



ГРУППА КОМПАНИЙ «КОНТИ»

Обзор рынка недвижимости Москвы 3 квартал 2017



Содержание

Резюме по рынку недвижимости Москвы	3
1. Первичный рынок жилья	8
Новое строительство	8
Предложение.....	8
Спрос	9
Цены	11
Тенденции и прогнозы	12
Выводы по первичному рынку жилья.....	14
2. Вторичный рынок жилья.....	15
Предложение.....	15
Спрос	15
Цены	16
Аренда	19
Тенденции и прогнозы	19
Выводы по вторичному рынку жилья.....	20
3. Апартаменты	21
Предложение.....	21
Спрос	22
Цены	22
Тенденции и прогнозы	23
Выводы по рынку апартаментов	24
4. Офисы	25
Предложение.....	25
Спрос	26
Арендные ставки	28
Ставки капитализации.....	30
Тенденции и прогнозы	31
Выводы по рынку офисной недвижимости	32
5. Торговые центры	33
Предложение.....	33
Спрос	34
Арендные ставки	35
Ставки капитализации.....	36
Тенденции и прогнозы	37
Выводы по рынку торговых центров	38
6. Торговая недвижимость формата street retail.....	39
Предложение и спрос	39
Арендные ставки	40
Тенденции и прогнозы	40
Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail.....	41
7. Склады	42
Предложение.....	42
Спрос	43
Арендные ставки	45
Ставки капитализации.....	46
Тенденции и прогнозы	47
Выводы по рынку складской недвижимости	48
8. Гостиницы.....	49
Предложение.....	49
Спрос	50
Цены	50
Тенденции и прогнозы	51
Выводы по рынку гостиничной недвижимости	52
Курсы валют (для справки).....	53

Резюме по рынку недвижимости Москвы

Новое строительство и рыночное предложение:

Темпы строительства в Москве снизились относительно прошлых лет во многих сегментах. За три квартала 2017 г. введено около 1 млн.м² жилья; 128 тыс.м² офисов, 186 тыс.м² торговых площадей в профессиональных центрах, 365 тыс.м² складов (включая Область).

При этом, увеличился прирост гостиничного фонда – около 1.6 тыс. новых номеров. Также продолжает устойчивое развитие рынок апартментов, где с начала 2017 года стабилизировался уровень предложения – первичные продажи идут в 109 комплексах.

На темпы строительства жилья оказывает влияние дефицит свободных площадок в старых границах Москвы.

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 объемы 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. Также поддержку рынку оказывает программа реновации старого жилого фонда.

Помимо прочего, важнейшим фактором, влияющим на строительный рынок Москвы, является интенсивное развитие транспортной инфраструктуры города (новые ветки метро, реконструкция магистралей, строительство транспортно-пересадочных узлов).

Спрос:

В 2017 г. негативное влияние последствий кризиса 2014-15 годов исчерпало себя, макроэкономическая обстановка пришла в состояние равновесия.

Спрос на **жильё** в новостройках был рекордно высоким. 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 изменившиеся запросы покупателей.

Спрос на **апартменты** стабильно высок. Важно отметить, что 16% сделок совершается в инвестиционных целях. Одновременно с этим, значительно выросла конкуренция со стороны жилой недвижимости, где на рынок вышел большой объём относительно недорогого предложения. К началу 2017 г. увеличилось количество проектов, в которых апартменты были юридически

переведены в квартиры. Однако массового характера данная практика пока не получила (5 проектов)

В динамике спроса на **офисы** с середины 2016 г. наблюдается тенденция к росту. 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.

На рынок **торговых** центров со второй половины 2016 г. впервые с начала кризиса возникла устойчивая тенденция к восстановлению спроса. 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 – большинство новых проектов расположено на периферии города.

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 наблюдались рост уровня загрузки до 73% и восстановление спроса. При этом наиболее востребованными, и в тоже время – дефицитными, остаются гостиницы среднего ценового диапазона.

Цены:

Цена на первичном рынке жилья к 3 кв. 2017 г. составила около 191 т.р./м² (-1.5% за год) или 3420 \$/м² (+7.7% за год). Цены в разрезе классов следующие:

- эконом – 126 т.р./м²,
- комфорт – 173 т.р./м²,
- бизнес – 257 т.р./м².

Средний уровень рублёвых цен вторичного рынка в течение года был достаточно стабилен – 192 тыс.руб./м² (-2.2% за год) или 3260 \$/м² (+6.9% 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 – 145 т.р./м² (+11% за год),
- в бизнес-классе – 248 т.р./м² (+1.2% за год),
- в элит-классе – 714 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%.

В сегменте офисной недвижимости средние значения арендных ставок с середины 2016 г. стабилизировались в долларах (после падения прошлых лет) и снизились в рублях, отражая динамику курсов валют:

- в классе «А» – 27.0 тыс.руб./м²/год (-8.4% за год) или 457 \$ /м²/год (+0.2% за год);
- в классе «В» – 14.0 тыс.руб./м²/год (-1.1% за год) или 236 \$ /м²/год (+8.1% за год).

В сегменте торговых центров невысокие темпы ввода новых качественных площадей и тенденция к снижению вакантности вызвали устойчивый рост 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). В 2017 году наблюдается стабильный рост арендных ставок в торговых центрах, имеющих хорошее расположение, а также в тех объектах, собственники которых провели модернизацию.

В сегменте производственно-складской недвижимости арендные ставки почти полностью перешли в рублёвую зону и составили:

- в классе А – 3700 руб./м²/год (-1.4% за год) или 69 \$/ м² /год (+7.8% за год),
- в классе В – 3300 руб./м²/год (+1.3% за год) или 54 \$/ м² /год (+11% за год).

Тенденции и прогнозы:

В отношении рынка **жилья** прогнозы специалистов умеренные. Объемы нового строительства будут стабильны, что на фоне затоваривания первичного рынка будет вызывать дальнейшее снижение цен. Спрос по-прежнему будет ориентирован на наиболее доступное жилье по минимальным ценам. При этом при растущих темпах обветшания старого фонда, потребность в улучшении жилищных условий остается и, в свою очередь, окажет поддержку спросу. Также важнейшим драйвером развития рынка останется активное развитие транспортной инфраструктуры города.

На текущий момент эксперты с оптимизмом смотрят на перспективы развития формата **апартаментов**. С выходом на рынок новых проектов усиливается конкуренция – причём, как внутри сегмента, так и со стороны рынка жилья. Одновременно с этим, 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 сентябре 2016 года закона о снижении налога на апартаменты с 2% до 0.5%

Говоря о тенденциях и прогнозах рынка **офисной недвижимости**, эксперты отмечают, с одной стороны перепроизводство в предшествующие годы и, как следствие, текущее снижение строительной активности, с другой – стабилизацию и потенциал для роста (восстановление баланса спроса и предложения, рост объемов инвестиций). Снижение предложения в последующие годы будет стимулировать постепенный рост арендных ставок.

Что касается рынка **торговой** недвижимости, то 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. Растущий спрос на качественные торговые помещения и позитивная экономическая динамика будут стимулировать банки активнее инвестировать и позволит девелоперам возобновить проекты

Несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию и возросшую конкуренцию, специалисты по-прежнему отмечают потенциал роста рынка **складской недвижимости**. 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 осторожно-оптимистичные. Ожидаемый уровень спроса вписывается в запланированные бюджеты операторов и в перспективе позволят выполнить программы развития. 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 ИРИН – организация, оказывающая услуги в сфере информационно-аналитического сопровождения, продвижения, рекламы и PR на рынке недвижимости (в основном, в Москве). В состав ГК ИРИН входят интернет-ресурсы www.irm.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



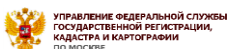
Метриум – профессиональный оператор на рынке недвижимости Московского региона. Оказывает консалтинговые и риэлтерские услуги, осуществляет комплексное управление проектами, www.metrrium.ru



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

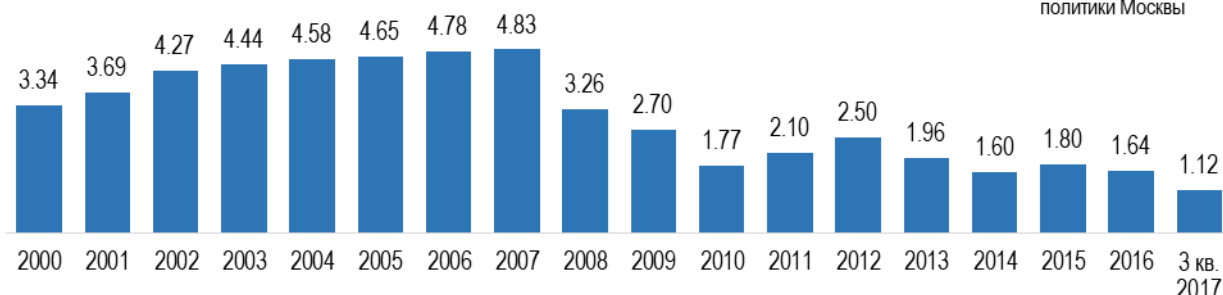
1. Первичный рынок жилья

Новое строительство

Рисунок 1

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

Источник: Департамент градостроительной политики Москвы



Предложение

«За три квартала 2017 г. в Москве между Третьим транспортным кольцом (ТТК) и МКАД стартовали продажи 97 новостроек с общей площадью квартир 1,681 млн кв. м. Это на 29% больше, чем за аналогичный период 2016 г., и на 36% – чем за первые три квартала 2015 г. Результат января-сентября 2017 г. оказался сопоставим с показателем за весь 2016 г., когда на рынок вышло 102 дома с общей площадью квартир 1,706 млн кв. м.

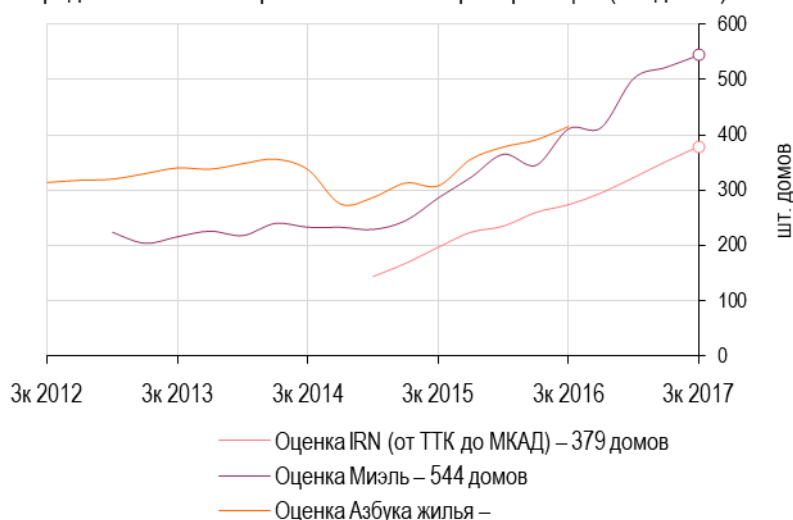
Примечательно, что рынок новостроек Москвы между ТТК и МКАД продолжает пополняться в основном за счет новых проектов, а не за счёт жилых комплексов, стартовавших в предыдущие годы. Из 59 проектов, где в 2017 г. появились новые дома, 38 стартовали в 2017 г. Для сравнения: за первые три квартала 2016 г. количество новых жилых комплексов и проектов предыдущих лет, представивших рынку новые дома, составило 17 и 20, а за аналогичный период 2015 г. – 20 и 9 соответственно.

Таким образом, в I-III кварталах 2017 г. рынок новостроек Москвы активно наращивал объемы предложения»

Читать полностью: <http://www.irm.ru/articles/39950.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.

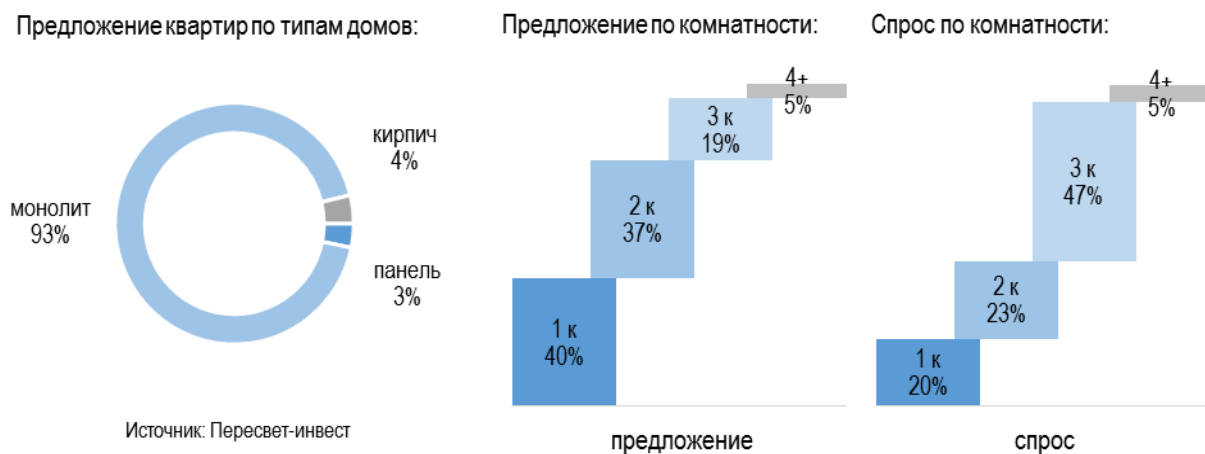
До 2014 - 2015 гг. квартиру в готовой новостройке можно было купить только у частных инвесторов, входивших в проект на нуле и перепродававших жилье после сдачи дома с хорошей прибылью. А квартир от застройщика в веденных в эксплуатацию корпусах практически не было. Однако после 2014 г. доля готовых новостроек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

(Источник: <https://www.irm.ru/articles/39723.html>)

Рисунок 3



Рисунок 4

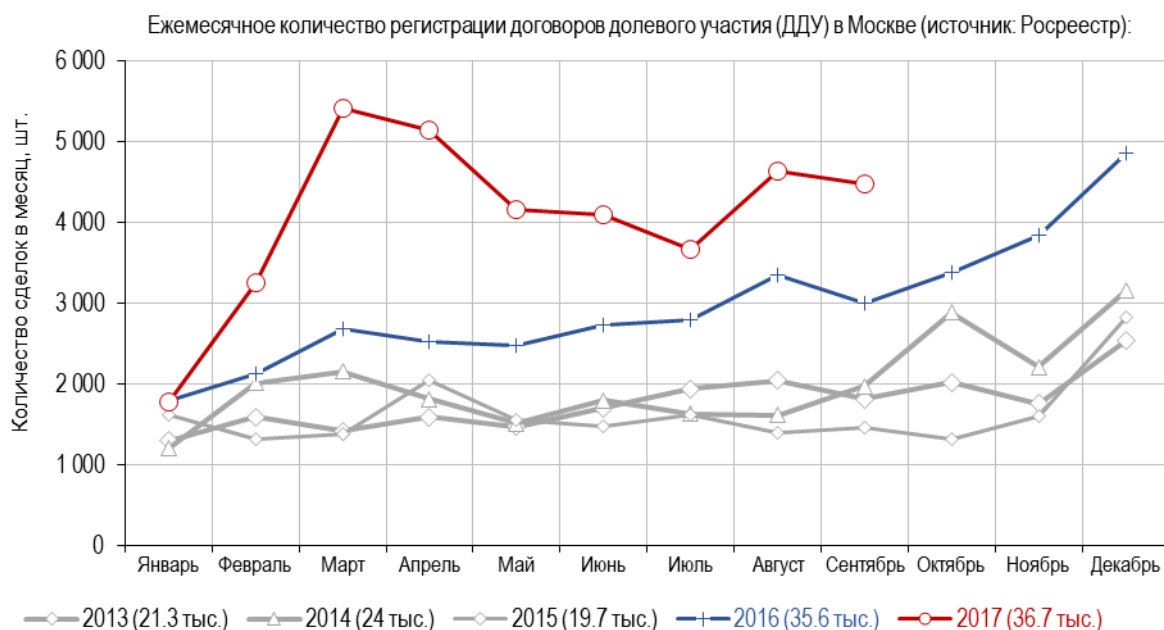


Спрос

Рисунок 5



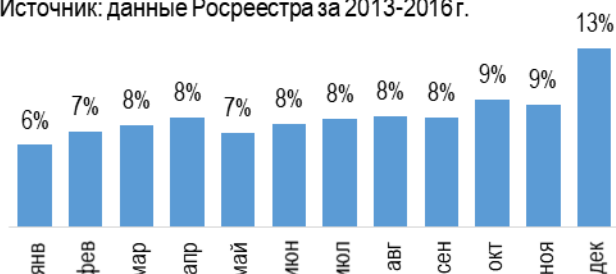
Рисунок 6



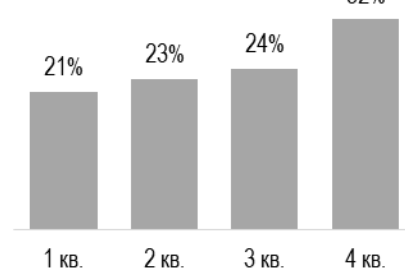
«По словам Марии Литинецкой, покупательскую активность стимулировала не только доступная ипотека, но и повышение цен (в среднем на 2-4%) в четверти проектов массового сегмента Москвы. «Положительная ценовая динамика подогрела интерес к рынку недвижимости»
(Читать полностью: <http://www.irn.ru/articles/39808.html>)

Рисунок 7

Сезонность спроса по месяцам (% от годового объема)
Источник: данные Росреестра за 2013-2016 г.



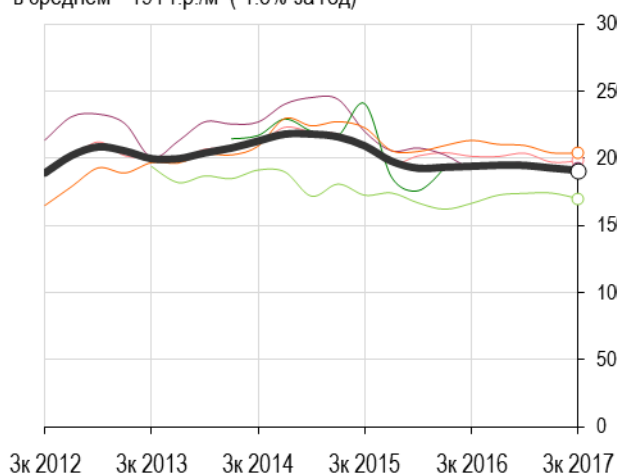
Сезонность спроса по кварталам
(% от годового объема):



Цены

Рисунок 8

Рублёвые цены квартир в новостройках Москвы составляют по разным оценкам 170-204 т.р./м², в среднем – 191 т.р./м² (-1.5% за год)



Источники:

- Оценка IRN, Метринфо – 198 т.р./м²
- Оценка Мизель – 192 т.р./м²
- Оценка Пересвет-инвест –
- Оценка Азбука жилья – 204 т.р./м²
- Оценка Недвижимость и цены – 170 т.р./м²
- Среднее значение

Долларовые цены квартир в новостройках Москвы составляют в среднем – 3240 \$/м² (+7.7% за год)

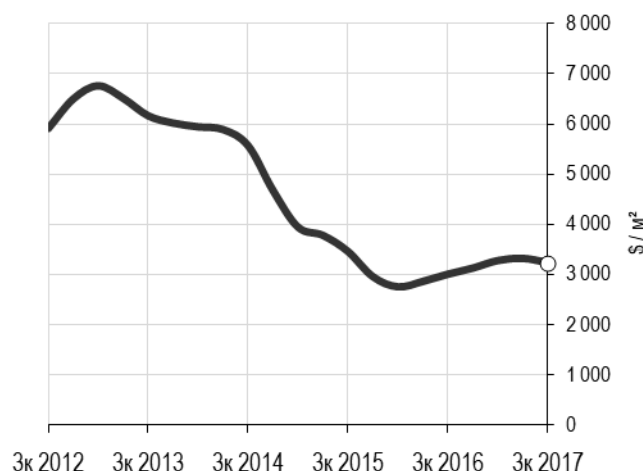
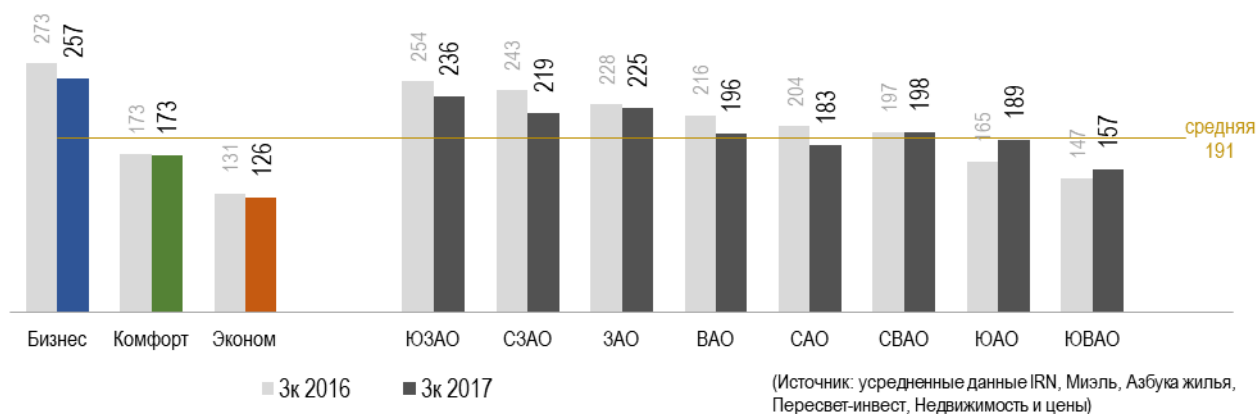


Рисунок 9

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



(Источник: усредненные данные IRN, Мизель, Азбука жилья, Пересвет-инвест, Недвижимость и цены)

Скидки:

«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%.

...

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»)

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

Тенденции и прогнозы

«К настоящему времени геополитика и макроэкономика пришли к локальной точке равновесия, которая может просуществовать довольно долго – все плохое, что могло случиться, уже случилось, но и значительного улучшения показателей также не предвидится. В результате главным фактором, определяющим ценовую динамику на рынке жилья, остаются объемы предложения.

...

Жилья в московском регионе строится много больше, чем продается, и в среднесрочной перспективе разрыв между уровнем спроса и объемом предложения, скорее всего, будет увеличиваться – одна только программа реновации старого жилого фонда предполагает выход на рынок миллионов квадратных метров новостроек. Надеяться на перелом ценового тренда в такой ситуации вряд ли приходится, считают специалисты аналитического центра.

...

Напомним, в Московской области, где заговаривание рынка стало очевидным еще несколько лет назад, объемы нового строительства с 2014 г. сократились более чем на 2 млн кв. м. Этого, впрочем, оказалось недостаточно ни для стабилизации областного рынка, ни для сокращения объемов предложения жилья в московском регионе в целом. Рынки Москвы и Подмосковья как два сообщающихся сосуда: уменьшая активность на территории области, застройщики наращивают ее в Москве, прежде всего в пределах МКАД, куда сместился основной спрос

...

Учитывая программу реновации пятиэтажек, анонсированную в конце февраля 2017 г., предложение жилья будет расти не только в средне-, но и в долгосрочной перспективе. По словам заместителя мэра Москвы по вопросам градостроительной политики и строительства Марата Хуснулина, в рамках программы реновации в течение 15-17 лет может быть построено около 20-30 млн кв. м недвижимости. Причем примерно половину из этого объема власти собираются продать, чтобы окупить расходы на переселение граждан из старых домов. На пике реализации программы реновации город планирует строить около 3 млн кв. м жилья в год в дополнение к тем 3 млн кв. м, которые возводят частные застройщики, заявил мэр Москвы Сергей Собянин. (См. сюжет «Пятиэтажки»).

Конечно, далеко не факт, что властям удастся реализовать эти планы в заявленные сроки – реновация вполне может растянуться на все 30, а то и 50 лет, что сократит ежегодный объем строительства нового жилья в рамках программы. Кроме того, коммерческие застройщики, скорее всего, будут вынуждены снизить активность в период реализации программы из-за конкуренции с Фондом содействия реновации, то есть произойдет перераспределение рынка в пользу города. Поэтому, скорее всего, программа реновации не приведет к взрывному росту предложения новостроек в Москве. Однако снижение объемов предложения на этом фоне становится крайне маловероятным.

...

Спрос не успевает за предложением

Проблема в том, что за застройщиками покупатели не успевают – жилья строится больше, чем продается. По информации «ИРН-Консалтинг», в 2015-2016 гг. на рынок между Третьим транспортным кольцом и МКАД вышли новые проекты с общей площадью квартир 3,7 млн кв. м, а куплено за эти два года было только 1,5 -1,6 млн кв. м – см. «За год в Москве купили почти 1 млн кв. м новостроек». И это в локациях, где уровень спроса наиболее высок.

Как следствие, хотя в целом по рынку спрос растет, в разрезе отдельных проектов продажи падают... В результате растет число квартир в готовых новостройках - девелоперы не успевают распродать все лоты на этапе строительства. Если в 2011 – 2013 гг. доля готового предложения на первичном рынке не превышала 5%, то к началу 2017 г. она достигла четверти рынка. По прогнозам специалистов IRN.RU, через два-три года примерно половина квартир будет предлагаться в сданных в эксплуатацию новостройках.

...

Цены смотрят вниз

На фоне переизбытка предложения и ограниченности платежеспособного спроса цены на недвижимость в последние два года постепенно ползут вниз – со скоростью примерно 10% в год.

Переломить негативную динамику могло бы кардинальное сокращение объемов строительства жилья в московском регионе - примерно на 30-35% от запланированных максимумов в ближайшие годы. Однако, как уже было сказано выше, вероятность такого развития событий очень мала.

Предпосылок для существенного роста платежеспособного спроса также пока не просматривается: по данным Росстата, в январе - мае 2017 г. этот показатель просел на 1,8% относительно аналогичного периода прошлого года. Восстановления доходов до уровня 2013 г. Минэкономразвития ожидает только в 2021 г.

Поэтому, скорее всего, по крайней мере в ближайшие годы снижение цен на жилье продолжится. По оценке аналитического центра www.irn.ru, к 2020-2021 г. квадратный метр может постепенно потерять примерно 30-40% своей стоимости.

...

За МКАД цены, скорее всего, просядут больше, чем в «старой» Москве. В среднем и дальнем Подмоскovie, а также в удаленных районах Новой Москвы с плохой транспортной доступностью строительство многоэтажного жилья может вообще остановиться.

...

Резкого обвала цен, по всей видимости, не произойдет. Цены будут снижаться постепенно, на 5-15% в год, ступеньками: периоды роста продаж после очередного снижения цен будут сменяться стагнацией из-за исчерпания платежеспособного спроса на этом уровне, а для новой активизации рынка будет требоваться новая корректировка стоимости жилья вниз.

(Источник: <http://www.irn.ru/articles/39836.html>)

«Очевидно, что пока предложение существенно превышает спрос, ценовой тренд не изменится – цены так и будут ползти вниз в среднем на 10% в год. Причем стоимость жилья будет снижаться не плавно и равномерно, а ступеньками по 5-15%: периоды активизации продаж после очередного снижения цен будут сменяться стагнацией из-за исчерпания платежеспособного спроса на этом уровне, а для новой активизации продаж будет требоваться новая корректировка стоимости жилья вниз. Прекратится это только тогда, когда объемы продаж превысят объемы нового строительства».

(Читать полностью: <http://www.irn.ru/articles/39914.html>)

Выводы по первичному рынку жилья

Объемы ввода нового жилья в старых границах Москвы за первое полугодие 2017 г. составил около 400 тыс.м², что значительно уступает показателям за аналогичные периоды прошлых лет. Падение ввода нового жилья обусловлено, в первую очередь, дефицитом свободных площадок и политикой властей относительно точечной застройки. Одновременно с этим, перспективным направлением развития нового строительства стали проекты реорганизации промышленных зон столицы и городская программа реновации жилья.

К текущему моменту влияние последствий кризиса 2014-2015 годов исчерпало себя, макроэкономическая обстановка пришла в состояние равновесия. Показатели спроса за 9 месяцев 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.

Несмотря на рост количества сделок на первичном рынке жилья, с 2016 года на рынке наблюдается дисбаланс спроса и предложения из-за перепроизводства нового строительства в предшествующие годы. И в течение 2017 года специалисты рынка констатируют симптомы затоваривания рынка, когда застройщики не успевают реализовать квартиры на этапе строительства, и значительную долю предложения составляют готовые новостройки.

Цена на первичном рынке жилья к 3 кв. 2017 г. составила около 191 т.р./м² (-1.5% за год) или 3420 \$/м² (+7.7% за год). Цены в разрезе классов следующие:

- эконом – 126 т.р./м²,
- комфорт – 173 т.р./м²,
- бизнес – 257 т.р./м².

Прогнозы специалистов последующие годы – умеренные. Объемы нового строительства будут стабильны, что на фоне затоваривания первичного рынка будет вызывать дальнейшее снижение цен. Спрос по-прежнему будет ориентирован на наиболее доступное жилье по минимальным ценам. При этом при растущих темпах обветшания старого фонда, потребность в улучшении жилищных условий остается и, в свою очередь, окажет поддержку спросу. Также важнейшим драйвером развития рынка останется активное развитие транспортной инфраструктуры города.

2. Вторичный рынок жилья

Предложение

«Из-за большого количества «разочарованных продавцов», снявших квартиры с продажи, предложение продолжает сокращаться в годовом выражении. По данным «Азбуки Жилья», количество квартир на рынке Москвы по сравнению с сентябрем 2016 г. уменьшилось на 15%, их общая площадь - на 12%. По информации «Инкома», число квартир снизилось на 17,3%. В Подмоскowie, по данным «Мегаполис-Сервиса», общее число лотов просело на 5,8%».

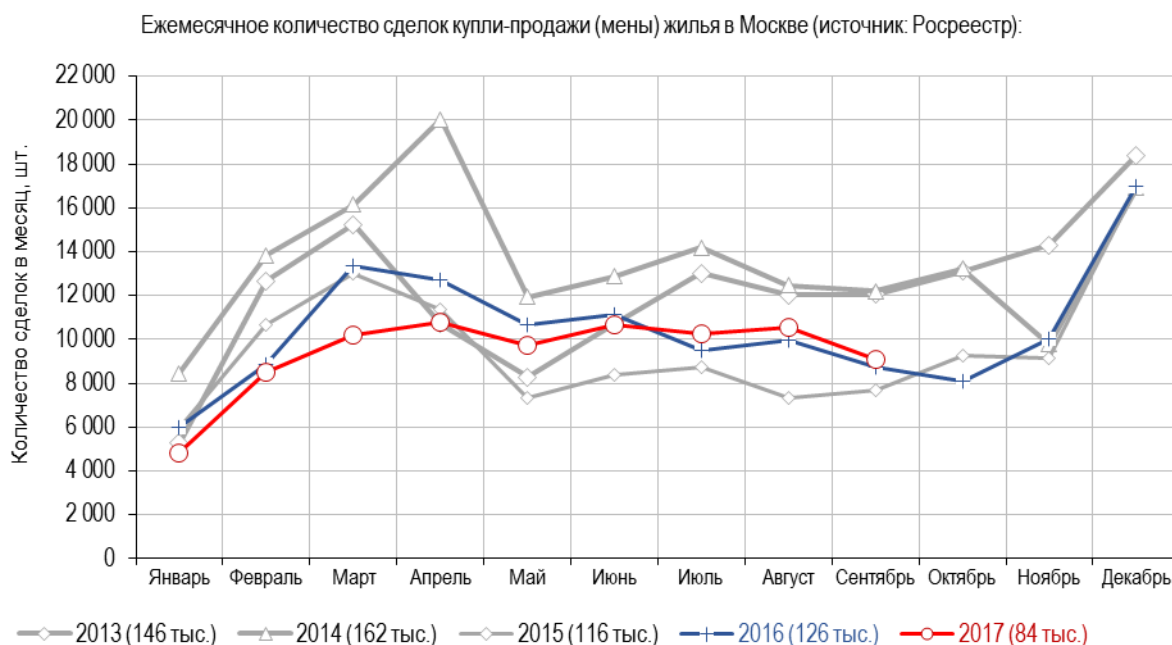
(Читать полностью: <http://www.irm.ru/articles/39974.html>)

Рисунок 10



Спрос

Рисунок 11



«В последние два года сезонность на вторичном рынке становится все менее выраженной: с одной стороны, летом спрос не впадает в спячку, с другой — отсутствует всплеск потребительской активности в начале осени. Напомним, в сентябре 2016 г. количество переходов прав сократилось в Москве на 11,9% к августу, в Подмоскowie - на 12,9%».

Такие изменения вполне логичны: до кризиса сезонные перепады спроса во многом объяснялись присутствием на рынке значительного количества инвесторов – лето эти состоятельные граждане проводили далеко от Москвы, а ближе к осени возвращались в город и приступали к делам. Теперь инвесторы ушли.

А обычные покупатели, платежеспособность которых остаётся довольно низкой, выходят на сделки, ориентируясь не на даты в календаре, а на необходимость решения назревших жилищных проблем...

...Отсутствие ажиотажа вокруг ипотеки при максимально низких за последние годы ставках Александр Целыковский объясняет неуверенностью клиентов в своих финансовых возможностях в ближайшие годы. Кроме того, небольшая часть потенциальных покупателей, по его словам, решила выбрать выжидательную тактику: подождать еще большего уменьшения ставок и пусть и небольшого, но все же снижения цен на «вторичку».

(Читать полностью: <http://www.irm.ru/articles/39974.html>)

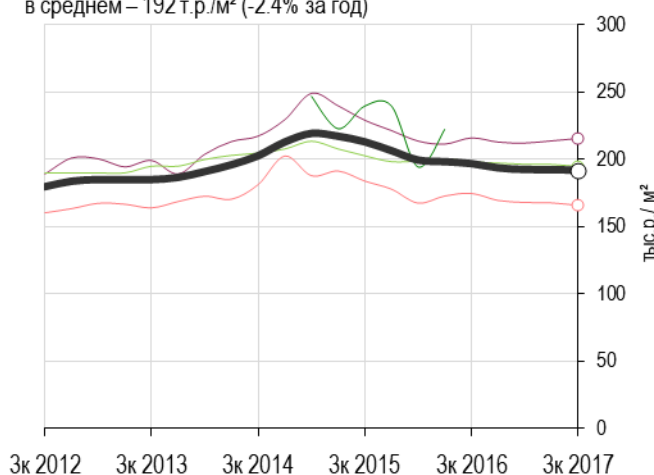
Цены

«Снижаются и цены реальных сделок. Средняя цена продажи квартир на вторичном рынке «старой» Москвы, по данным операций сети офисов «Миэль», в сентябре уменьшилась до рекордных 8,2 млн рублей. «Это произошло по двум причинам – увеличение в структуре продаж однокомнатных квартир (до 36%) и уменьшение средней цены продажи двухкомнатных квартир. Даже в категории двухкомнатных квартир в старых границах Москвы 20% продаж пришлось на бюджет до 6 млн рублей (квартиры в панельных и блочных девятиэтажках общей площадью до 48 кв. м)», - объясняет Татьяна Саксонцева, управляющий партнер «МИЭЛЬ-Сеть офисов недвижимости...»

(Читать полностью: <http://www.irm.ru/articles/39974.html>)

Рисунок 12

Рублёвые цены вторичного рынка квартир Москвы составляют по разным оценкам 166-216 т.р./м², в среднем – 192 т.р./м² (-2.4% за год)



Источники:

- Оценки ИРН, Метринфо – 166 т.р./м²
- Оценки Миэль – 216 т.р./м²
- Оценки Пересвет –
- Оценки Недвижимость и цены – 195 т.р./м²
- Среднее значение

Долларовые цены вторичного рынка квартир Москвы составляют в среднем – 3260 \$/м² (+6.9% за год)

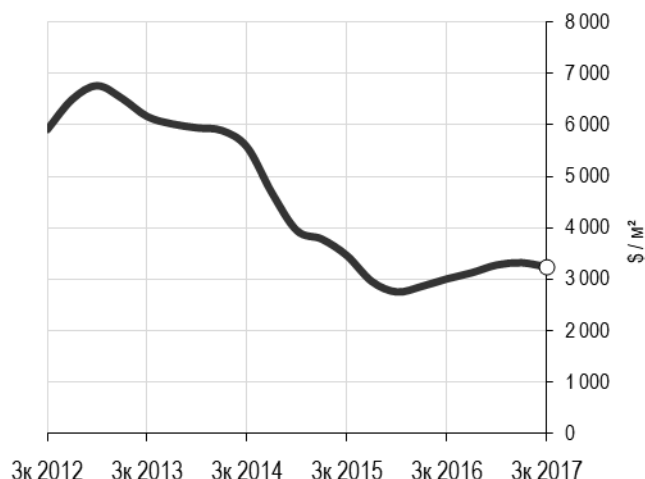
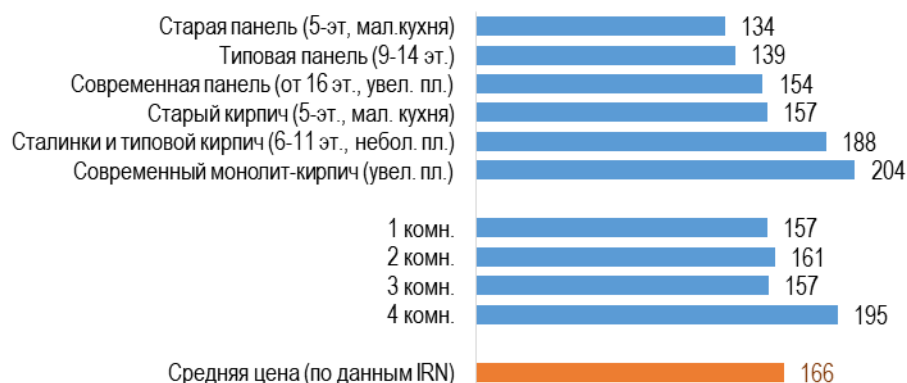


Рисунок 13

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



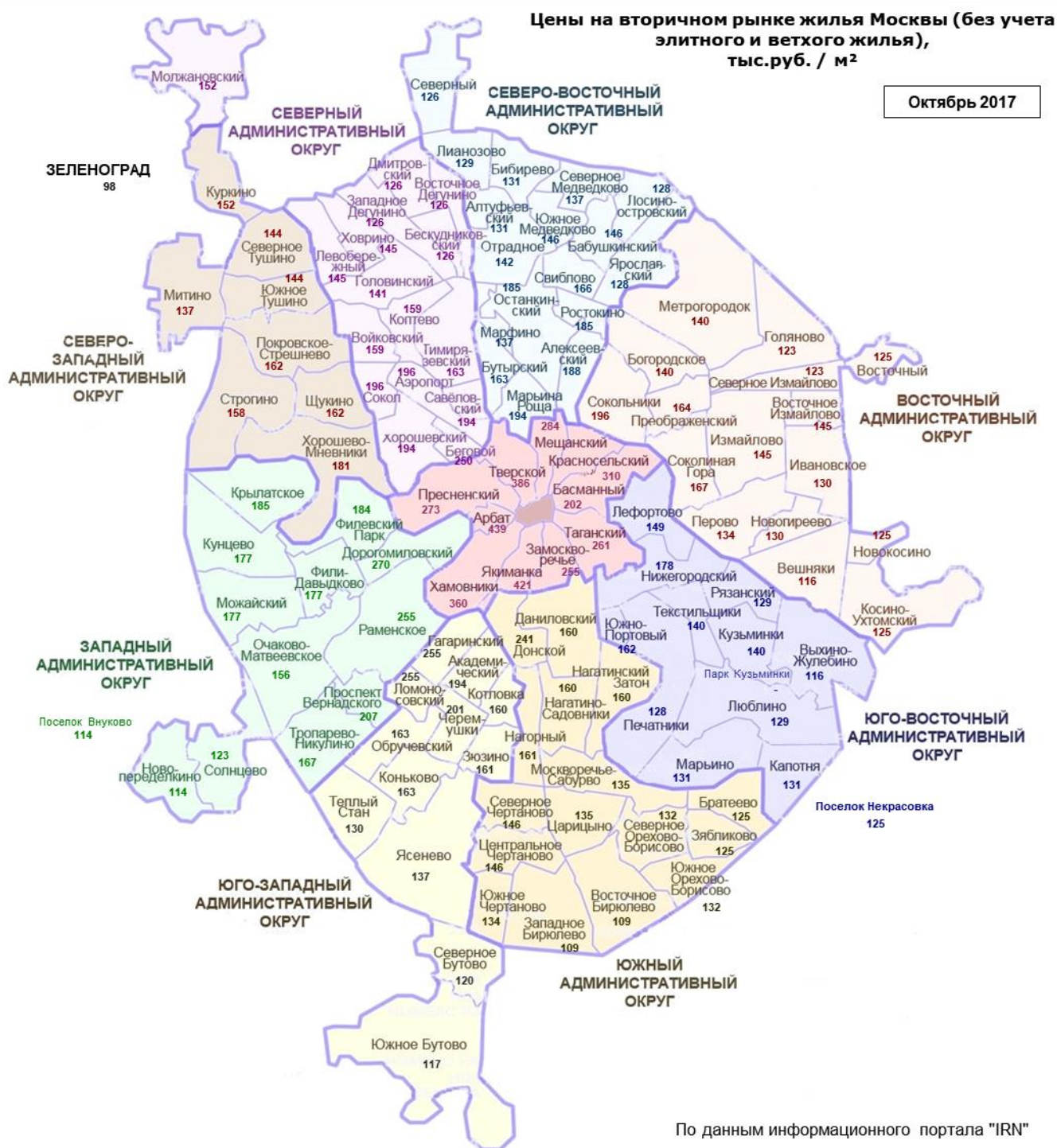
«Зато растут скидки и сроки экспозиции квартир. Средний размер дисконта увеличился с 8,4% в августе до 8,6% в сентябре, по информации «Инкома». Годом ранее этот показатель составлял 8,1%. По оценке «Миэль», средний уровень дисконта вырос с начала года примерно на два процентных пункта и сейчас достигает 9% от цены предложения. А максимальный - 25%.

Доля сделок с дисконтом на вторичном рынке жилья по сравнению с августом не изменилась – она все так же равняется 87%, подсчитали в «Инкоме». В сентябре 2016 г. со скидкой продавалось 82% квартир.

Средний срок экспозиции московских вторичных квартир в сентябре вырос на 13,3% относительно августа: на продажу ликвидного жилья требовалось в среднем 85 дней. По сравнению с сентябрем 2016 г. – 83 дня – данный показатель практически не изменился.»

(Читать полностью: <http://www.irn.ru/articles/39974.html>)

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...

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%».

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

«К настоящему времени геополитика и макроэкономика пришли к локальной точке равновесия...

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»

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

Выводы по вторичному рынку жилья

За год объем предложения вторичного рынка жилья снизился на 4.4% и к 3 кв. 2017 составил 44.8 тыс. квартир. К началу 2017 г. наиболее доступное предложение было вымыто с рынка из-за высокого спроса в течение прошлого года, а нового предложения не поступало.

По итогам 3-х кварталов 2017 г. объем совершенных сделок на вторичном рынке был относительно невелик. 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 – 192 тыс.руб./м² (-2.2% за год) или 3260 \$ /м² (+6.9% за год за счёт динамики курса валют).

Рынок аренды значительно пополнился за счет купленных в 2014-2016 годах квартир. Однако, серьёзного падения рублёвых арендных ставок не наблюдалось, что свидетельствует об относительном балансе спроса и предложения на данном рынке.

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, которая к настоящему моменту пришла в относительное равновесие.

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.

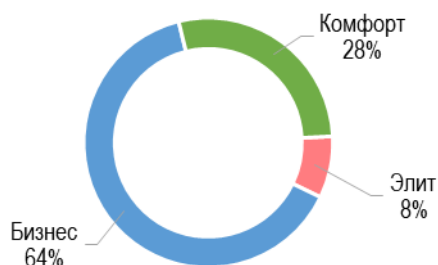
Предложение

Апартаменты сегодня предлагаются в 111 комплексах. Общий объем предложения составляет 9.9 тыс. лотов, увеличившись за год на 3%. Общая площадь предлагаемых апартаментов – около 656 тыс.м².

(Источник: усредненные данные Метриум, БЕСТ-Новострой)

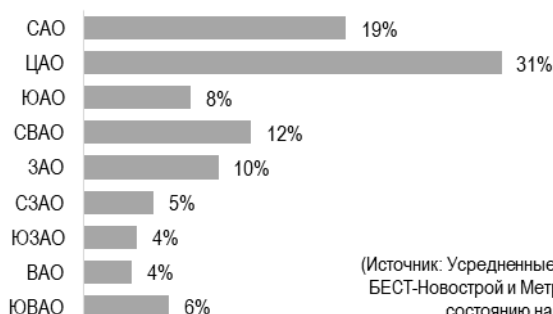
Рисунок 16

Предложение по классам (всего - 9.9 тыс. лотов):



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 3к 2017)

Предложение по округам (всего - 9.9 тыс. лотов):



(Источник: Усредненные данные БЕСТ-Новострой и Метриум, по состоянию на 3к 2017)

Рисунок 17

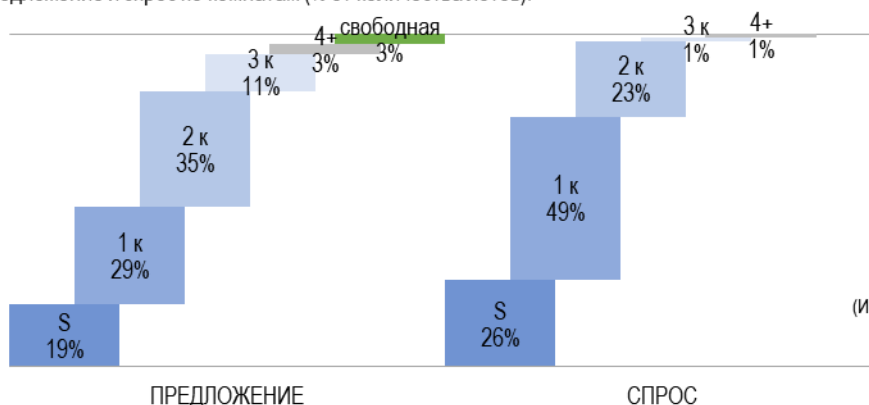
Предложение по стадиям строительной готовности:



(Источник: Метриум, по состоянию на 3к 2017)

Рисунок 18

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



(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 3к 2017)

«Новой тенденцией рынка апартментов 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... В сентябре 2016 г. Мосгордума приняла законопроект о снижении установленной налоговой ставки на имущество для физических лиц, владеющих апартментами, с 2% до 0.5%».

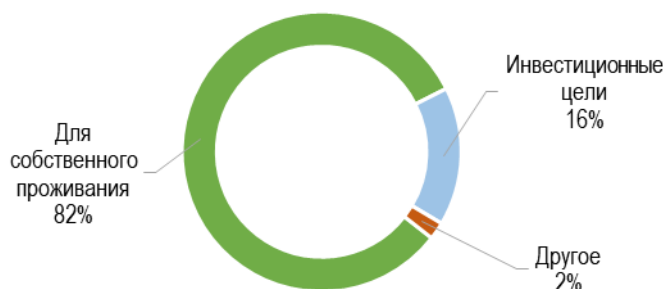
...

«Процесс реновации окажет существенное влияние на московский рынок в течение ближайших 10-15 лет, формируя дополнительное предложение квартир, что усилит их конкуренцию с апартментами. Послабление к санитарным нормам жилья по инсоляции и обеспечению социальной инфраструктурой приблизит формат апартментов к жилым проектам, что позволяет прогнозировать укрепление позиций сегмента.

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Рисунок 19

Цели приобретения апартментов:

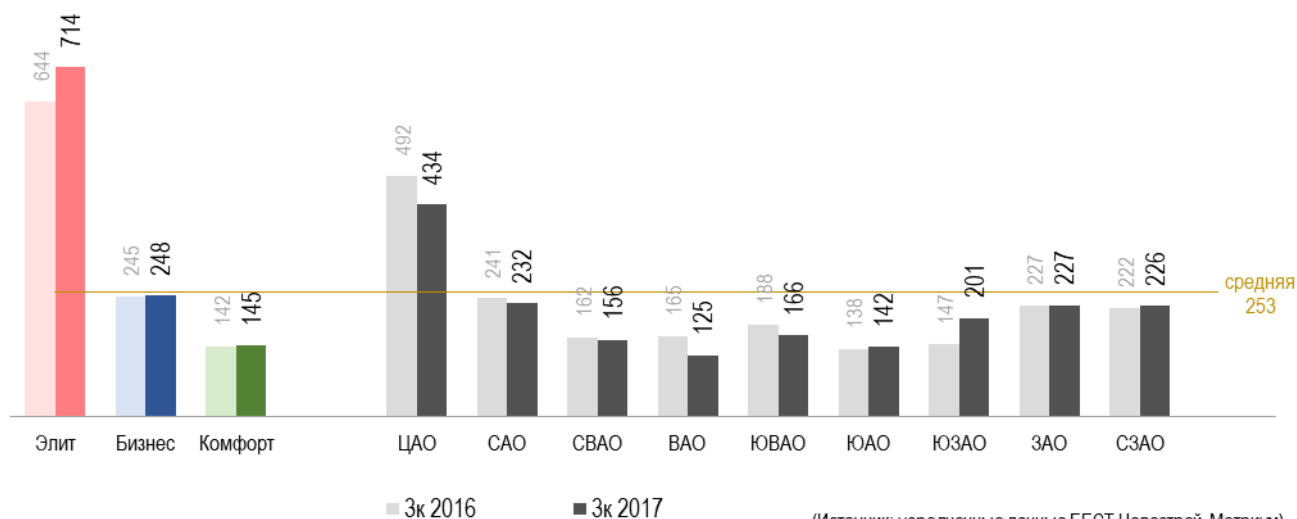


(Источник: БЕСТ-Новострой, по состоянию на 2к 2017)

Цены

Рисунок 20

Цены апартментов 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 2 883 311	до 1 700 000 000
«Новый Арбат 32»	Элитный	до 2 200 000	до 914 760 000
«Резиденция Тверская»	Элитный	до 1 600 000	до 440 000 000
Turandot Residences	Элитный	до 1 239 202	до 439 545 038

НАЗВАНИЕ КОМПЛЕКСА	КЛАСС	МИНИМАЛЬНАЯ СТОИМОСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЯ, РУБ./КВ. М	МИНИМАЛЬНЫЙ ПРЕДЛАГАЕМЫЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ, РУБ.
Nord	Комфорт	от 75 600	от 1 980 720
«Level Амурская»	Комфорт	от 90 556	от 2 318 589
«Царицыно - 2»	Комфорт	от 98 500	от 2 421 090
Citimix	Комфорт	от 108 103	от 2 464 000

(Источник: БЕСТ-Новострой)

Тенденции и прогнозы

«Подводя итоги развития рынка во, консультанты компании «БЕСТ-Новострой» отмечают высокую динамику вывода новых проектов и корпусов, что формирует высококонкурентный рынок. Выход новых масштабных проектов по все более низким ценам позволяет прогнозировать дальнейшую ценовую коррекцию, увеличение размера скидок, а также рост качества проектов относительно рынка традиционного жилья».

(Источник: БЕСТ-Новострой)

«Несмотря на появление новых объектов, доля апартamentов на рынке жилья снижается. Год назад она составляла 26%, в конце 2016 года – 22%, во 2 квартале 2017 года – 20%. При этом объем предложения за последние полгода вырос на 12,1%. Таким образом, в целом формат по-прежнему востребован среди девелоперов.

...Апартаменты продолжают вызывать интерес и у покупателей. Количество сделок в 2017 года выросло почти в 1,5 раза относительно аналогичного периода 2016 года. Основные стимулирующие факторы – разнообразие выбора и привлекательный бюджет покупки. В отсутствие подвижек с принятием законодательных инициатив относительно апартamentов, формат по-прежнему выигрывает у квартир в цене.

... При этом снижения конкуренции не стоит ожидать. Ведь в сопоставимых классах и бюджетах рынок будет конкурировать и с квартирами, поэтому до конца года средние цены, при условии отсутствия серьезных структурных изменений, будут стагнировать.

В условиях активного выхода новых проектов с квартирами, планов по изменению статуса апартamentов в некоторых комплексах, в среднесрочной перспективе доля формата на рынке не будет расти. В лучшем случае она сохранится на том же уровне или еще уменьшится.»

(Источник: Метриум)

Выводы по рынку апартamentов

Рынок апартamentов Москвы продолжает устойчиво развиваться. За три квартала 2017 г. вышло 15 новых проектов. Таким образом, апартamentы сегодня предлагаются в 111 комплексах, общий объем предложения составил 9.9 тыс. лотов (около 656 тыс.м²).

Наибольшее количество предлагаемых апартamentов в ЦАО (31%), САО (19%) и СВАО (12%). В целом по Москве наиболее массовым является сегмент бизнес-класса – 64%, на сегменты комфорт- и элит- классов приходится 28% и 8% 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. 16% сделок совершается в инвестиционных целях. Одновременно с этим, значительно выросла конкуренция со стороны сегмента жилой недвижимости, где на рынок вышел большой объем относительно недорогого предложения.

Средние цены апартamentов:

- в комфорт-классе – 145 т.р./м² (+11% за год),
- в бизнес-классе – 248 т.р./м² (+1.2% за год),
- в элит-классе – 714 т.р./м² (+1.7% за год).

Минимальные суммы сделок составляли порядка 2.0-2.5 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%.

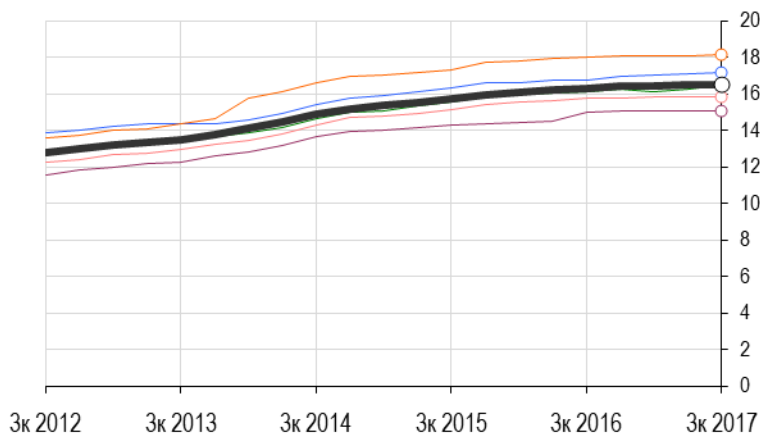
На текущий момент эксперты с оптимизмом смотрят на перспективы развития рынка апартamentов. С выходом на рынок новых проектов усиливается конкуренция – причём, как внутри сегмента, так и со стороны рынка жилья. Одновременно с этим, по набору качественных характеристик и по уровню предоставляемых сервисов 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

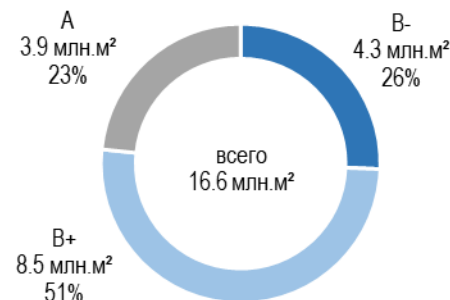
Рисунок 21

Площадь качественных офисов за год увеличилась на 1.3% и составляет по разным оценкам 15.1-18.2 млн.м², в среднем – 16.6 млн.м²



Источники:

Оценка Blackwood - 15.1 млн.м² (прошлый период)
 Оценка Colliers - 17.2 млн.м²
 Оценка Cushman&Wakefield - 16.5 млн.м²
 Оценка Jones Lang LaSalle - 18.2 млн.м²
 Оценка Knight Frank - 15.9 млн.м² (прошлый период)
 Среднее значение - 16.6 млн.м²

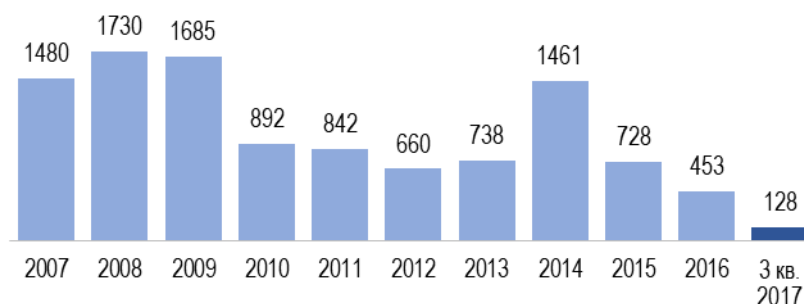


Источники:

Оценка Colliers - 23 /77
 Оценка Cushman&Wakefield - 24 /76
 Оценка Jones Lang LaSalle - 22 /78 (22 /51 /27)

Рисунок 22

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



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

«С учетом

сохранения тенденции переноса сроков ввода, фактический объем ввода новых офисных площадей ожидается на уровне 250 тыс. кв. м, что будет минимальным за последние 15 лет.»

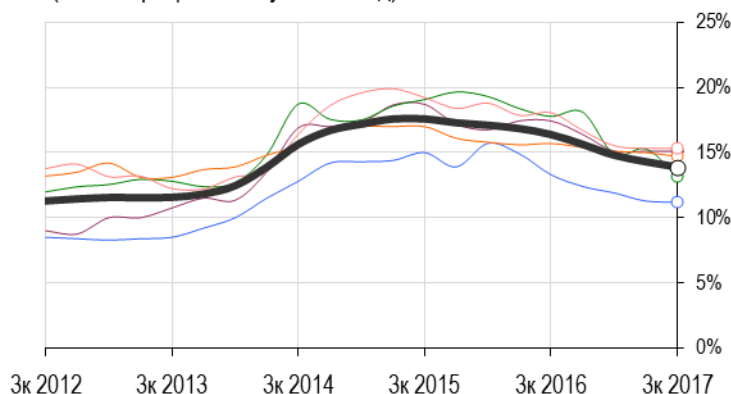
(Источник: Jones Lang LaSalle)

«Девелоперы откладывают начало строительства новых объектов, а сроки завершения уже строящихся переносятся. Часто застройщики сокращают офисную составляющую проектов или вовсе отказываются от нее.»

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 23

Доля вакантных (свободных) офисных площадей составляет по разным оценкам 11.2-15.3%, в среднем – 13.9% (-2.5% процентных пункта за год)



Источники:

- Оценка Blackwood - 15.1% (прошлый период)
- Оценка Colliers - 11.2%
- Оценка Cushman&Wakefield - 13.2%
- Оценка Jones Lang LaSalle - 14.7%
- Оценка Knight Frank - 15.3% (прошлый период)
- Среднее значение - 13.9%

Распределение долей вакантных площадей по классам:



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

Спрос

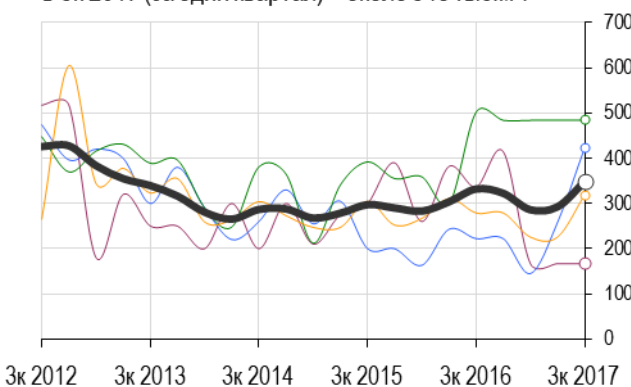
«Несмотря на слабоактивное первое полугодие, динамика и качество заключаемых сделок в III квартале позволяют говорить об оживлении спроса...

В связи с дефицитом крупных офисных блоков (более 10 тыс. м²) в качественных зданиях с удобной локацией установилась практика заключения предварительных договоров аренды крупными компаниями в строящихся объектах: около 30% офисных площадей во введенных в эксплуатацию с начала года бизнес-центрах и планируемых к вводу до конца года уже не предлагается на рынке. В то же время собственники некоторых объектов продолжают переносить сроки ввода в эксплуатацию до подписания Pre-lease с якорным арендатором».

(Источник: Colliers)

Рисунок 24

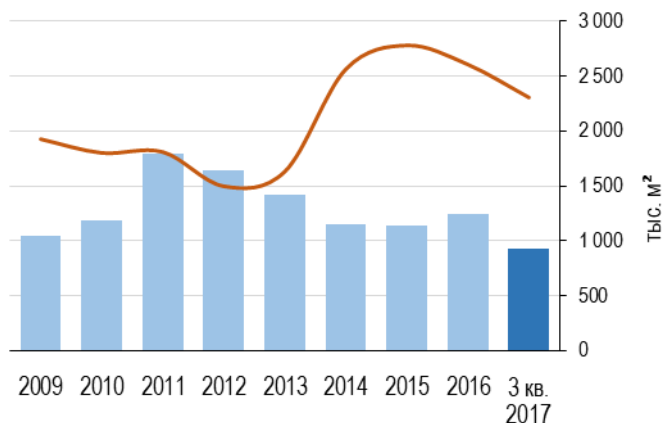
Объем сделок по качественным офисам в Москве в 3к 2017 (за один квартал) – около 348 тыс.м²:



Источники:

- Оценка Blackwood - 167 тыс.м² (прошлый период)
- Оценка Colliers - 423 тыс.м²
- Оценка Cushman&Wakefield - 484 тыс.м² (прошлый период)
- Оценка Jones Lang LaSalle - 319 тыс.м²
- Среднее значение - 348 тыс.м² за 3к 2017

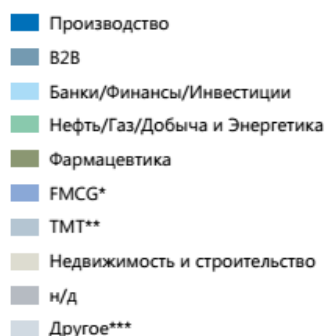
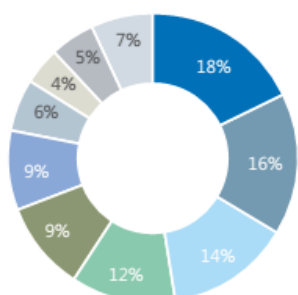
Баланс спроса и предложения офисов в Москве:



— Ежегодный объем сделок
— Вакантные (свободные) площади

Рисунок 25

Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от профиля компании



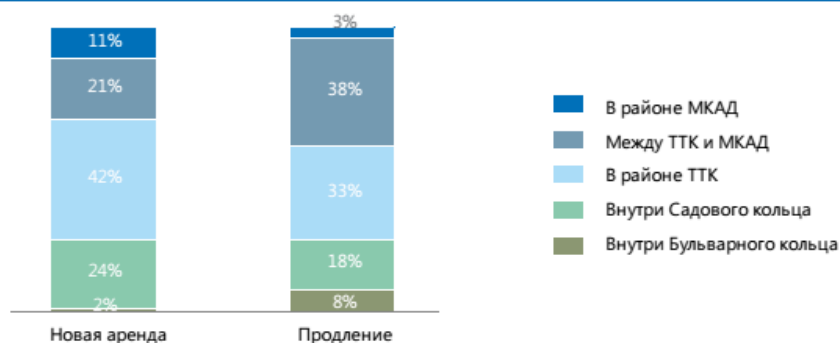
* Товары повседневного спроса

** Технологии/Медиа/Телекоммуникации

*** Транспорт и Логистика/Некоммерческие организации

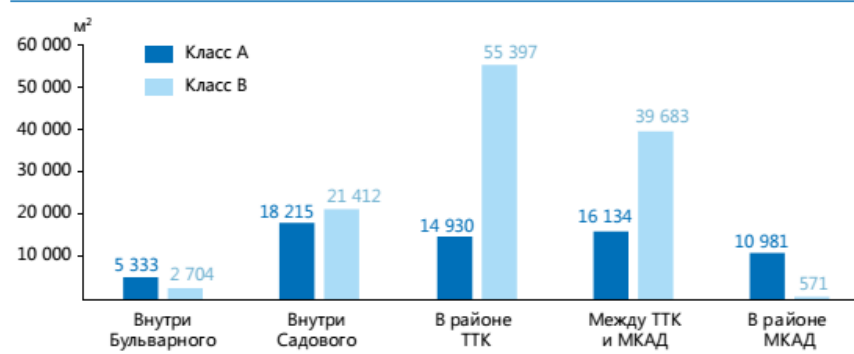
Источник: Knight Frank Research, 2017

Распределение арендованных и купленных офисных площадей в зависимости от типа сделки и местоположения офисного здания



Источник: Knight Frank Research, 2017

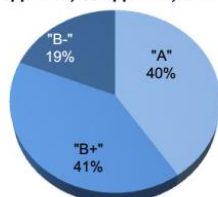
Распределение объема сделок в зависимости от расположения офисного здания



Источник: Knight Frank Research, 2017

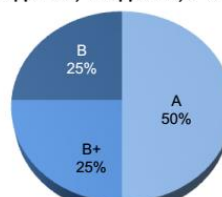
Рисунок 26

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



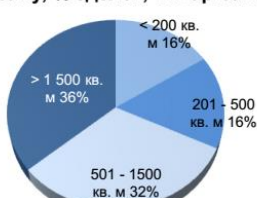
Источник: Blackwood

Структура спроса на покупку 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 метражу, % сделок, 1 квартал 2017

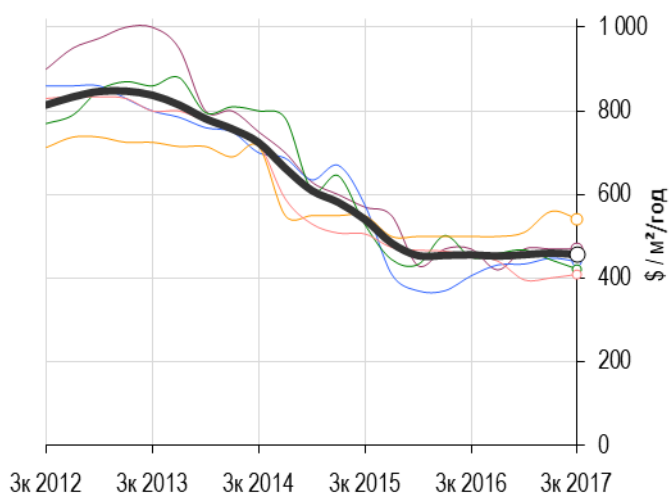


Источник: Blackwood

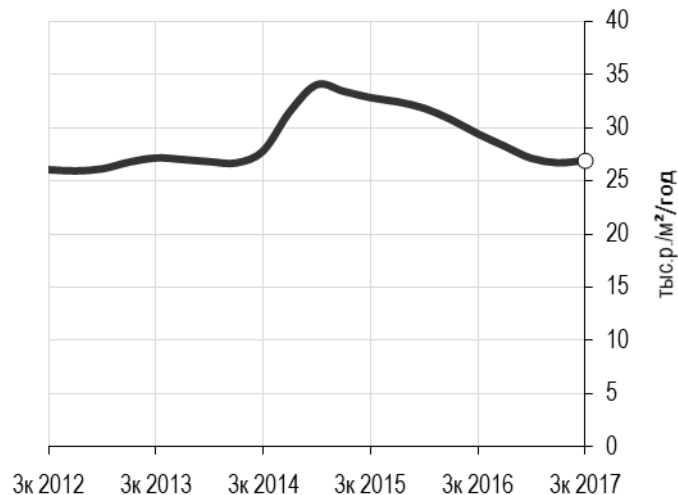
Арендные ставки

Рисунок 27

Долларовая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 457 \$/м²/год (+0.2% за год)



Рублёвая арендная ставка для офисов класса «А»:
в среднем – 27 т.р./м²/год (-8.4% за год)

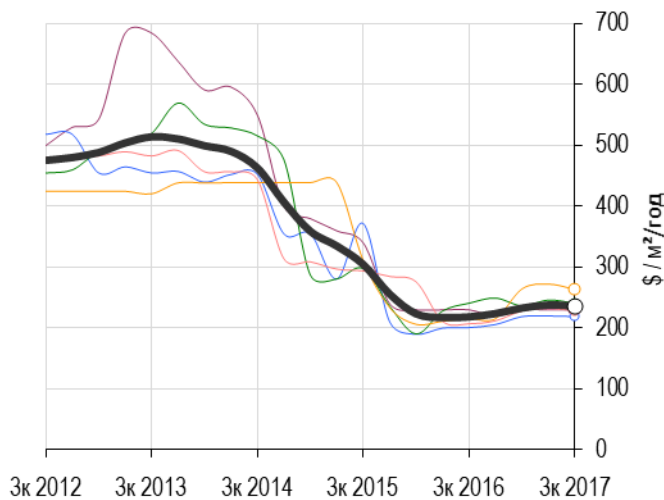


Источники:

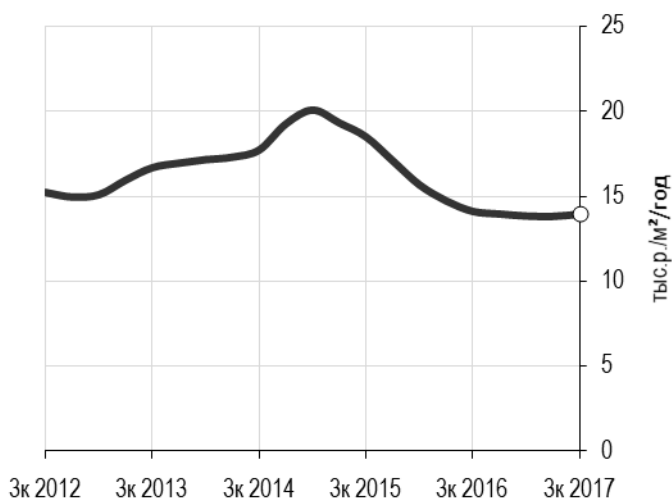
- Оценка Blackwood - 470 \$/м²/год, прошлый период
- Оценка Colliers - 440 \$/м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 422 \$/м²/год
- Оценка Jones Lang LaSalle - 542 \$/м²/год (407 - 678)
- Оценка Knight Frank - 410 \$/м²/год (169 - 762)
- Среднее значение

Рисунок 28

Долларовая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 236 \$/м²/год (+8.1% за год)



Рублёвая арендная ставка для офисов класса «В» (всего):
в среднем – 14 т.р./м²/год (-1.1% за год)

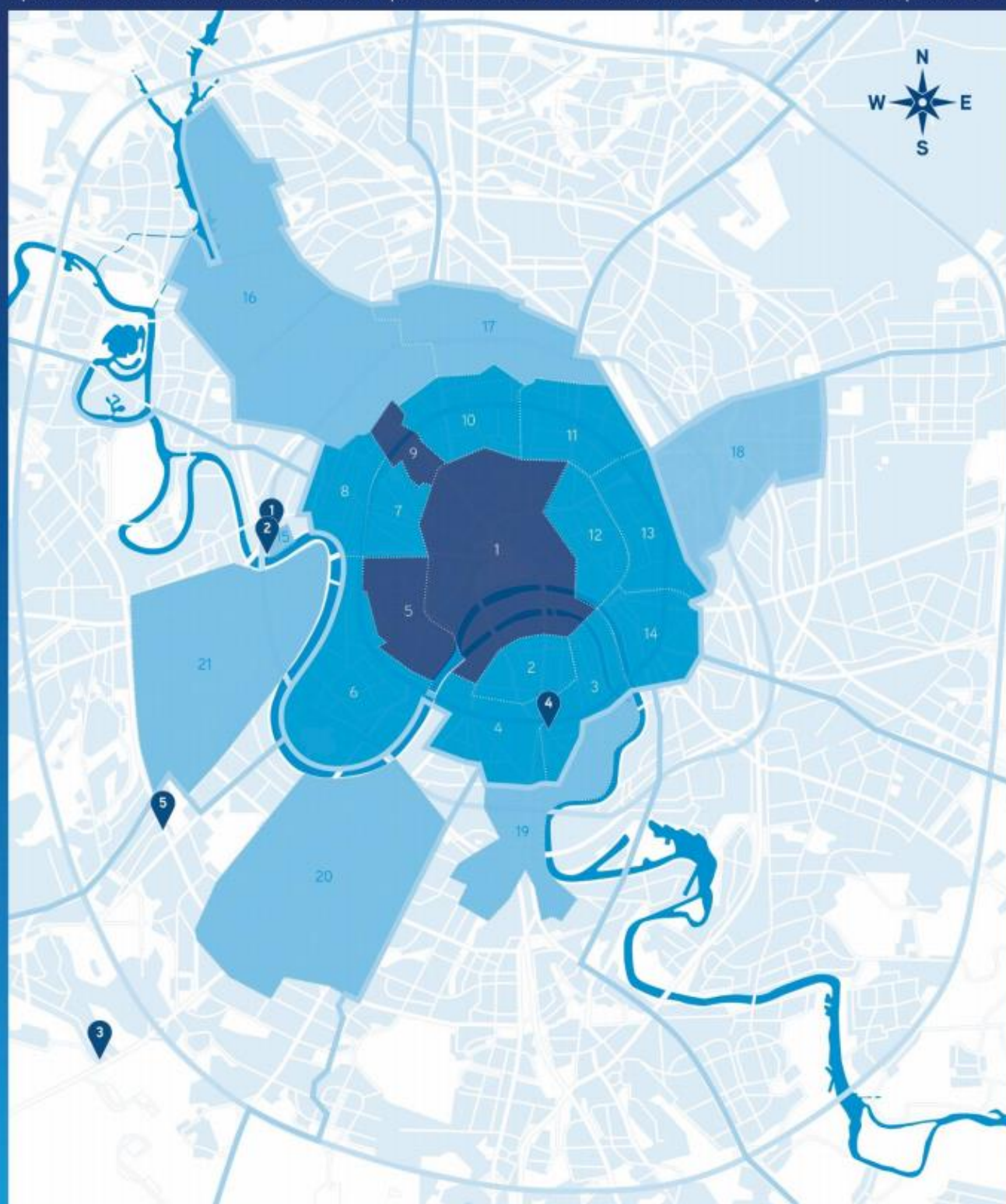


Источники:

- Оценка Blackwood - 230 \$/м²/год, прошлый период
- Оценка Colliers - 219 \$/м²/год
- Оценка Cushman&Wakefield - 241 \$/м²/год
- Оценка Jones Lang LaSalle - 264 \$/м²/год
- Оценка Knight Frank - 228 \$/м²/год (127 - 593)
- Среднее значение

Рисунок 29

Уровень вакантных площадей, ставки аренды, основные здания, ожидаемые к вводу в IV квартале 2017



СУБЪЕКТ	ВАКАНТНОСТЬ			СТАВКА, €/кв/год			СУБЪЕКТ	ВАКАНТНОСТЬ			СТАВКА, €/кв/год		
	A	B+	B-	A	B+	B-		A	B+	B-	A	B+	B-
1, 5, 9 Пресненский	17%	5%	3%	690*	450**	357**	Север	-	23%	3%	-	346**	160**
1-14 (кроме Пресненского ЦДР)	14%	5%	5%	530**	390**	285**	Северо-восток	-	27%	2%	-	251**	75**
15 Москва-Сити	13%	5%	-	555*	461**	-	Северо-запад	14%	14%	5%	279*	135**	160**
16 Ленинградский	10%	17%	8%	477*	276*	126**	Запад	16%	6%	13%	321*	160**	145**
17 Суворовский	20%	10%	7%	280*	166**	266**	Восток	-	12%	6%	-	207**	140**
18 Электрозаводский	99%	9%	2%	270*	250**	145**	Юг	-	17%	9%	-	190**	190**
19 Гурьевский	23%	10%	9%	461**	213*	166**	Юго-восток	70%	14%	5%	366*	150**	111**
20 Ленинский	33%	6%	20%	310*	280**	280**	Юго-запад	23%	19%	16%	222*	182*	95*
21 Кутузовский	18%	33%	2%	410*	246*	222**							

* предположение преимущественно в отношении ндл отделов; ** предположения преимущественно в отношении нс отделов

Источник: Colliers

Рисунок 30

Деловые районы Москвы. Основные показатели

Район		Объем предложения, тыс. м²	Класс А				Класс В			
			Средневзвешенная ставка аренды*		Уровень вакантных площадей, %		Средневзвешенная ставка аренды*		Уровень вакантных площадей, %	
			\$/м²/год	руб./м²/год			\$/м²/год	руб./м²/год		
Бульварное кольцо	Центральный деловой район	712	705	38 774	19,8		455	24 105	9,1	
Садовое кольцо	СК Юг	950	432	23 781	18,0		378	20 036	11,8	
	СК Запад	546	694	38 145	14,9	15,1	–	23 014	8,1	9,8
	СК Север	660	–	23 804	10,9		395	20 944	8,2	
	СК Восток	401	–	22 360	14,5		294	15 577	13,0	
	ТТК Юг	1 263	–	–	–		–	13 259	9,5	
	ТТК Запад	781	–	24 933	14,8	17,7	–	14 345	34,8	11,4
	ТТК Север	928	505	27 750	22,1		380	20 120	6,4	
	ТТК Восток	1 114	–	20 924	70,1		285	15 107	7,0	
ММДЦ «Москва-Сити»		913	523	28 748	16,0		–	–	–	
ТТК-МКАД	ТТК-МКАД Север	1003	–	25 000	16,3		–	11 977	12,4	
	ТТК-МКАД Северо-Запад	734	491	27 007	11,2		–	14 749	29,2	
	ТТК-МКАД Юг	1 412	–	–	–	19,8	–	11 035	17,0	15,9
	ТТК-МКАД Запад	1 966	367	20 178	10,3		250	13 225	14,5	
	ТТК-МКАД Юго-Запад	569	–	18 493	31,8		–	13 097	18,5	
	ТТК-МКАД Восток	992	–	13 380	63,4		–	11 412	10,7	
	Химки	266	–	11 382	24,9		–	6 552	27,3	
	Запад	388	–	13 504	70,4	43,5	–	9 137	24,0	22,4
	Новая Москва	278	–	11 155	36,9		–	6 354	9,7	
Итого		15 876	416	22 904	19,1%		251	13 289	14,1%	

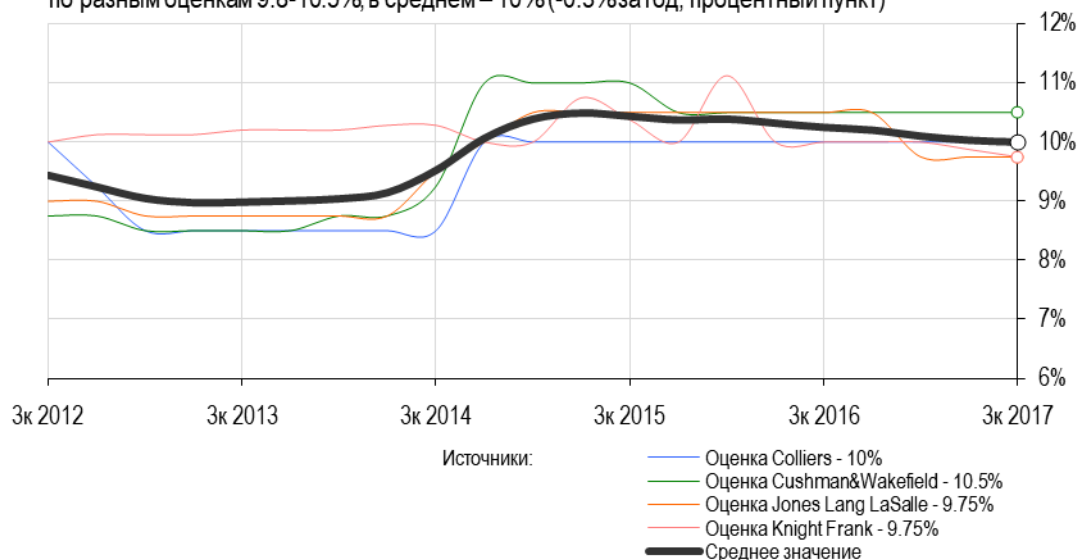
* Без учета операционных расходов и НДС (18%)

Источник: Knight Frank Research, 2017

Ставки капитализации

Ставка капитализации является одним из индикаторов уровня инвестиционных рисков.

Рисунок 31

Ставка капитализации для офисной недвижимости Москвы:
по разным оценкам 9.8-10.5%, в среднем – 10% (-0.3% за год, процентный пункт)

Тенденции и прогнозы

«В случае реализации заявленных планов годовой объем нового строительства в 2017 г. вырастет по сравнению с 2016 г. на 50%...

При переносе сроков ввода объектов ММЦД «Москва-Сити» на 2018 г. прирост нового предложения, напротив, окажется ниже прошлогоднего показателя на 40%.

Сокращение объема качественного предложения, особенно в сегменте крупных блоков, на фоне позитивной динамики спроса постепенно будет толкать вверх ставки в классах А и В+, что, впрочем, заметнее всего проявится в 2018 г.».

(Источник: Colliers)

«...до конца 2017 г. будут введены в эксплуатацию офисные центры, ввод которых был намечен на I полугодие 2017 г., а также ранее запланированные к вводу во II полугодии объекты. однако совокупный годовой объем нового предложения не превысит 250 тыс. м², что является новым «анти-рекордом»».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку офисной недвижимости

Ввод новых офисных площадей за 1-3 кв. 2017 – 128 тыс.м², что является рекордно низким показателем за последнее десятилетие. В 2015–2016 годы 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 с середины 2016 г. наблюдается тенденция к росту. 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.

Средние значения арендных ставок с середины 2016 г. стабилизировались в долларах (после падения прошлых лет) и снизились в рублях, отражая динамику курсов валют:

- в классе «А» – 27.0 тыс.руб./м²/год (-8.4% за год) или 457 \$ /м²/год (+0.2% за год);
- в классе «В» – 14.0 тыс.руб./м²/год (-1.1% за год) или 236 \$ /м²/год (+8.1% за год).

Незначительное снижение ставок капитализации (до текущего значения – 10.0%) свидетельствует о постепенном снижении уровня инвестиционных рисков.

Говоря о тенденциях и прогнозах рынка офисной недвижимости, эксперты отмечают, с одной стороны перепроизводство в предшествующие годы и, как следствие, текущее снижение строительной активности, с другой – стабилизацию и потенциал для роста (восстановление баланса спроса и предложения, рост объемов инвестиций). Снижение предложения в последующие годы будет стимулировать постепенный рост арендных ставок.

5. Торговые центры

Предложение

Рисунок 32

Общие площади (GBA) торговых центров Москвы оцениваются в 11.9 млн.м² (+9.2% за год).
Арендопригодные площади (GLA) торговых центров Москвы оцениваются в 5.5 млн.м² (+3.1% за год).
Отношение GLA / GBA = 46%.

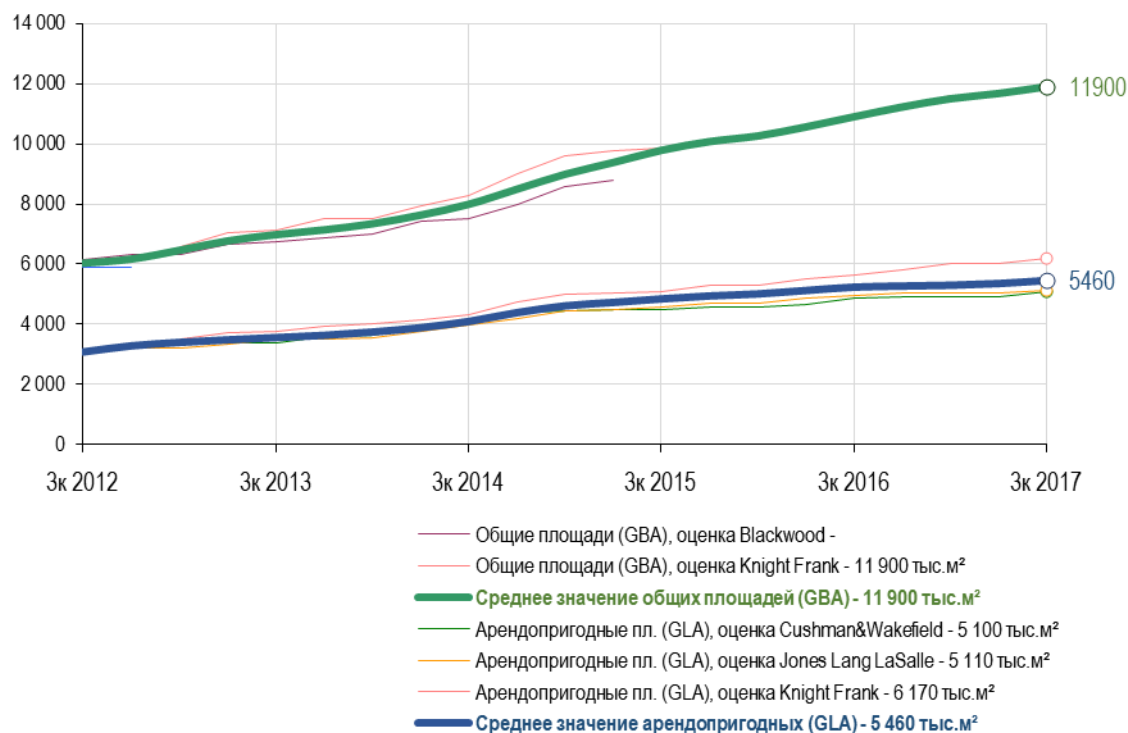


Рисунок 33

Ввод новых торговых центров (тыс.м²):

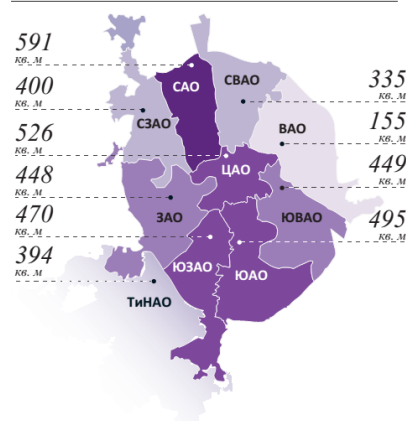


Рисунок 34

Объем торговых площадей на тысячу жителей в городах России



Насыщенность торговыми площадями по округам Москвы на тысячу жителей



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Спрос

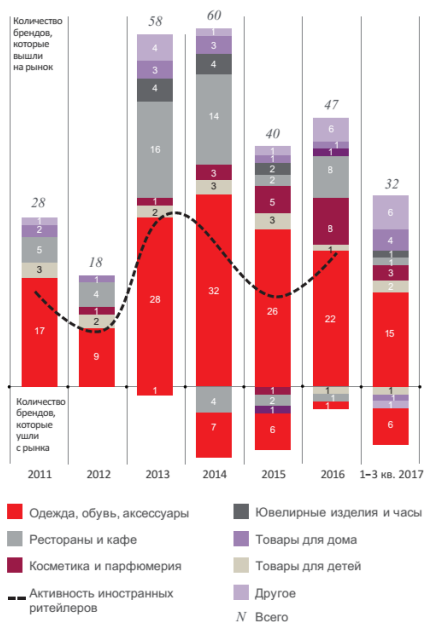
«В условиях ежегодно возрастающей конкуренции одним из главных инструментов торговых центров Москвы в борьбе за своего посетителя становится уникальность пула арендаторов, оригинальные концепции...

Конкуренция между торговыми центрами из первой десятки в сегменте fashion-«якорей» (площадь магазина более 1 000 м²) и «мини-якорей» (площадь магазина 500–1 000 м²) особенно высока, поэтому конкурентным преимуществом данных объектов становятся альтернативные сегменты операторов, например уникальная развлекательная составляющая (ТРЦ «Авиапарк», ТРЦ «Ривьера», ТРЦ Vegas), разнообразная ресторанный зона (ТРЦ «Афимолл Сити», ТРЦ «Авиапарк», ТРЦ «Мега Теплый Стан»), а также включение в состав fashion-зоны брендов премиального ценового сегмента (например, ТРЦ «Метрополис», ТРЦ «Европейский»), концептуальных fashion-пространств (мультибрендовые магазины дизайнеров, как Trend Island) и т.д.».

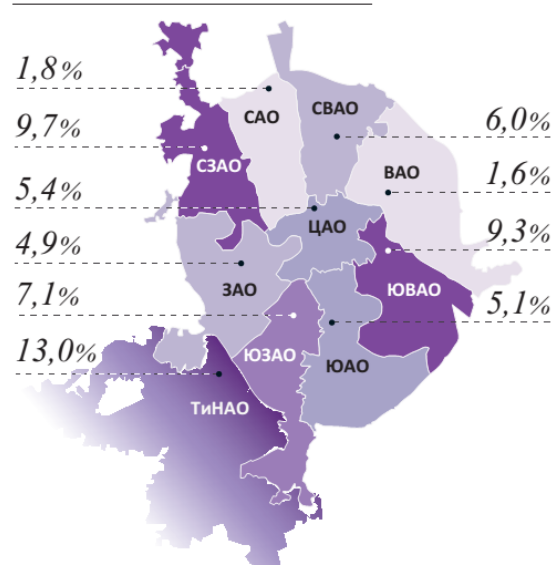
(Источник: Colliers)

Рисунок 35

Динамика выхода новых ритейлеров на рынок

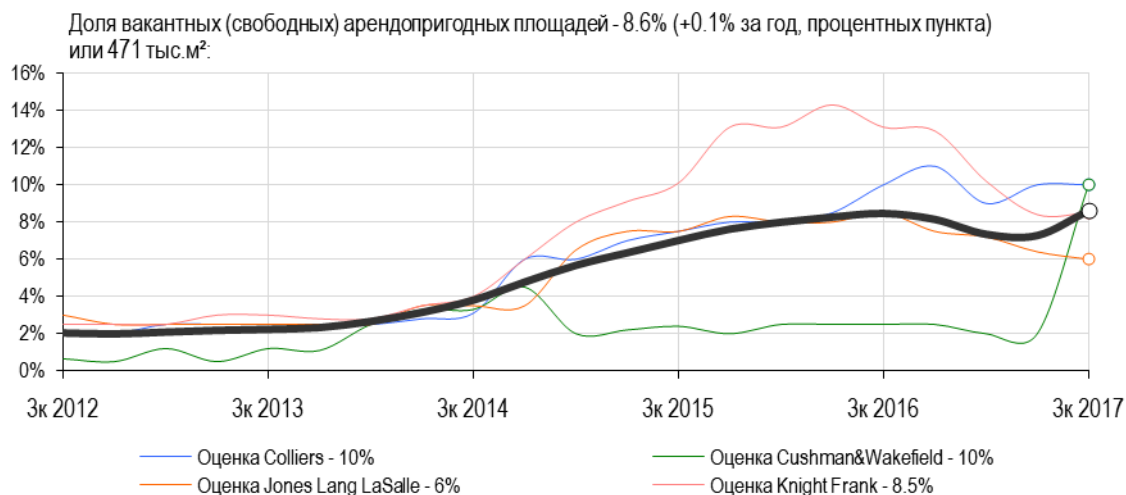


Доля вакантных площадей по округам Москвы



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 36



Арендные ставки

«В модернизированных концептуальных торговых объектах наблюдается устойчивый рост ставок аренды. Как правило, это выражается в повышении верхней границы диапазона ставок или показателя доли товарооборота, уплачиваемой арендатором».

(Источник: Knight Frank)

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

Рисунок 37

Условия аренды в торговых центрах Москвы

Профиль арендатора	Диапазон базовых арендных ставок, руб./м²/год*	% от товарооборота
Гипермаркет (> 7 000 м²)	4 500–10 000	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	8–10
Операторы галереи профиля «одежда» (400–1 000 м²)	0–40 000	4–12
Операторы галереи профиля «обувь» (300–500 м²)	0–55 000	7–12
Досуговые концепции (1 000–4 000 м²)	0–8 000	9–15
Общественное питание (food-court)	45 000–150 000	12–15
Общественное питание (рестораны)	10 000–25 000	10–12

* Коммерческие условия, обсуждаемые в процессе переговоров

Источник: Knight Frank Research, 2017

Максимальные ставки аренды в городах Европы

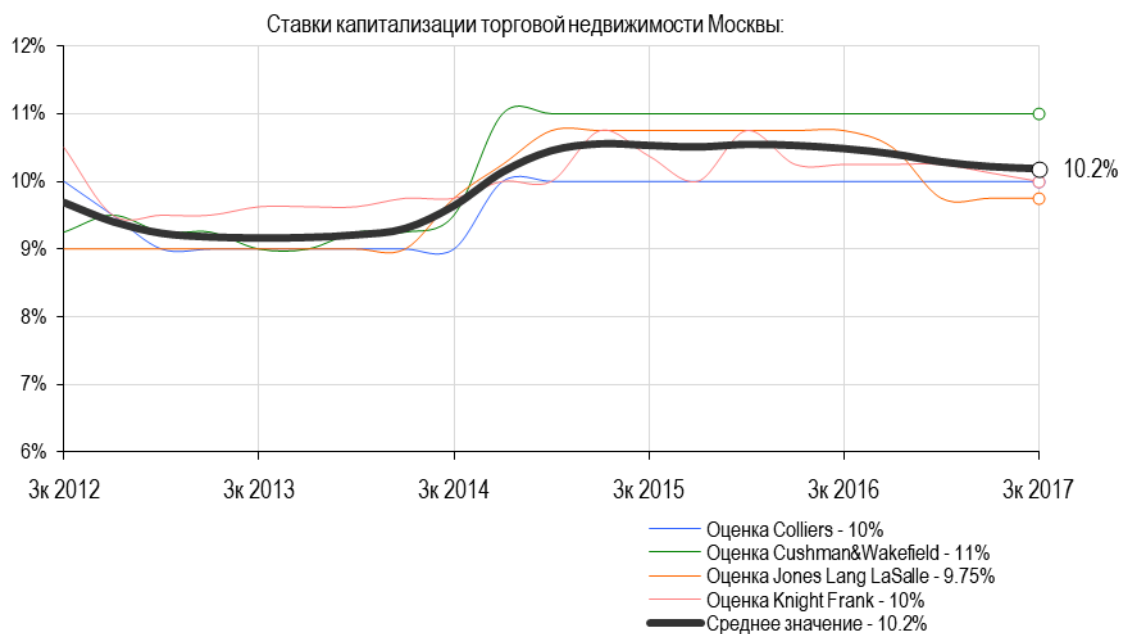
долл. США / кв. м / год

Лондон	3 492
Москва	3 361
Париж	2 719
Бирмингем	2 478
Дубай	2 269
Дублин	2 341
Манчестер	2 103
Мюнхен	1 986
Варшава	1 844
Брюссель	1 773
Берлин	1 773
Прага	1 702
Лиссабон	1 702
Франкфурт	1 631
Глазго	1 571

Ставки капитализации

Средняя ставка капитализации для торговых центров Москвы составляет 10.2%, показывая за год снижение на -0.3% (процентных пункта).

Рисунок 38



Тенденции и прогнозы

«Наиболее перспективными площадками для развития объектов торговой недвижимости в столичном регионе, в том числе крупноформатных, остаются транспортно-пересадочные узлы, и в первую очередь те, где запроектировано комплексное освоение прилегающей территории различными секторами недвижимости».

(Источник: Colliers)

«Согласно планам, анонсированным девелоперами торговых объектов, в IV квартале 2017 г. на столичном рынке будет введено еще около 123 тыс. м² торговых площадей. Одна треть планируемого объема приходится на ТРЦ «Видное парк», и при этом мы прогнозируем, что показатель доли вакантных площадей продолжит снижение. Также высокий спрос со стороны арендаторов и снижающаяся ключевая ставка стимулируют банки активнее инвестировать и позволяют девелоперам возобновлять проекты. Таким образом, благодаря позитивной экономической динамике мы ожидаем активизации девелоперского рынка в конце 2018-2019 гг.».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку торговых центров

Объем ввода новых торговых центров в Москве за 3 квартала 2017 г. составил 675 тыс.м² (общестроительных) или 186 тыс. м² (арендопригодных). 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 возникла устойчивая тенденция к восстановлению спроса. Уровень вакантных (свободных) площадей составил 8.6%.

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 – большинство новых проектов расположено на периферии города.

Одновременно с этим, невысокие темпы ввода новых площадей и снижение 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). В 2017 году наблюдается стабильный 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 нужны арендаторов. Растущий спрос на качественные торговые помещения и позитивная экономическая динамика будут стимулировать банки активнее инвестировать и позволит девелоперам возобновить проекты.

6. Торговая недвижимость формата street retail

Предложение и спрос

«Главным событием III квартала 2017 г. на рынке стрит-ритейла стало завершение очередного этапа программы реновации улиц Москвы. Строительно-монтажные работы завершились более чем на 80 городских улицах и территориях, среди которых Садовое кольцо, Бульварное кольцо, Тверская (от Настасьинского переулка до Триумфальной площади), 1-я Тверская-Ямская и др. Летом, в период проведения строительных работ, средний уровень вакантности Садового кольца вырос до 13%, а вакантность отдельных его участков достигала 30%. Трафик и средний чек многих заведений общепита, расположенных в зонах реконструкции, сократился в два и более раза. По итогам III квартала средний уровень свободных площадей на магистрали снизился до 12%, хотя вакантность некоторых отрезков Садового кольца все еще остается довольно высокой (20-25%)...»

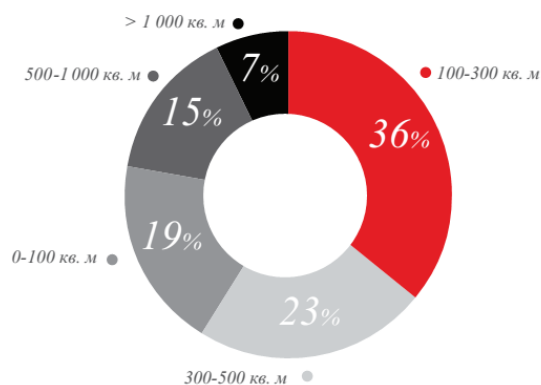
(Источник: Colliers)

Рисунок 39

Распределение спроса по профилю арендатора



Распределение спроса по размеру помещений (кв. м)



(Источник: Jones Lang LaSalle)

«В III квартале наибольшим спросом пользовались помещения на улицах Пятницкая, Покровка, Маросейка, Мясницкая, Неглинная, Петровка. К примеру, ювелирная сеть Tiffany & Co выбрала Петровку для открытия бутика площадью 490 м², который стал вторым магазином бренда с момента перехода компании на самостоятельное развитие в России.

Среди новых сетей и форматов, активно развивающихся в стрит-ритейле, можно выделить сеть товаров для дома Modi, первый магазин которой открылся на Арбате. В планах сети в ближайшее время открытие новых магазинов на центральных улицах Москвы. Также заслуживает внимания открытие первого супермаркета «Ашан» в формате стрит-ритейл на ул. Тверская. Особенность нового формата – значительная площадь супермаркета отводится под гастрономию и собственное кафе. Продолжает активно развиваться сеть «Мосхозторг», которая в III квартале открыла восемь новых магазинов, среди них – точки на Смоленском бульваре и ул. Новокузнецкая.»

(Источник: Colliers)

«Наиболее активный спрос на площади стрит-ритейла продолжают проявлять рестораторы (34% от общего количества запросов), за ними следуют fashion операторы (15%). Наиболее востребованными остаются помещения площадью от 100 до 300 кв. м (36%)»

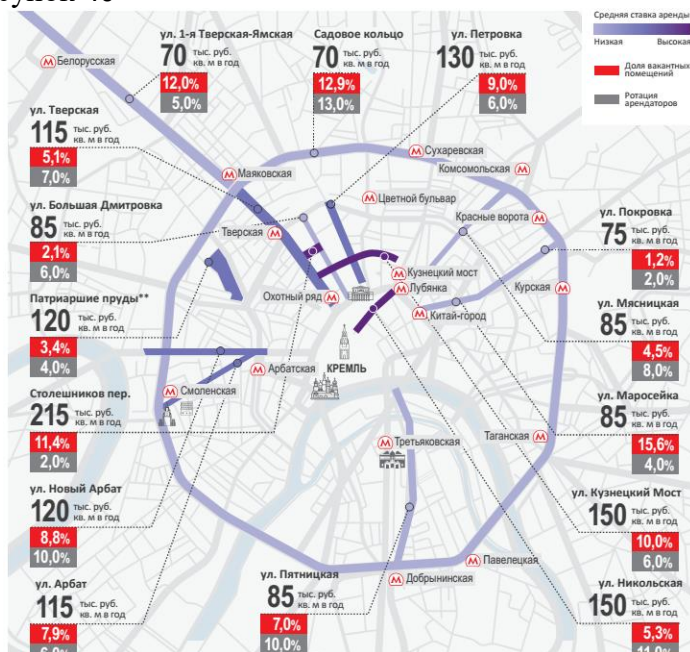
(Источник: Jones Lang LaSalle)

Арендные ставки

«В 3 кв. 2017 года максимальная ставка аренды на основных торговых улицах Москвы осталась неизменной, составив 250 тыс. руб./кв. м/год. Стоит отметить небольшой рост ставок на Никольской и Новом Арбате и снижение на Пятницкой и 1-ой Тверской-Ямской».

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 40



Арендные ставки в городах Европы

долл. США / кв. м / год

Париж	26 008
Лондон	21 604
Милан	5 261
Мюнхен	5 107
Рим	4 729
Берлин	4 681
Москва	4 500
Франкфурт	4 398
Дюссельдорф	4 114
Гамбург	3 972
Барселона	3 972
Штутгарт	3 830
Мадрид	3 830
Копенгаген	3 813
Дублин	3 805
Кельн	3 688
Амстердам	3 487
Глазго	3 044
Осло	2 952
Прага	2 837

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Тенденции и прогнозы

«Программа реконструкции центральных улиц продолжит формировать определенный сток арендаторов, ориентированных на пешеходный поток. Так, например, мы ожидаем, что обновление Садового кольца придаст новый виток развитию магистрали...»

К концу года ожидается дальнейшее сокращение уровня вакантности центральных торговых улиц Москвы в пределах 1 п.п. Этому будет способствовать, прежде всего, дальнейшее развитие сегмента общественного питания. Также на фоне новостей о продаже сети «Перекресток-Экспресс», которая имеет более 30 магазинов в пределах Садового Кольца, возможно активное развитие новых и действующих продуктовых сетей на центральных улицах столицы».

(Источник: Colliers)

Выводы по рынку торговой недвижимости формата street retail

В формате street retail в 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 оказала программа демонтажа незаконных торговых построек на улицах Москвы (к середине 2017 года проведено 4 волны демонтажа), 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 и развитие рынка.

7. Склады

Предложение

Рисунок 41

Площадь качественных складов Московского региона за год увеличилась на 4.2% и составляет по разным оценкам 12.4-13.2 млн.м², в среднем – 12.9 млн.м²

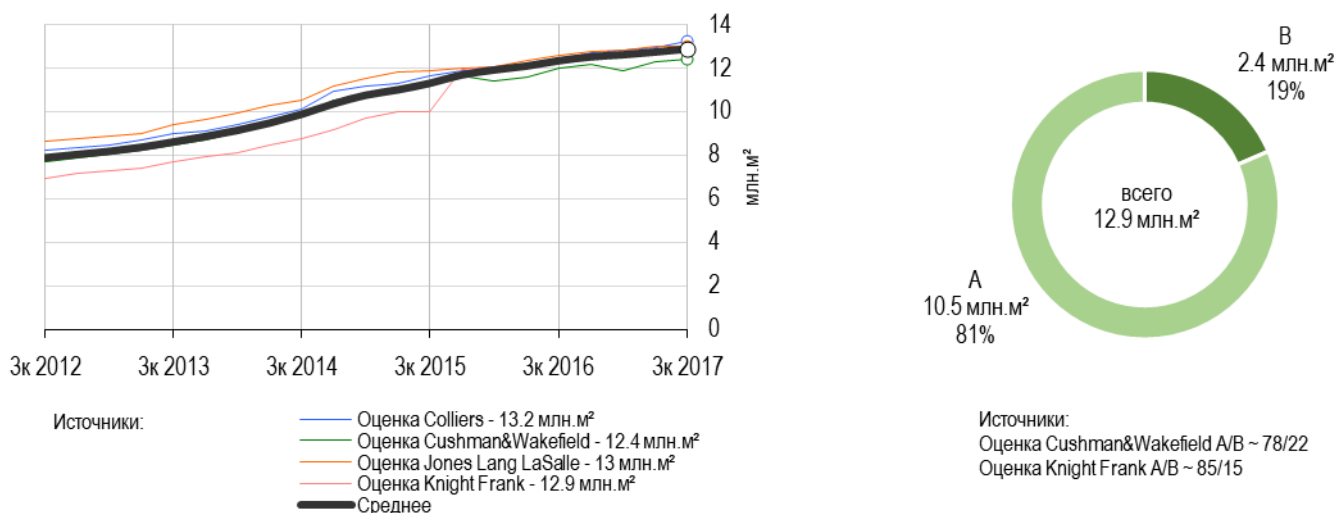
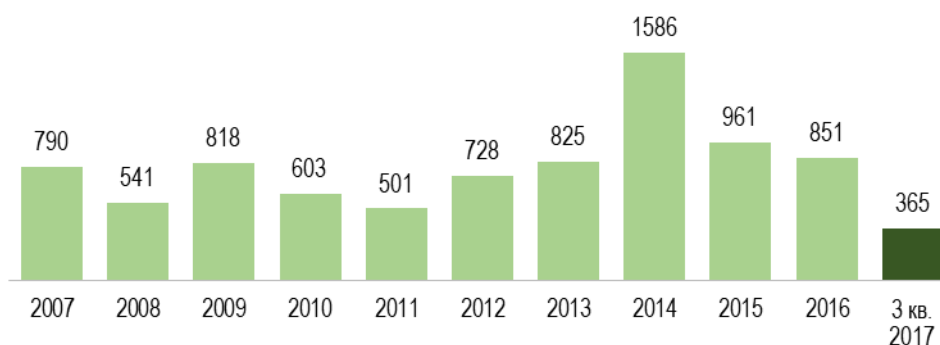


Рисунок 42

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



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

«Применение современных технологий позволяет девелоперам сокращать затраты на строительство и оптимизировать сроки реализации проекта. Если сравнивать склад класса А, построенный в 2007 г. с аналогом 2017 г., то изменения коснутся как проектирования, так и конструктивных особенностей здания. Современные технологии позволяют не проектировать на бумаге, а делать 3D моделирование, что сокращает сроки внесения изменений в проект. Новые складские комплексы строятся с использованием сэндвич панелей, которые держат тепло в холодное время года и не перегреваются в жару, что позволяет сокращать расходы на коммунальные платежи. Некоторые девелоперы стандартизировали технологию строительства склада, разработав типовой продукт, который можно реализовать за фиксированную стоимость и в максимально короткие сроки (5-6 месяцев)».

(Источник: Knight Frank)

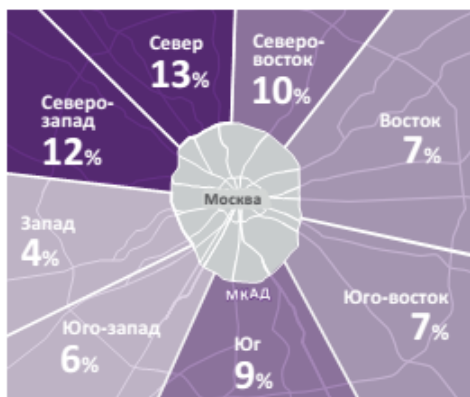
«Крупные девелоперы предпочитают строить под заказчика, а ввод в эксплуатацию невостребованных проектов постоянно переносится на более поздний срок. По нашим прогнозам

уже в 2018 году темпы роста предложения увеличатся. Все больше девелоперов заявляют о начале реализации новых крупных проектов».

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 43

Доля вакансий в объеме предложения, 3 кв. 2017 года



Крупнейшие объекты класса А, введенные за 9 мес. 2017 года

	ЛП Клин Логистикс	56 500 кв. м 2 кв. 2017
	ЛП Дмитров (фаза III, блок С)	45 400 кв. м 1, 3 кв. 2017
	Логопарк Север – 2 (блоки 2-4, 4-3)	35 000 кв. м 2, 3 кв. 2017
	Transservis Custom (фаза II)	22 300 кв. м 2 кв. 2017

(Источник: Jones Lang LaSalle)

Спрос

«По итогам первых трех кварталов 2017 г. в Московском регионе было арендовано и куплено около 840 000 м² складских площадей, что на 38% превышает аналогичный показатель 2016 г. На III квартал 2017 г. пришлось 348 тыс. м², при этом существенный объем спроса сформирован несколькими крупными сделками: покупкой складского комплекса площадью 68 700 м² компанией «Утконос», а также сделкой по приобретению будущего склада площадью 146 000 м² компанией Wildberries. Оба комплекса будут реализованы по схеме built-to-suit.

В результате закрытия данных сделок на покупку по итогам трех кварталов пришлось 34% от общего объема сделок, хотя еще кварталом ранее эта пропорция составляла 15% к 85% аренды»

(Источник: Colliers)

«Учитывая, что темпы роста предложения ниже темпов роста спроса, к концу года доля вакантных площадей снизится и появятся предпосылки для роста ставок аренды.»

(Источник: Cushman & Wakefield)

«В структуре спроса основная доля по итогам I–III кварталов 2017 г. приходится на сегмент online-торговли... Однако, если посмотреть на динамику распределения сделок за последние 10 лет, то в совокупности наибольшую долю в структуре спроса формируют сегменты розничной торговли и дистрибуции».

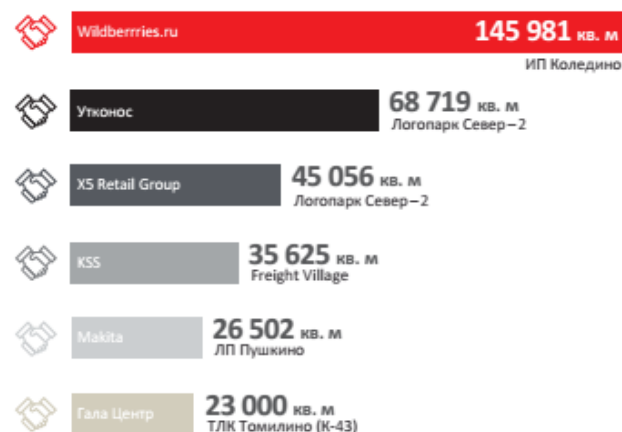
(Источник: Knight Frank)

Рисунок 44

Спрос по отраслям и расположению



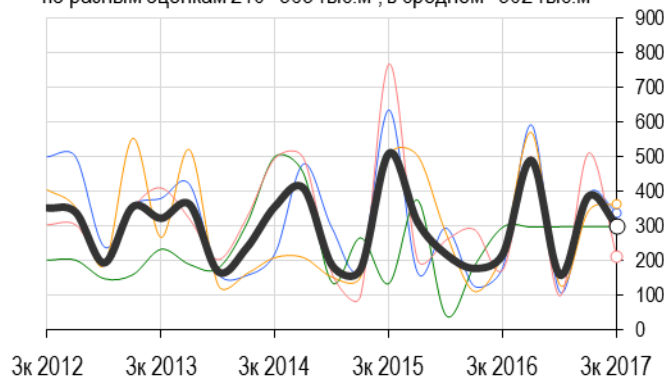
Крупнейшие сделки, 9 мес. 2017 года



(Источник: Jones Lang LaSalle)

Рисунок 45

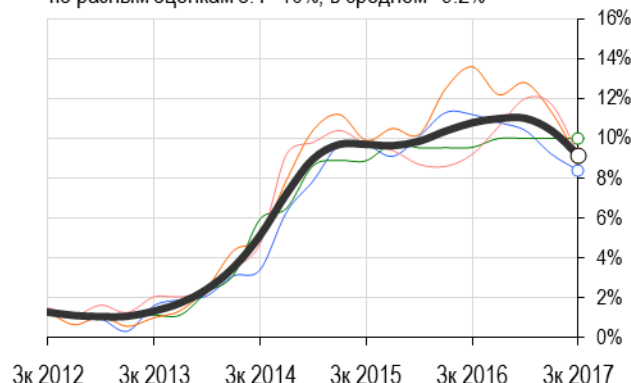
Объем сделок по складским помещениям в 3к 2017 составил по разным оценкам 210 - 363 тыс.м², в среднем - 302 тыс.м²



Источники:

— Оценка Colliers - 338 тыс.м²
 — Оценка Cushman&Wakefield - 298 тыс.м²
 — Оценка Jones Lang LaSalle - 363 тыс.м²
 — Оценка Knight Frank - 210 тыс.м²
 — Среднее значение за 3к 2017

Доля вакантных складских площадей составляет по разным оценкам 8.4 - 10%, в среднем - 9.2%



Источники:

— Оценка Colliers - 8.4%
 — Оценка Cushman&Wakefield - 10%
 — Оценка Jones Lang LaSalle - 9%
 — Оценка Knight Frank - 9.2%
 — Среднее значение

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

Рисунок 46

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



— Ежегодный объем сделок

— Вакантные (свободные) площади

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)

«Для привлечения арендаторов собственники объектов вынуждены заключать договора аренды на 5–7 лет с возможностью досрочного расторжения по истечении 3–4 лет. помимо условий по досрочному расторжению договоров девелоперы проявляют гибкость и в отношении других коммерческих условий: это увеличение арендных каникул, рассрочка платежей по договору».

(Источник: Knight Frank)

Рисунок 47

Долларовая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 69 \$ /м²/год (7.8% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «А» составляет в среднем – 3700 руб./м²/год (-1.4% за год)

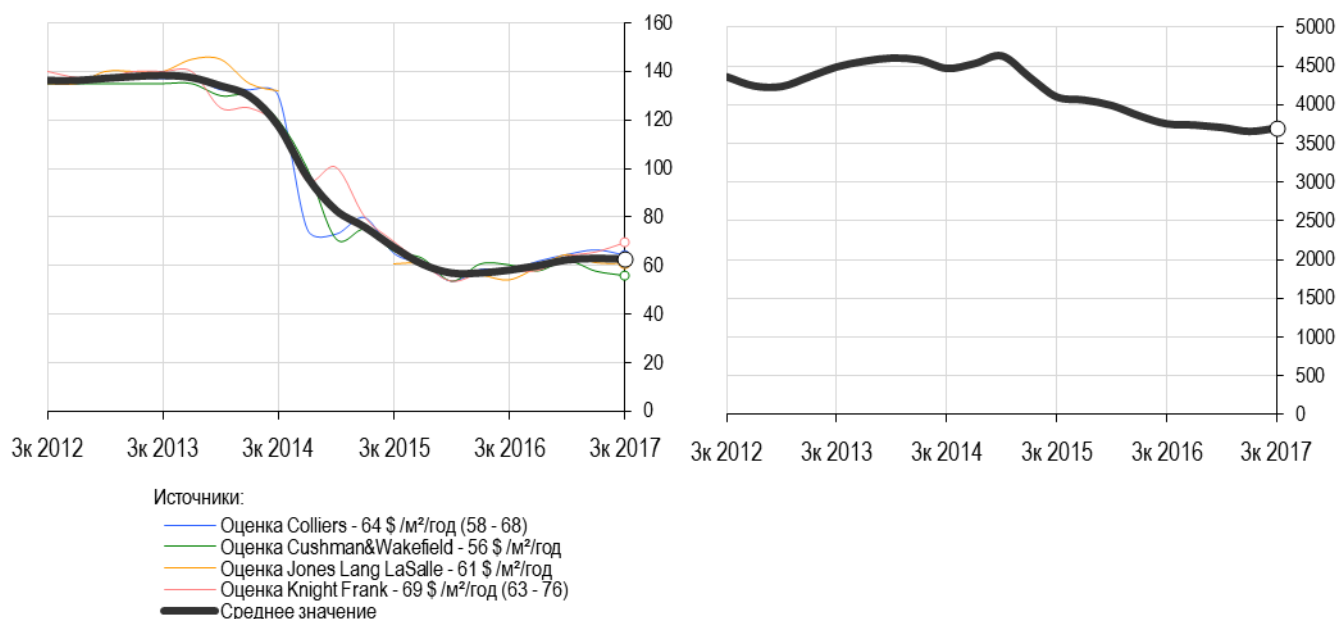


Рисунок 48

Долларовая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 54 \$ /м²/год (11% за год)

Рублёвая арендная ставка для складов класса «В» составляет в среднем – 3300 руб./м²/год (1.3% за год)

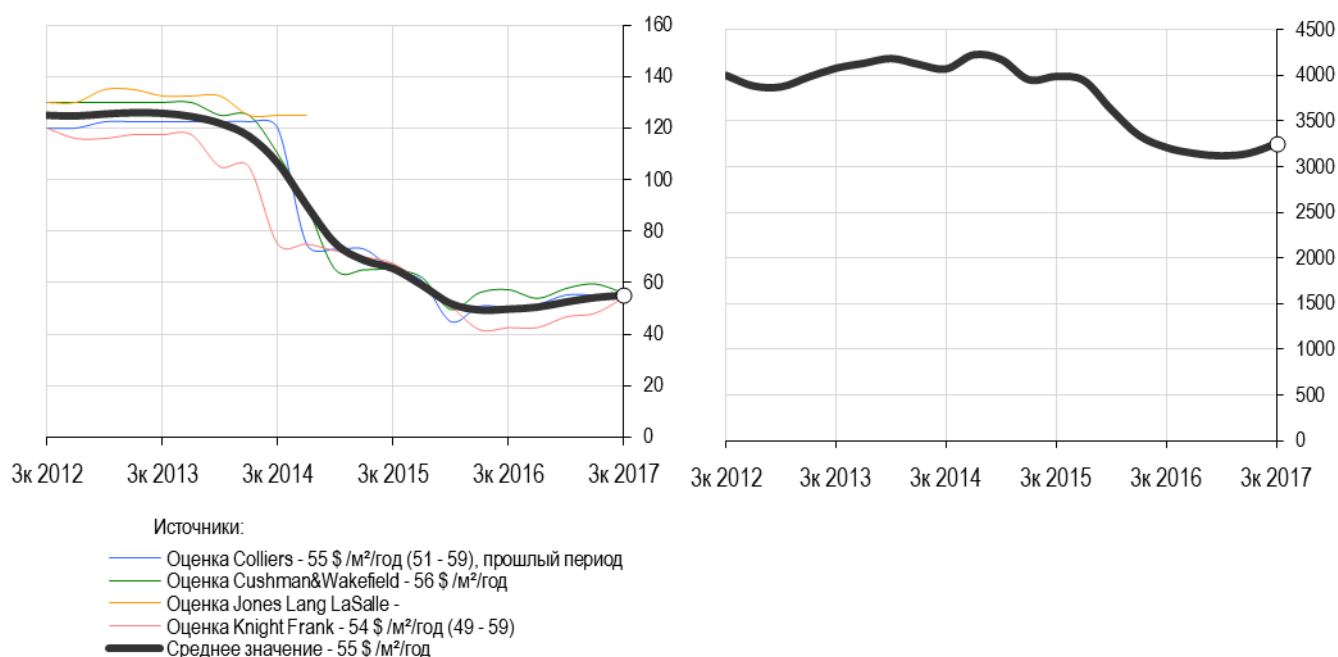
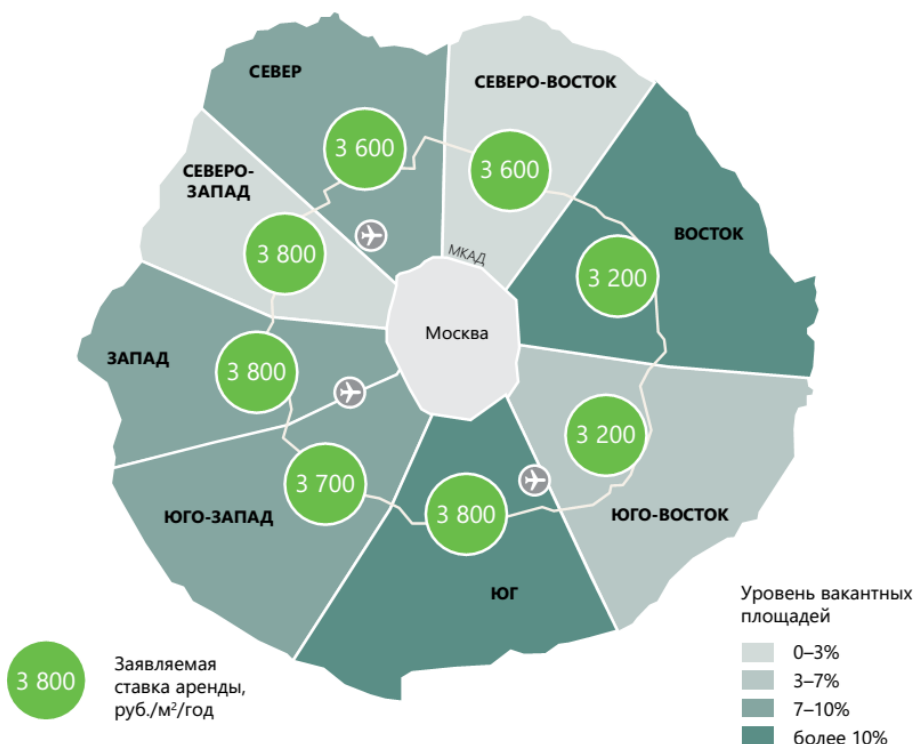


Рисунок 49

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

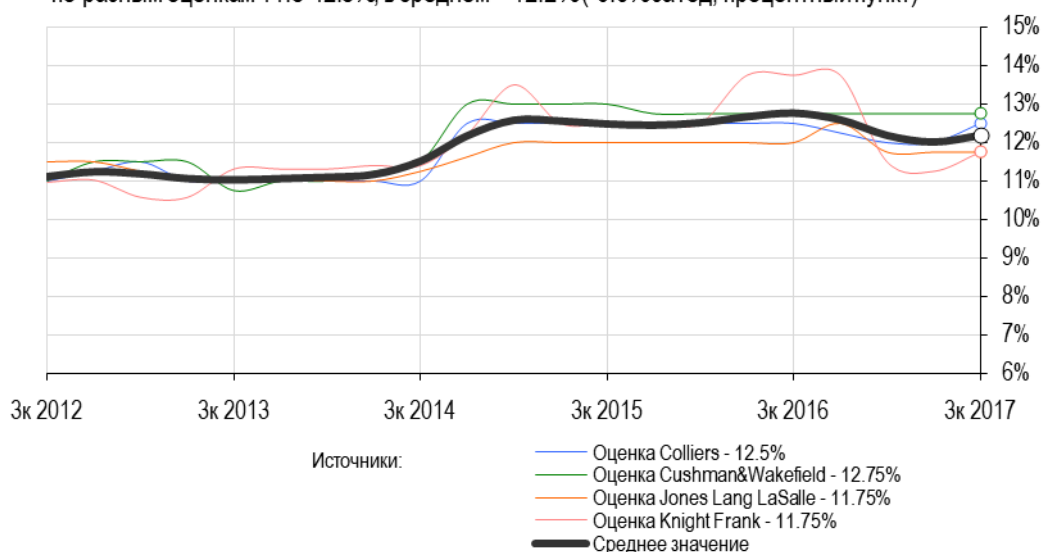


Ставки капитализации

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

Рисунок 50

Ставки капитализации для складской недвижимости Московского региона: по разным оценкам 11.8-12.8%, в среднем – 12.2% (-0.6% за год, процентный пункт)



Тенденции и прогнозы

«На фоне низкого объема ввода и сохраняющегося спроса на качественные существующие складские комплексы, мы ожидаем дальнейшего снижения доли вакантных площадей до конца текущего года – до уровня 7%. Однако даже при условии существующей динамики снижения вакансии объем доступных к аренде площадей остается высоким. Помимо уже имеющегося готового предложения девелоперы готовы предлагать реализацию объектов по схеме built-to-suit, что замедляет процесс поглощения уже готовых площадей. Давление со стороны свободных конкурирующих складских объектов снижает потенциал роста ставок как минимум до конца текущего года и в первые несколько месяцев следующего года».

(Источник: Colliers)

«Мы прогнозируем, что по итогам года предложение увеличится на 590 тыс. кв. м, что в полтора раза ниже показателей 2016 г.»

(Источник: Cushman & Wakefield)

«Важно отметить, что многие объекты заполняются арендаторами еще на этапе строительства, что характеризует рынок складской недвижимости как стабильно развивающийся и выгодный для инвестирования.

На фоне низкого объема ввода новых объектов и стабильно высокого спроса мы ожидаем, что доля вакантных площадей к концу 2017 г. снизится до 8%, на рынок начнут выходить новые крупные проекты. Ряд крупных девелоперов уже анонсировали планы по строительству складских комплексов в Московском регионе в 2018 г. как спекулятивно, так и в формате built-to-suit. Например, компания PNK Group объявила о запуске PNK Парка «Жуковский» и PNK Парка «Новая рига» площадью около 500 тыс. м² и 300 тыс. м² соответственно, компания «Ориентир» начала реализацию логистического парка Ориентир «Запад» на Новорижском шоссе площадью около 400 тыс. м², а компания «А Плюс Девелопмент» планирует в 2018 г. развить свой земельный участок на Симферопольском шоссе. Таким образом суммарный объем ввода в эксплуатацию в 2018 г. превысит показатель 2017 г.

Общий объем сделок к концу 2017 г. составит около 1 млн м² или незначительно превысит данный показатель. В связи с тем, что в III квартале 2017 г. два online-ритейлера заключили крупные сделки, основной объем спроса по итогам 2017 г. будет сформирован сегментами розничной и online-торговли

До конца года средняя запрашиваемая ставка аренды на качественные объекты класса А в Московском регионе повышаться не будет, сохранится на уровне 3 700 руб./м²/год. Это связано с тем, что на высококонкурентном рынке Московского региона сохраняется большой объем вакантных площадей. Складской терминал класса А «Борисовский», Московская обл., Симферопольское ш., 10 км от МКАД».

(Источник: Knight Frank)

Выводы по рынку складской недвижимости

В объемах нового строительства качественных складских площадей наметилась тенденция снижения. За 3 квартала 2017 г. введено 365 тыс. м², что является ниже объемов ввода предшествующих лет. 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 9.2%. Однако, с середины 2017 г. наметилась тенденция к снижению данного показателя из-за стабильно высокого спроса.

На рынке складов заметно усиление конкуренции. Тем не менее, рынок еще не достиг насыщения и баланс спроса и предложения не нарушен. 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 (-1.4% за год) или 69 \$/ м² /год (+7.8% за год),
- в классе В – 3300 руб./м²/год (+1.3% за год) или 54 \$/ м² /год (+11% за год).

Начавшееся снижение ставок капитализации (12.2%, минус 0.6% процентных пункта за год) относительно прошлых лет свидетельствует о стабилизации инвестиционных рисков.

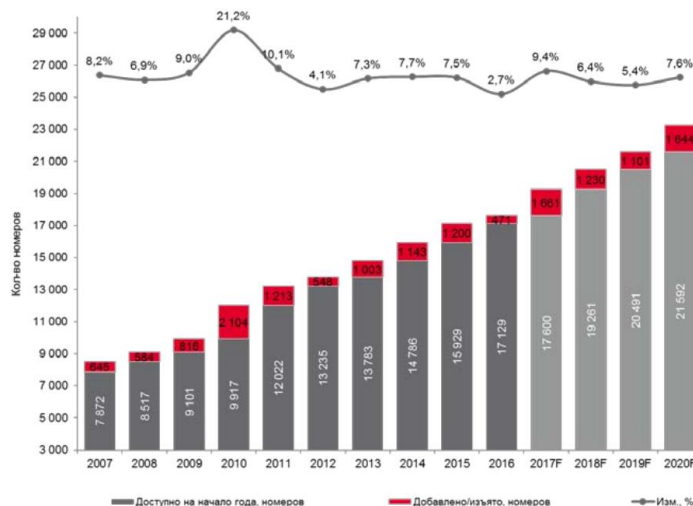
Несмотря на непростую макроэкономическую ситуацию и возросшую конкуренцию, специалисты по-прежнему отмечают потенциал роста рынка складской недвижимости. Одной из ключевых тенденций рынка уже стало и будет превалировать в будущем строительство по предварительным договорам под конкретного заказчика (build-to-suit).

8. Гостиницы

Предложение

Рисунок 51

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО НОМЕРНОГО ФОНДА



«Как показывает график динамики изменения номерного фонда современного стандарта, ожидаемый в 2017 г. прирост в 9,4% выше, чем средний темп роста за последние 10 лет наблюдений (8,4%).

Основной причиной подобного подъема, по мнению Cushman& Wakefield, являются, скорее, отложенные сроки завершения проектов, начатых до кризиса, нежели ожидаемый ЧМ-2018. Сравнимый «скачок» в увеличении объемов введенных гостиничных номеров (21,2%) наблюдался в 2010 году, на фоне постепенного восстановления рынка от кризисных 2008-2009 гг.

Согласно данным Cushman& Wakefield, сегодня в процессе разработки или реализации – с перспективой открытия до конца 2020 года – находится порядка 4,0 тыс. гостиничных номеров (Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 52

Качественное предложение

Всего: 30 604 номера



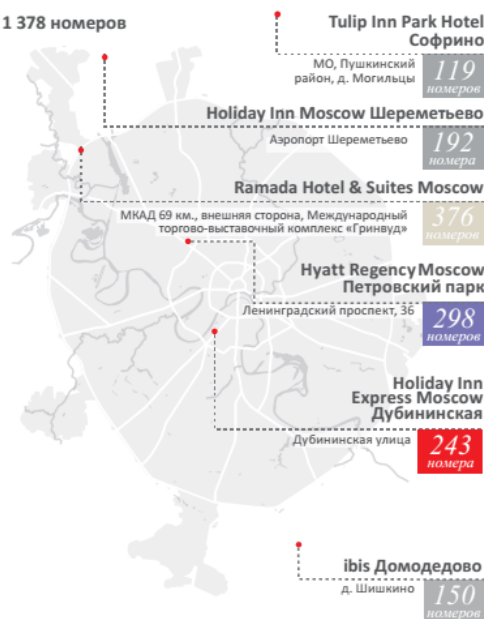
Открыты за 9 мес. 2017 года:

- Park Inn Измайлово, Москва
- Hilton Garden Inn Москва Красносельская
- ibis Budget Октябрьское поле
- ibis Октябрьское поле
- AZIMUT Отель Смоленская

Источник: JLL, гостиничные операторы

Запланированные на 2017 год открытия

Всего: 1 378 номеров



Верхний предел высокого сегмента Средний сегмент
Высокий сегмент Эконом

«К концу 2017 г. объем нового предложения номеров может стать рекордным за всю историю и превысить отметку в 2 500 номеров».

(Источник: Colliers)

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

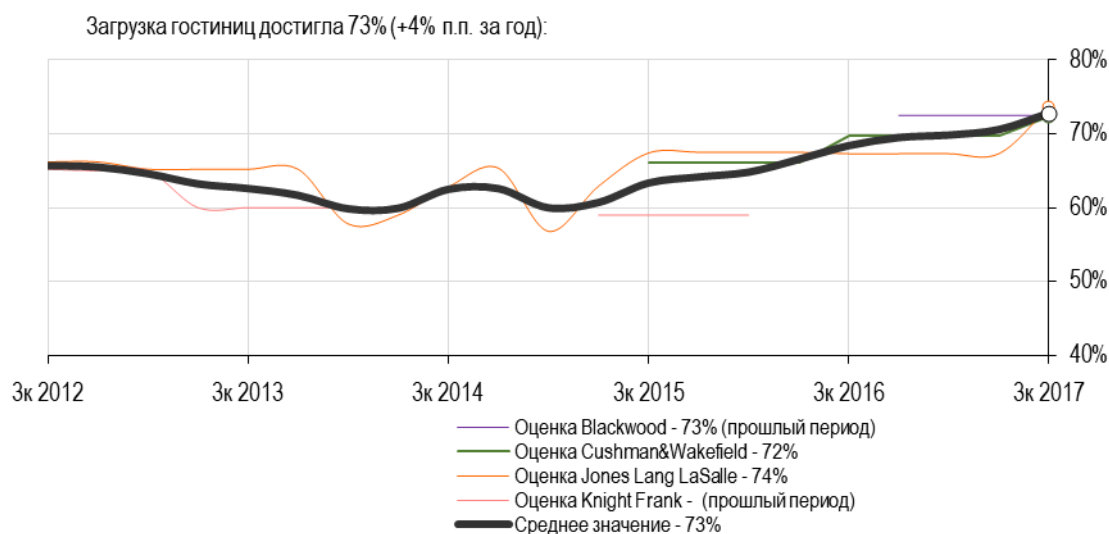
Уверенное восстановление спроса, отмечаемое московскими гостиницами с весны 2016 г., позволило московским отельерам активно повышать гибкие тарифы (включая тарифы в он-лайн системах продаж, которые сегодня обеспечивают внушительную долю реализуемых номеров), а также дает шанс выполнить и даже перевыполнить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

(Источник: Cushman & Wakefield)

«В гостиницах Москвы почти всех ценовых диапазонов*, за исключением сегмента Luxury, уровень загрузки увеличился по сравнению с показателями аналогичного периода прошлого года. Наибольший рост продемонстрировал сегмент Upper Upscale (+3,7%). Сегмент Luxury, напротив, показал обратную динамику, снизившись на 2,1% год к году».

(Источник: Colliers)

Рисунок 53



Цены

«Постепенное укрепление рубля по отношению к доллару США и евро, наблюдаемое в течение 2017 г. по сравнению с тем же периодом 2016 г. (15% - в обоих случаях), явилось причиной значительного повышения цен в валютном эквиваленте (см. график слева).

Учитывая, что иностранцы составляют, в среднем, 30% всех размещенных в московских гостиницах клиентов, подобная динамика снижает конкурентоспособность Москвы как туристского направления, а также становится причиной массовых перемещений чувствительных к цене размещения категорий клиентов (части корпорантов, а также тургрупп) в более дешевые средства размещения..»

(Источник: Cushman & Wakefield)

Рисунок 54

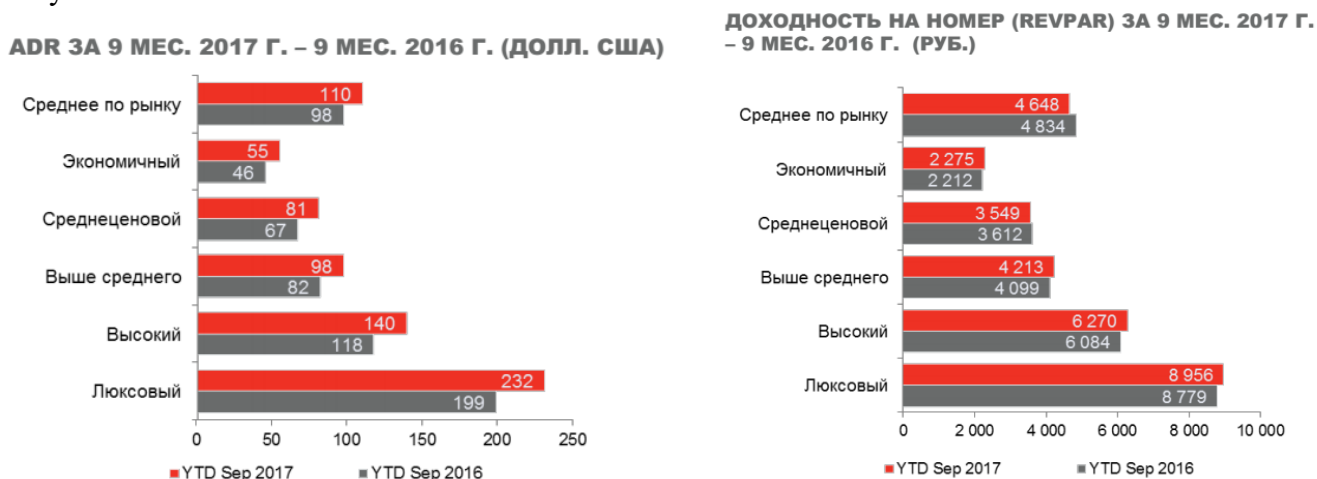


Рисунок 55



Тенденции и прогнозы

«...Положительная динамика оздоровления рынка (в сравнении с «докризисным» 2013 г.) – налицо.

Поэтому даже если результаты первого полугодия для многих московских гостиниц оказались разочаровывающими (в первую очередь, по причине более низких, чем ожидалось показателей средней цены на номер), прогнозы забронированного на ближайший квартал бизнеса дают повод к осторожному оптимизму в отношении выполнения бюджета 2017 года».

(Источник: Cushman & Wakefield)

«В связи с приближающимся крупномасштабным событием в России – Чемпионатом мира по футболу в 2018 г., существенный ввод нового номерного фонда произойдет во второй половине 2017 г. – первой половине 2018 г. Внутренний туризм формирует основной рост туристического потока в Москве. Среди иностранных туристов лидерство по приросту сохраняют гости из Китая: за первые пять месяцев 2017 г. Москву посетило около 80 000 туристов из КНР, что на 37% больше, чем за сопоставимый период 2016 г. Мы ожидаем, что до конца текущего года туристы из Азиатского региона будут драйвером увеличения потока иностранных туристов, а также продолжения роста внутреннего туризма».

(Источник: Colliers)

Выводы по рынку гостиничной недвижимости

На сегодня в Москве насчитывается более 200 гостиниц уровня Midscale и выше (3-4-5*), содержащих свыше 30 тыс. номеров. Прирост номерного фонда за 3 квартала 2017 года – 1.6 тыс. номеров, что значительно превосходит показатели прошлых 10 лет (за весь 2016 год – около 900 номеров). При этом, наиболее дефицитным остаётся сегмент гостиниц среднего класса.

Уровень загрузки гостиниц за последние 3 года растет – с 60% середины 2014 года до 73% к 3 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 оптимистичные. Ожидаемый уровень спроса вписывается в запланированные бюджеты операторов и в перспективе позволят выполнить программы развития. Среди драйверов рынка называется развитие внутреннего туризма.

Курсы валют (для справки)

Для справки, по данным Центрального банка РФ:

Рисунок 56

Курс доллара США по данным ЦБ РФ в 3к 2017 (в среднем за квартал) составил – 59 руб./\$

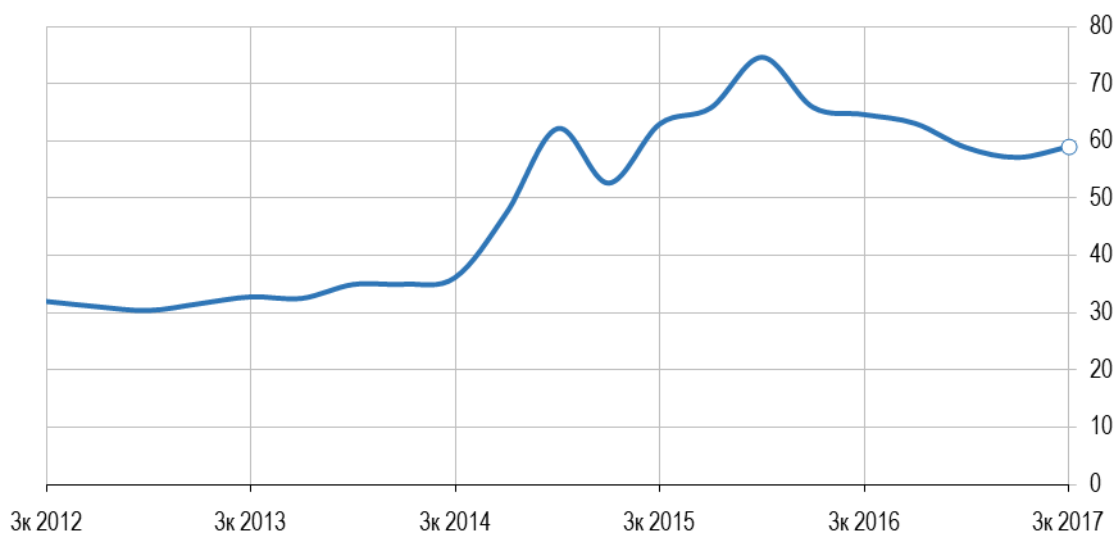


Рисунок 57

Курс Евро по данным ЦБ РФ в 3к 2017 (в среднем за квартал) составил – 69.3 руб./€

