

Тенденции развития рынка коммерческой недвижимости Москвы в 1-м квартале 2017 года.

В начале года сбылись прогнозы, данные аналитиками и ведущими экспертами рынка коммерческой недвижимости Москвы, озвученные ими в середине прошлого года. Развитие получили следующие тенденции:

увеличения доли вакантных площадей во всех сегментах рынка (офисы, торговые площади в торговых центрах, помещениях стрит ритейла, складской недвижимости). Бизнес еще в конце 2014 года начал антикризисную «оптимизацию», которая охватила почти все сегменты рынка. Вторым трендом стал пересмотр арендаторами отношений с арендодателями и изменение арендных ставок.

Пересмотрено большинство договоров аренды, номинированных в иностранной валюте (по большинству таких договоров установлен верхний коридор курса валюты договора, как правило, не превышающий 39 рублей за доллар США, уменьшены и сами ставки арендной платы, зафиксированные в иностранной валюте. При этом многие арендаторы добились от арендодателя перехода арендных платежей полностью на национальную валюту, без привязки к доллару или евро. (средняя стоимость аренды квадратного метра офиса класса А в центре Москвы снизилась с 1000-1200 долларов США в год, на начало 2014 года, до 650-750 долларов США за тот же метр в начале 2015 года, при этом надо учитывать фиксацию курса 35-39 рублей за доллар США.

Арендные ставки в сегментах рынка, ориентированных на рубли тоже претерпели изменения. Арендодатели вынуждены были снизить арендные платежи, уменьшить размеры обеспечительных платежей для новых арендаторов, скорректировать размер ежегодной индексации арендной платы для уже имеющих арендаторов или вовсе ее не производить в 2015 году. Так же новым арендаторам стало значительно легче получить от арендодателя большой льготный период аренды («арендные каникулы»). Диапазон ставок аренды офисов класса В и С изменился с 13000-23000 рублей за кв.м. арендуемой площади в год в начале 2014 года до 9000-18000 рублей в начале 2015 года.

В сегменте торговой недвижимости из-за сокращения потребительского спроса и

изменения предпочтений покупателей формируются несколько тенденции: ряд торговых сетей сокращает издержки, связанные с открытием новых и реорганизацией старых торговых площадей.

При этом ряд сетей продолжают экспансию на рынке Московского региона, занимая освободившиеся площади по новым ставкам. (как правило это кампании работающие в низком ценовом диапазоне, дискаунтеры, магазины распродаж). Нарастили свое развитие и крупнейшие продуктовые ритейлеры: X5, «Дикси». Группа «Ашан». Растет и объем торговли через Интернет.

Большому объему вакантных площадей на рынке торговой недвижимости Москвы способствуют так же факторы ввода новых торговых центров, таких как «Авиапарк» на Северо- Западе Москвы в конце 2014 года и локальные решения московских властей по ограничению парковки на центральных улицах города. (В таких торговых коридорах как Тверская улица и Кутузовский проспект). Все эти факторы совокупно играют на Арендатора, заставляю собственников объектов торговой недвижимости быть гибче в вопросе условий аренды.

На рынке продажи объектов торговой недвижимости сохраняется спрос на «очевидные» объекты- удачно расположенные торговые и офисные помещения, с хорошими планировочными решениями и инфраструктурой. При этом отсутствие приемлемого заемного финансирования и высокие ставки по кредитам на покупку недвижимости так же вынуждают продавцов снижать цены даже на очевидные объекты. Предпочтение покупатели отдают приобретению хорошо отлаженного арендного бизнеса, с устойчивым и известным арендатором и прогнозируемым периодом окупаемости менее 10 лет