



НЕДВИЖИМОСТЬ
В ЦИФРАХ
МОСКВА 2014

РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОРОДСКОГО ФОРМАТА



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Предложение	↑	7 новых проектов
	↑	1 420 лотов*
Доля апартментов, %	↑	40
Средняя цена на первичном рынке, \$/м ²	↓	17 100
Количество сделок в месяц	↑	43

* Совокупный объем предложения (квартиры и апартменты)

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО СТАДИЯМ СТРОИТЕЛЬСТВА



9%	63%	28%
\$15 000	\$15 500	\$21 630

Доля предложения

Цена

СТРУКТУРА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО БЮДЖЕТАМ И ПЛОЩАДЯМ КВАРТИР

На сегодняшний день на первичном рынке представлены квартиры практически любой площади (от 42 до 800 м²) с уровнем бюджета от \$600 тысяч до \$15 миллионов.

Наиболее востребованный формат квартир: **100–150 м²** < \$2 млн

Площадь квартиры	Стоимость квартиры							
	< \$1 млн	\$1–2 млн	\$2–3 млн	\$3–4 млн	\$4–5 млн	\$5–6 млн	\$6–7 млн	> \$7 млн
> 250 м ²			0,2%	1,0%	1,0%	1,1%	0,1%	5,0%
200–250 м ²		0,3%	1,4%	2,0%	2,0%	1,0%	0,4%	1,0%
150–200 м ²		4,0%	6,5%	2,7%	2,0%	0,2%	0,2%	0,5%
100–150 м ²		29,0%	8,2%	2,3%	0,5%	0,3%	0,2%	
< 100 м ²	10,6%	15,0%	1,0%	0,3%				

ДИНАМИКА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СПРОСА



Объем предложения в сегменте элитной жилой недвижимости за период с начала года увеличился более чем на 500 лотов, за счет выхода на рынок 7 новых проектов, а также старта продаж новых очередей в комплексах, ранее представленных на рынке.

ФАКТОРЫ, ВЛИЯЮЩИЕ НА СПРОС

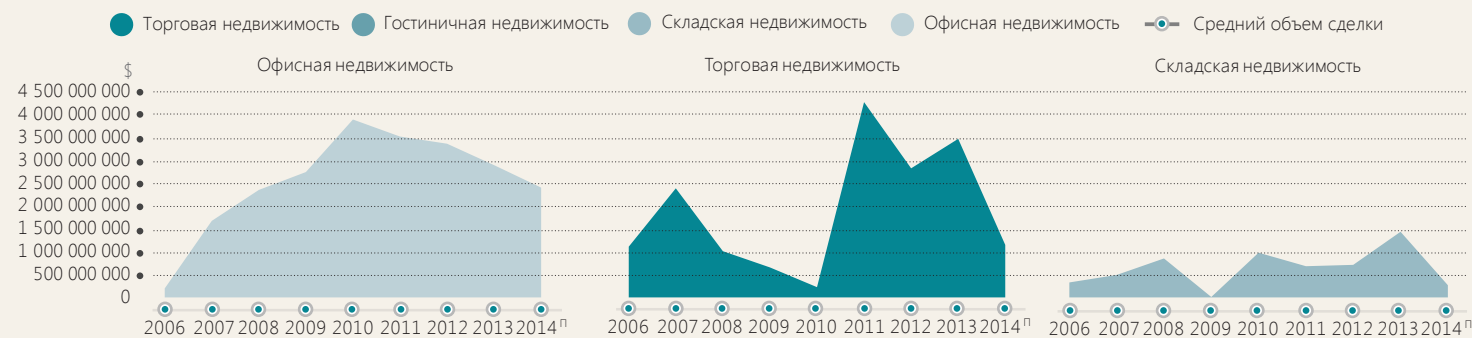
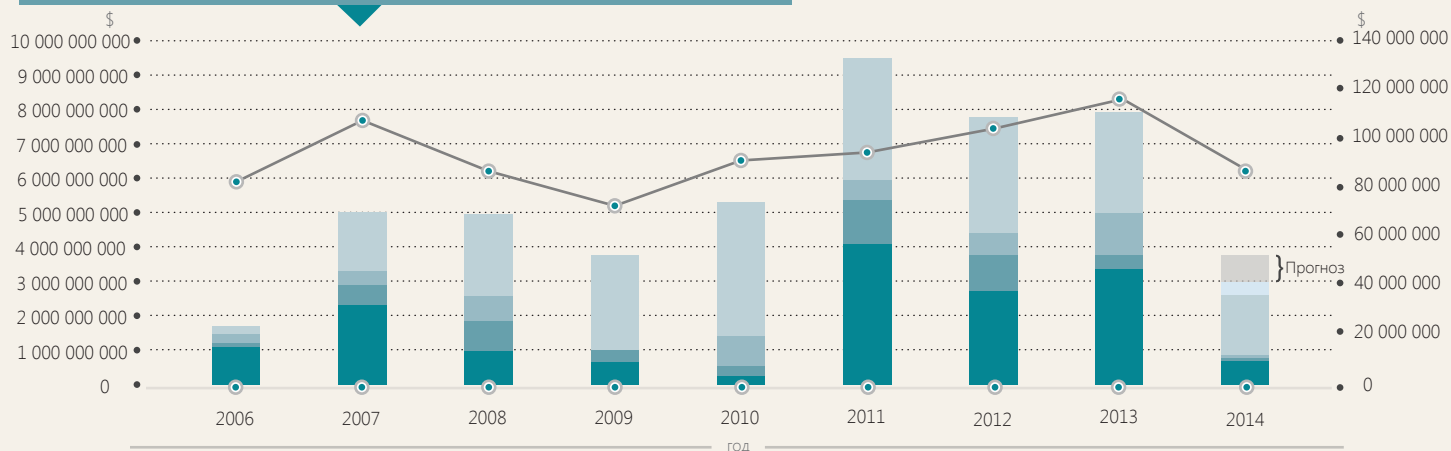
Определяющими факторами при выборе квартиры для покупателей является района расположения и цена.





ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИЦИЙ В ОБЪЕКТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

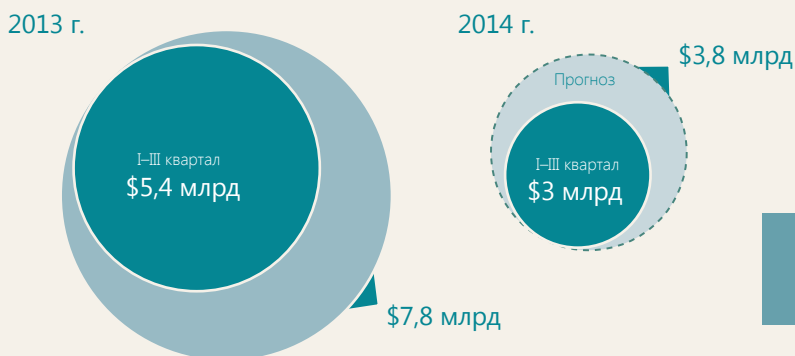


С января по сентябрь 2014 г. было закрыто **16 сделок** по покупке офисных зданий в инвестиционных целях, общий объем которых составил около **\$1,7 млрд.**

В объекты торговой недвижимости в I–III кварталах 2014 г. было инвестировано порядка **\$660 млн (4 сделки).**

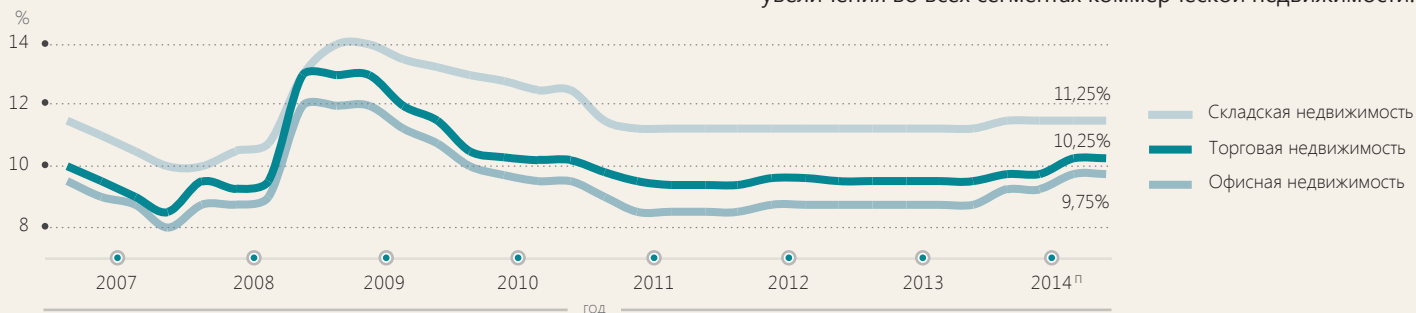
Несмотря на рост интереса инвесторов к сегменту складской недвижимости в 2011–2013 гг., за 9 месяцев 2014 г. была закрыта всего **1 сделка** по приобретению складского объекта класса А, а в общем объеме инвестиций по итогам года доля складской недвижимости может стать минимальной с 2009 г.

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ 2013 VS 2014



ДИНАМИКА СТАВОК КАПИТАЛИЗАЦИИ ПО СЕГМЕНТАМ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

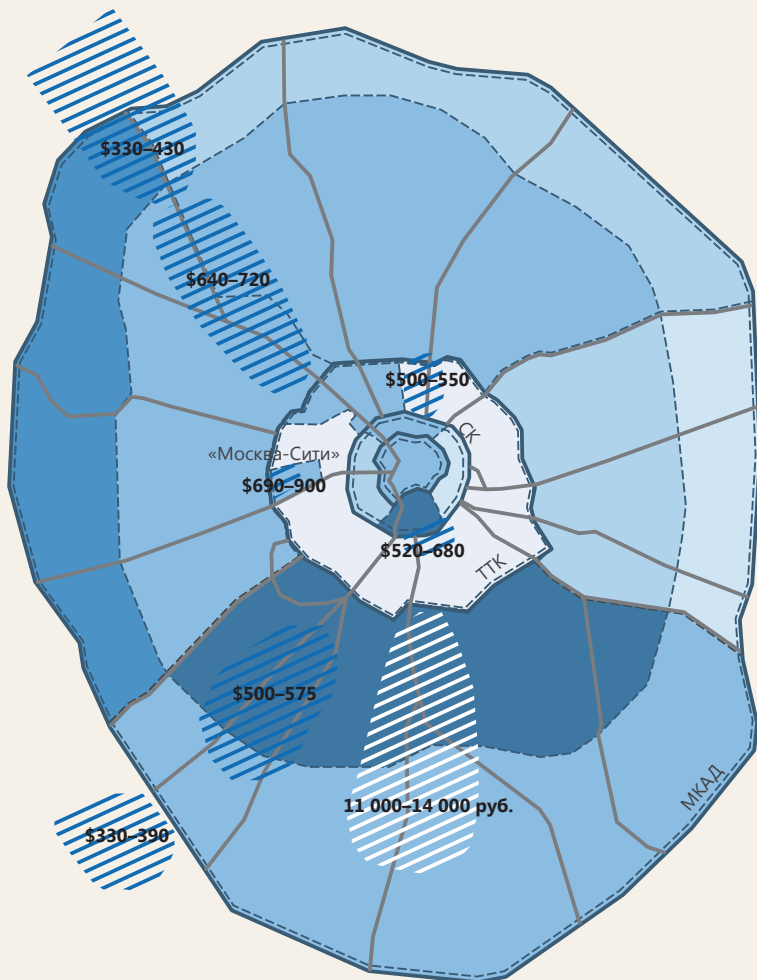
Ставки капитализации были пересмотрены в сторону увеличения во всех сегментах коммерческой недвижимости.



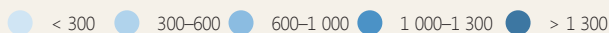


РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СТАВКИ АРЕНДЫ И ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ДЕЛОВЫМ РАЙОНАМ МОСКВЫ



Объем предложения, тыс. м²



\$640-720

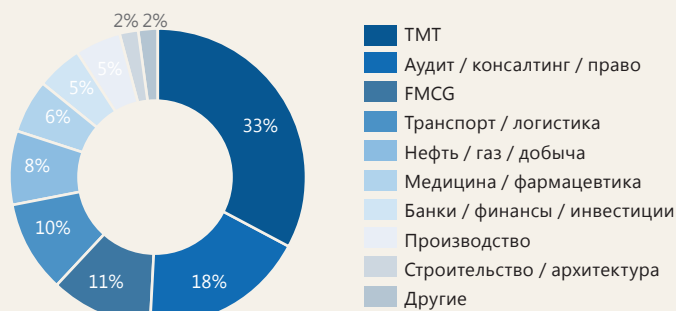
Запрашиваемая ставка аренды, \$/м²/год (triple net)

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

	Класс А	Класс В
Объем предложения, млн м ²	↑ 3,3	↑ 11,1
Уровень вакантных площадей, %	↑ 25,7 (+9,4 п. п.)*	↑ 13,7 (+2,2 п. п.)*
Изменение ставки аренды, %	↓ -10%*	↓ -8%*
Цена продажи, \$/м ²	↓ 5 200-5 500	↓ 3 500-5 500
Ставка капитализации, %	↑ 9,5-10,0	↑ 10,0-11,0

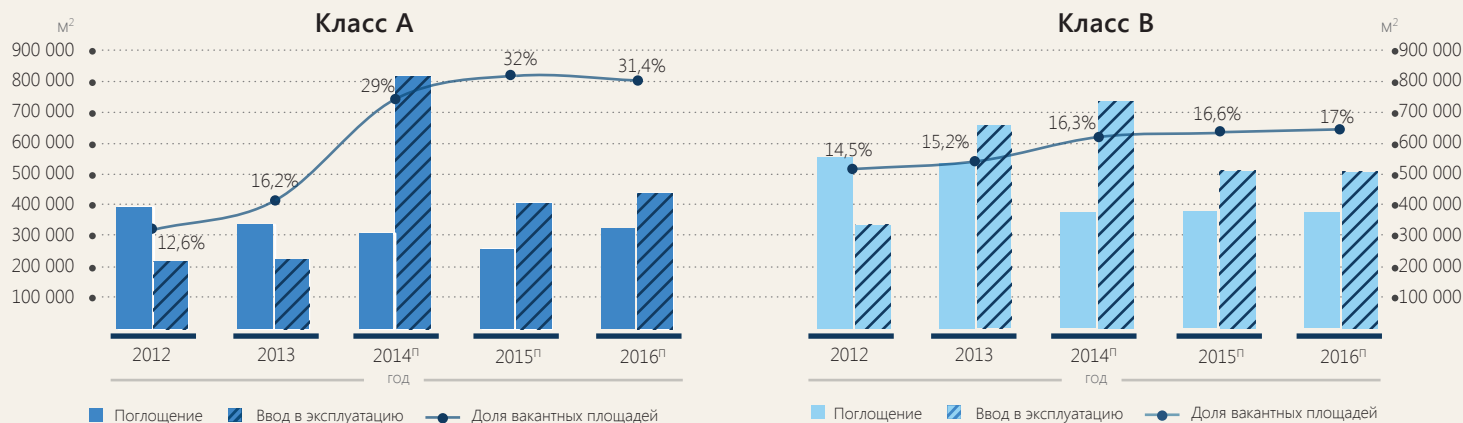
* Изменение по сравнению с началом 2014 г.

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО ПРОФИЛЯМ КОМПАНИЙ



По нашим прогнозам, арендные ставки на офисы класса А продолжат снижение, в то время как показатели в офисах класса В будут стабильными.

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И ПОГЛОЩЕНИЯ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

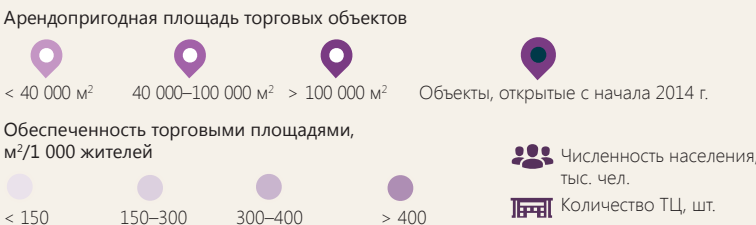
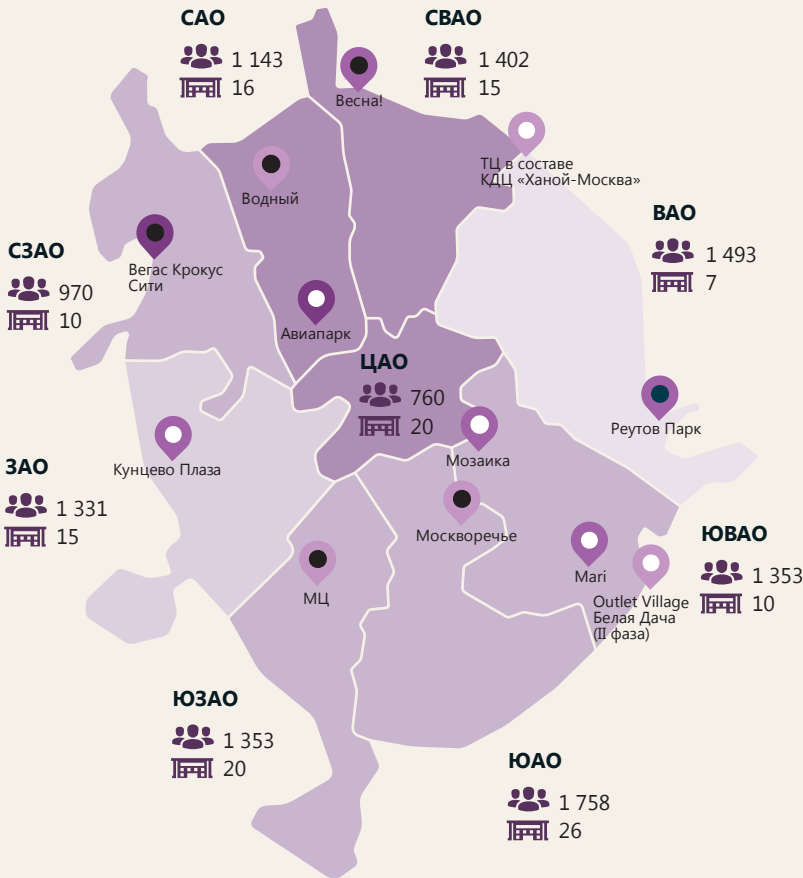


Объем чистого поглощения составил порядка 430 тыс. м², что почти на 45% ниже по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

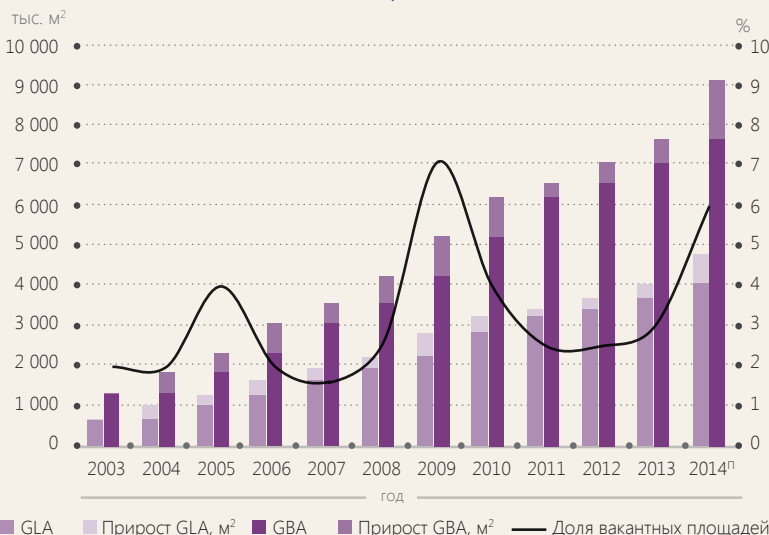


РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ЗНАЧИМЫЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ, ЗАЯВЛЕННЫЕ К ОТКРЫТИЮ В 2014 ГОДУ



ДИНАМИКА ПРИРОСТА ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В МОСКОВСКИХ ТЦ

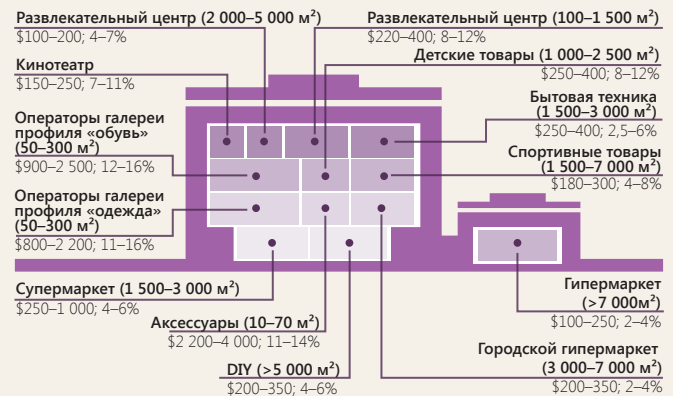


ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Общий объем предложения (GLA) на конец рассматриваемого периода, млн м²	↑	4,31
Уровень вакантных площадей, %	↑	4,0
Ставка аренды, \$/м²/год	↓	100–500 (якорные арендаторы) 700–4 000 (операторы галерей)
Цена продажи, \$/м²	↓	5 000–8 000
Доходность, %	↑	10,0–10,50

На 2014 г. было заявлено открытие рекордного числа торговых центров. За период с начала года в эксплуатацию были введены **6 объектов**, еще **6** ожидаются к вводу. Таким образом, совокупный объем предложения за текущий год может увеличиться почти на **1,5 млн м² (GLA – 740 тыс. м²)**.

УСЛОВИЯ АРЕНДЫ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ МОСКВЫ*



* Базовая арендная ставка, \$/м²/год; доля, взимаемая с оборота, %

Арендные ставки в лучших торговых центрах остаются на прежнем уровне, в менее удачных проектах девелоперы зачастую вынуждены идти навстречу арендаторам, предоставляя им существенные скидки.

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ И ПОКАЗАТЕЛИ ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ РЕГИОНАЛЬНОГО ФОРМАТА

Функционировать в нормальном режиме новый торговый центр, как правило, начинает через год после открытия, а к трем годам работы он достигает максимального уровня эффективности.

Показатель, % от максимума	Период после открытия ТЦ					
	3 месяца	6 месяцев	1 год	3 года	3–7 лет	> 7 лет
Базовая арендная ставка**	50–70%	70–100%	100%	100%	100%	100%
Доля с оборота	100%	100%	100%	100%	100%	100%
ОРЕХ	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Посещаемость	50–60%	60–70%	95–100%	100%	100%	100%
Доля вакантных площадей***	15–17%	10–15%	7–10%	1,5–3%	3–4%	5–6%

** Ставка дисконтируется до момента открытия в торговом центре 70–80% арендаторов (по занимаемой площади)

*** % не сдаваемых в аренду площадей

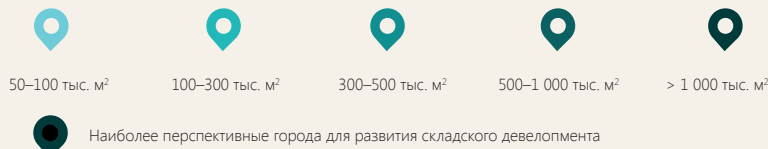


РЫНОК СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

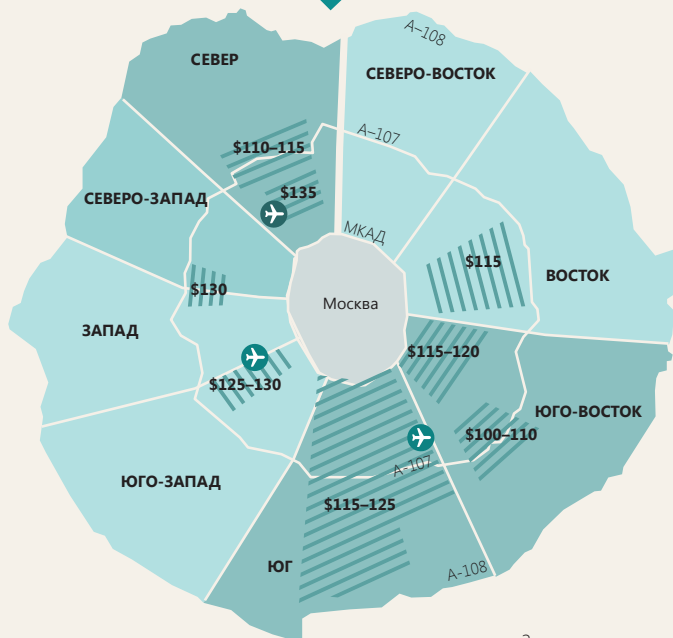
ГОРОДА С НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫМ СКЛАДСКИМ ДЕВЕЛОПМЕНТОМ



Общая площадь строящихся и/или проектируемых складских объектов, тыс. м²



ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ СТАВОК АРЕНДЫ И ОБЪЕМ НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО НАПРАВЛЕНИЯМ

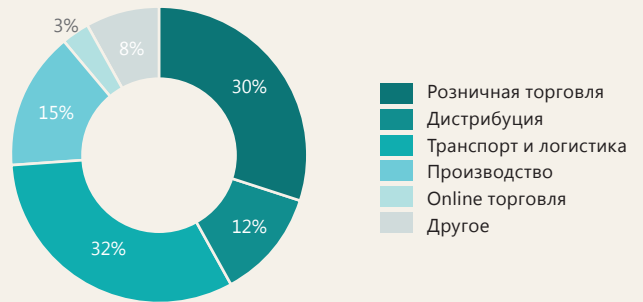


На московском рынке наблюдается существенное увеличение объема предлагаемых в аренду современных складов, ставки в которых номинированы в рублях: в настоящий момент **50,4%** всего объема вакантных площадей в объектах класса А, предназначенных для сдачи в аренду, предлагаются по рублевым ставкам, **49,6%** – в долларовом эквиваленте. Отмечается также своеобразная географическая валютная сегментация: площади в строящихся объектах на западе и юго-западе до сих пор предлагаются в основном в долларах США.

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

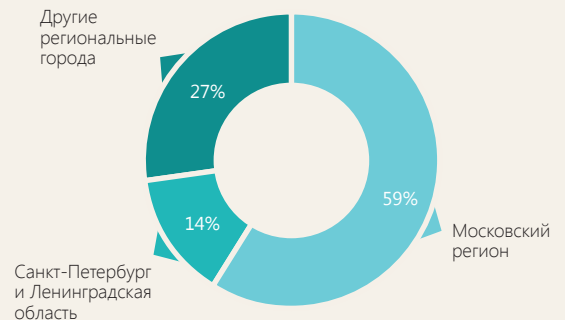
	Класс А	Класс В
Объем предложения, млн м ²	↑ 6,84	↑ 1,95
Уровень вакантных площадей, %	↑ 4,9	↑ 4,0
Ставка аренды, \$/м ² /год	↓ 100–130	↓ 70–80
Цена продажи, \$/м ²	→ 1 200–1 400	–
Ставка капитализации, %	→ 11,25–11,50	→ 11,00–12,00

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПО ПРОФИЛЯМ КОМПАНИЙ



Наибольший объем поглощения в I–III кварталах 2014 г. пришелся на те направления, где ведется активное строительство складских комплексов. Порядка **34%** арендовано и приобретено на юго-востоке (вдоль Новорязанского шоссе). На северное направление (между Ленинградским и Дмитровским шоссе) пришлось около **29%**, на южное (вдоль Симферопольского и Каширского шоссе) – порядка **17%**.

ТЕРРИТОРИАЛЬНОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ПОГЛОЩЕНИЯ



По сравнению с I–III кварталами 2013 г. в аналогичном периоде 2014 г. доля региональных сделок увеличилась на **19 п. п.** (в абсолютном выражении – в **2,5 раза**). Более половины всех сделок в регионах страны пришлось на Новосибирск, Ростов-на-Дону и Екатеринбург.



РЫНОК ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЗАГОРОДНОГО ФОРМАТА

ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

Предложение	↑ 2 новых поселка «Завидово Нонка» и «Ренессанс Парк»
	↑ 1 100 домовладений*
Средняя цена домовладения**, \$/м²	↓ 4 150
Средняя цена земли, \$/сотка	↓ 51 000
Количество сделок в месяц	↑ 35

* Совокупный объем предложения

** С учетом стоимости земли

ЦЕНОВАЯ ДИНАМИКА



На протяжении 9 месяцев 2014 г. средние цены на первичном и вторичном рынках были относительно стабильны. По состоянию на сентябрь 2014 г. средняя цена домовладения на первичном и вторичном рынках составила \$4 150 и \$4 300 за квадратный метр соответственно.

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ

За 9 месяцев 2014 г. на рынке загородной недвижимости появилось **43 новых коттеджных поселка**, позиционирующихся в разных ценовых сегментах, в том числе **2 элитных проекта**. До этого в течение полутора лет на рынок не выходило ни одного высокобюджетного поселка.



СРЕДНЯЯ ЦЕНА ПРЕДЛОЖЕНИЯ И ПОПУЛЯРНОСТЬ У ПОКУПАТЕЛЕЙ



ПОРТРЕТ ПРИОБРЕТАЕМОГО ДОМОВЛАДЕНИЯ



Спрос на элитную загородную недвижимость на протяжении периода с начала 2014 г. оставался стабильным, при этом в III квартале наблюдался всплеск покупательской активности, не характерный для текущего сезона.



Москва
115054, ул. Валовая, д. 26
БЦ Lighthouse
Тел.: +7 (495) 981 0000
Факс: +7 (495) 981 0011
www.knightfrank.ru

