

**АНАЛИТИЧЕСКИЙ ОБЗОР
РЫНОК ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ
ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА**

**РОССИЯ
ИЮЛЬ 2017**



ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ СЕКТОР РЫНКА НЕДВИЖИМОГО ИМУЩЕСТВА МОСКВЫ. ИТОГИ 1 ПОЛУГОДИЯ 2017 ГОДА

ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



класс А

- Современные здания из легких металлоконструкций с шагом колонн не менее 9 метров (или без колонн) с автоматизацией всех основных процессов
- Бетонный пол, антипылевое покрытие
- Потолки более 10 метров
- Система охранной сигнализации и видеонаблюдения по периметру
- Система пожарной сигнализации и пожаротушения
- Пандус для разгрузки автотранспорта
- Площадки для стоянки и маневрирования грузового и легкового автотранспорта
- Система контроля доступа сотрудников
- Автономное электро- и теплоснабжение
- Автоматические доковые ворота с площадками регулируемой высоты
- Профессиональная система управления



класс В

- Вновь построенные или реконструированные капитальные здания с автоматизацией части основных процессов
- Бетонный пол, без покрытия
- Потолки более 6 метров
- Система охранной сигнализации и видеонаблюдения по периметру
- Система пожарной сигнализации и пожаротушения
- Пандус для разгрузки автотранспорта
- Площадки для стоянки и маневрирования грузового и легкового автотранспорта



класс С

- Капитальные производственные здания отапливаемые и неотапливаемые ангары
- Бетон или асфальт, без покрытия
- Потолки более 4 метров

МЕТОДИКА

Обзор основан на анализе индустриального сектора рынка недвижимости Москвы, проведенном специалистами Swiss Appraisal. Все показатели обзора являются итогом выборки массива объектов продажи и аренды, предлагаемых крупнейшими представителями рынка недвижимости Московского региона, а также внутренней базы соответствующих объектов, регулярно пополняемой аналитиками и оценщиками Swiss Appraisal.

ТЕНДЕНЦИИ

- Активность участников рынка находится на низком уровне, цены также остаются низкими, но стабильными.
- Продолжается начавшаяся в 2016 году тенденция строительства комплексов в формате «built-to-suit» (строительство зданий под индивидуальные потребности конкретной компании).
- Аренда продолжает преобладать над продажей.

Массив объектов продажи и аренды, послуживший материалом для расчета аналитических показателей, представляет собой свод из более 200 объектов каждого рассмотренного класса и географического положения, очищенный от случайных объектов, выбивающихся за рамки рынка. Оптимизация массива до уровня 100 предложений в классе за счет ликвидации крайних величин позволяет держать данный

ФАКТЫ

- Компания «Технопарк» ввела в эксплуатацию комплекс площадью 19 тыс. кв. м.
- «Группа ПСН» ввела в эксплуатацию оптово-распределительный центр «Радумля» площадью 13 тыс. кв. м.
- Действующий таможенно-складской комплекс «Норд-ост» увеличил свою площадь на 9 тыс. кв. м.
- В г. Клин Московской области компанией «Клин Девелопмент» был построен один из крупнейших комплексов площадью 56 тыс. кв. м.

свод объектов в пределах допустимой вариативности выборки. Структурирование сегментов рынка в общем виде позволяет формировать аналитические выборки, обеспечивающие получение вариации не более 33%. Все представленные в исследовании рынка значения основаны на массивах, каждый из которых (по классам) удовлетворяет данному статистическому условию.

ОСНОВНЫЕ СДЕЛКИ

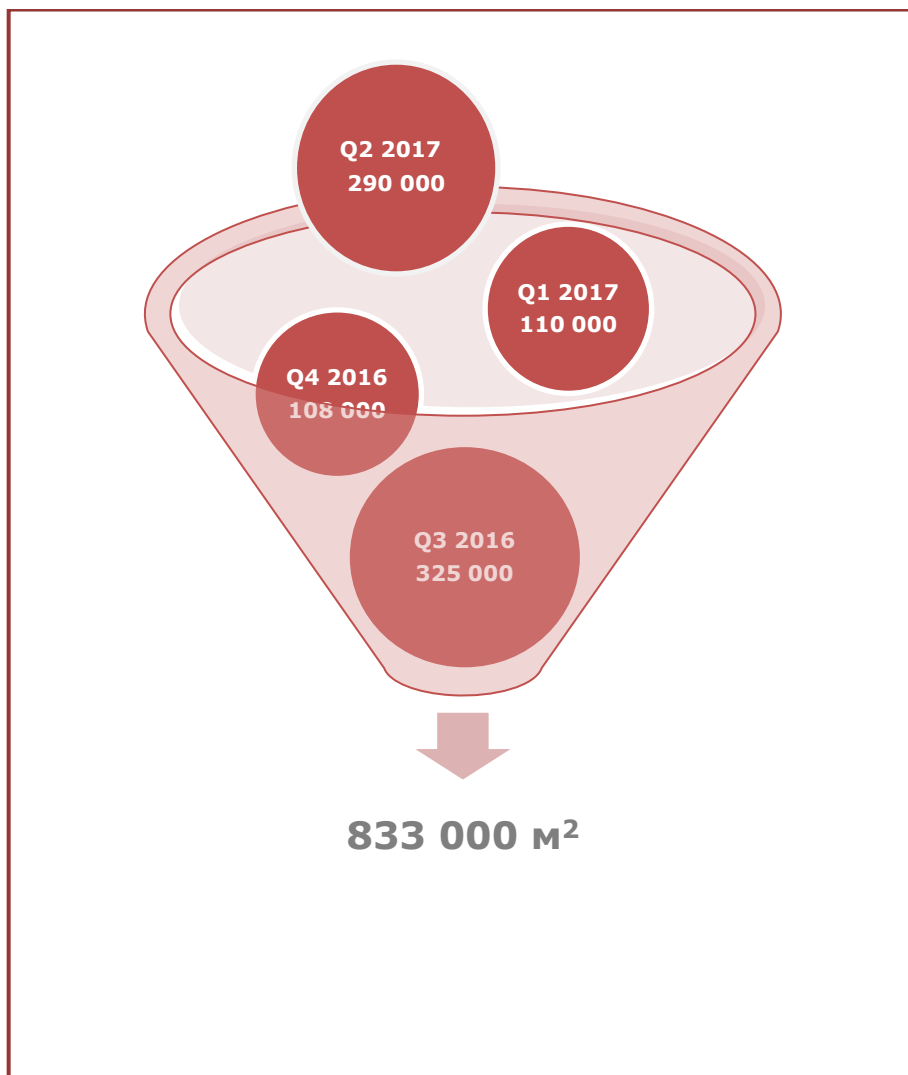
Продажа

- Компания «Техстройконтракт» заключила сделку купли-продажи помещений площадью 14 тыс. кв. м в СК «PNK-ПАРК – Валищево».

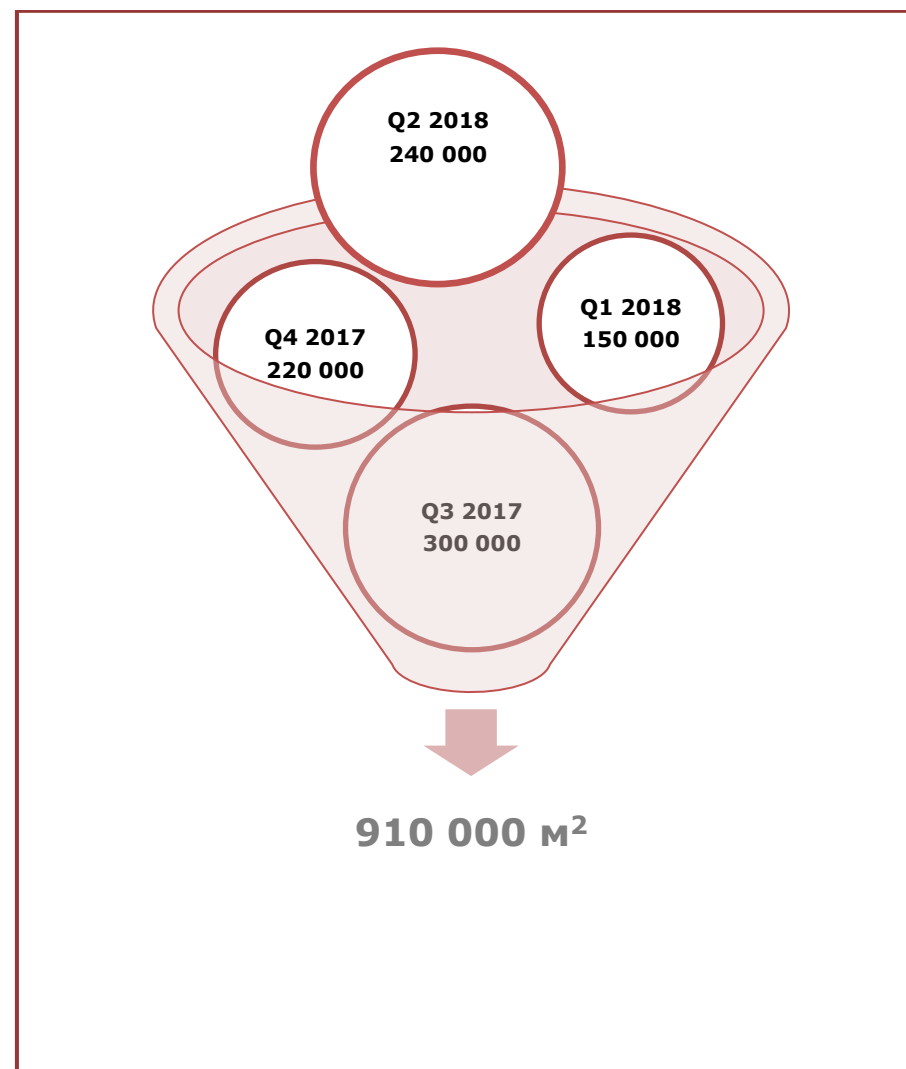
Аренда

- Компания «Все инструменты» арендовала 20 тыс. кв. м в СК «Белая дача» (Hines).
- Reckitt Benckiser арендовала 15 тыс. кв. м в складском комплексе Klin Logistics.
- «Айсберри» арендовала 8,4 тыс. кв. м в складском комплексе Горки.
- Сеть магазинов «Бетховен» арендовала 8,7 тыс. кв. м в логистическом парке «Крекшино».
- «Русхимсеть» арендовала 10 тыс. кв. м в производственно-складском комплексе Атлант Парк.

ВВОД НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ ЗА ПОСЛЕДНИЕ 4 КВАРТАЛА

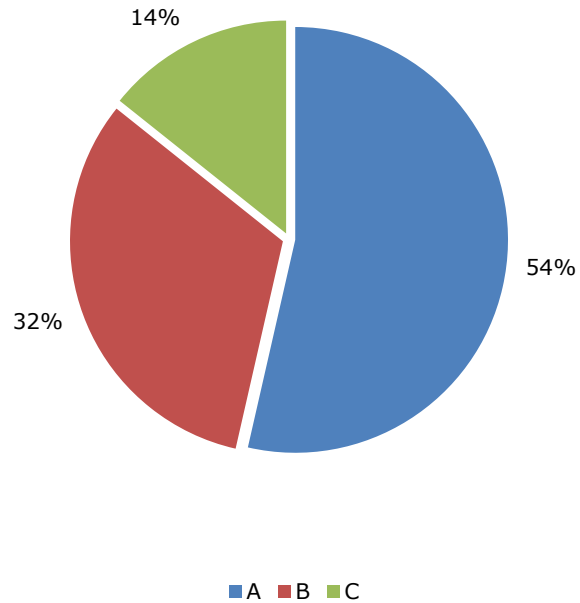


ПРОГНОЗ



**ДИНАМИКА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
МОСКВА**

Показатели	А		В		С	
потенциальный торг при заключении сделки, %						
2013 год	12,5%	↓ -17%	15%	↓ -25%	17,5%	↓ -13%
2014 год	13%	↑ +4%	14%	↓ -7%	18%	↑ +3%
2015 год	12%	↓ -8%	14%	→ 0%	15%	↓ -17%
2016 год	15%	↑ +25%	13%	↓ -7%	15%	→ 0%
6 месяцев 2017 года	15%	→ 0%	16%	↑ +23%	16,5%	↑ +10%
цена продажи, RUB за 1 кв. м, без учёта НДС						
2013 год	55 000	↑ +26%	38 000	↓ -5%	29 000	↑ +2%
2014 год	55 000	→ 0%	45 000	↑ +18%	33 000	↑ +14%
2015 год	65 000	↑ +18%	55 000	↑ +22%	46 000	↑ +39%
2016 год	63 000	↓ -3%	52 000	↓ -5%	45 000	↓ -2%
6 месяцев 2017 года	61 000	↓ -3%	52 000	→ 0%	40 000	↓ -11%
цена аренды, RUB за 1 кв. м в год, без учёта НДС, операционных и эксплуатационных расходов						
2013 год	4 750	↑ +6%	3 600	→ 0%	3 250	↓ -7%
2014 год	5 000	↑ +5%	4 200	↑ +17%	3 600	↑ +11%
2015 год	4 800	↓ -4%	4 000	↓ -5%	3 300	↓ -8%
2016 год	4 500	↓ -6%	4 300	↑ 8%	4 000	↑ +21%
6 месяцев 2017 года	4 400	↓ -2%	4 200	↓ -2%	3 500	↓ -13%
доля вакантных площадей, %						
2013 год	2%	→ 0%	1%	↓ -50%	1%	→ 0%
2014 год	9%	↑ +350%	8%	↑ +700%	8%	↑ +700%
2015 год	12%	↑ +33%	11%	↑ +38%	11%	↑ +38%
2016 год	10%	↓ -17%	10%	↓ -11%	11%	→ 0%
6 месяцев 2017 года	10%	→ 0%	10%	→ 0%	12%	↑ +9%
доля операционных и эксплуатационных расходов, %						
2013 год	30%	↓ -8%	30%	→ 0%	24%	↓ -20%
2014 год	31%	↑ +3%	20%	↓ -33%	19%	↓ -21%
2015 год	24%	↓ -23%	22%	↑ +10%	16%	↓ -16%
2016 год	23%	↓ -4%	22%	→ 0%	18%	↑ +13%
6 месяцев 2017 года	22%	↓ -4%	20%	↓ -9%	18%	→ 0%
капитализация, %						
2013 год	10%	→ 0%	10%	→ 0%	11,5%	→ 0%
2014 год	11%	↑ +10%	10%	→ 0%	9%	↓ -22%
2015 год	11%	→ 0%	12,5%	↑ +32%	12%	↑ +33%
2016 год	13%	↑ +18%	12%	↓ -4%	10%	↓ -17%
6 месяцев 2017 года	12%	↓ -8%	12%	→ 0%	10%	→ 0%

КЛАССОВАЯ СТРУКТУРА РЫНКА


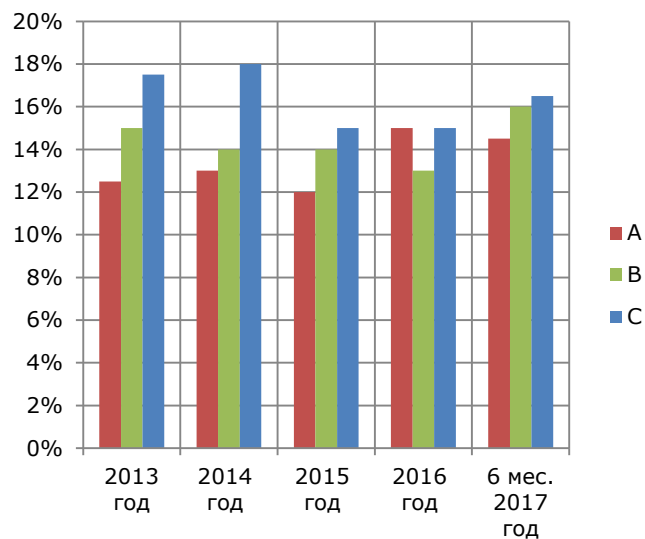
Структура рынка по классам практически не изменилась по сравнению с 2016 г. Преобладает качественное складское предложение классов А и В.

ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА

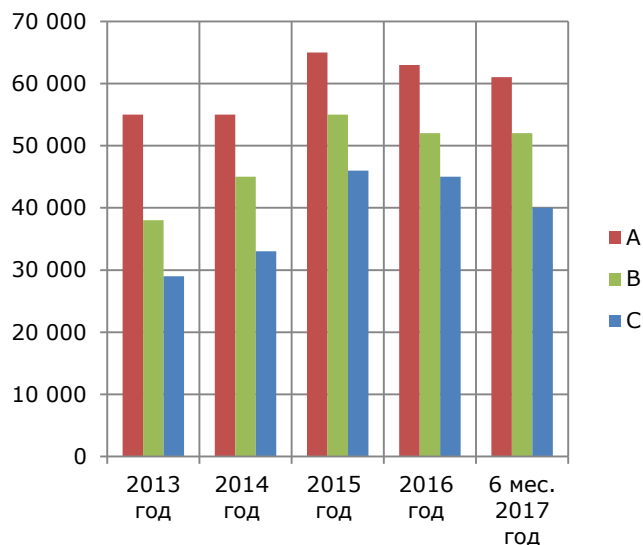

Половина предложений индустриальной недвижимости по состоянию на конец июня 2017 г. сосредоточена в восточной и южной частях Москвы. Они останутся популярными у девелоперов и во второй половине 2017 года.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА

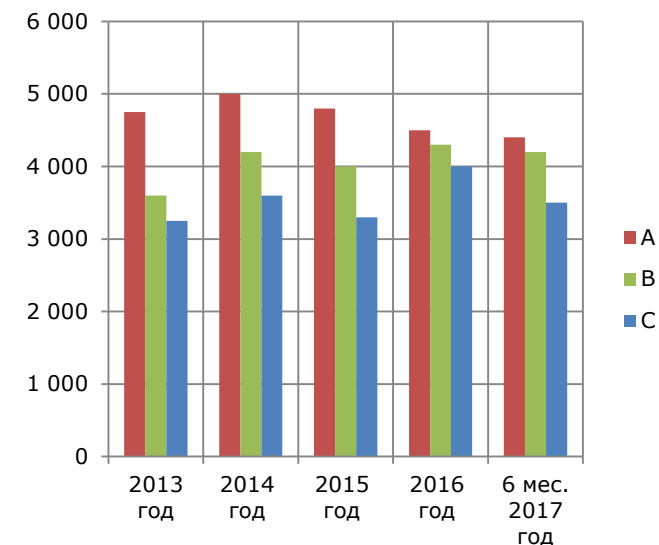

Среди покупателей и арендаторов индустриальных объектов преобладают торговые и дистрибьютерские компании. Доля торговых компаний заметно снизилась по сравнению с 2016 г. — с 46% до 29%. Значительно увеличилась доля производственных компаний (с 11% до 22%).

ПОТЕНЦИАЛ ТОРГА


Девелоперская активность в первом полугодии в целом снизилась, развитие новых проектов приостановлено. Величина торгового потенциала для объектов класса В и С в 2017 г. увеличилась, для класса А — осталась на прежнем уровне.

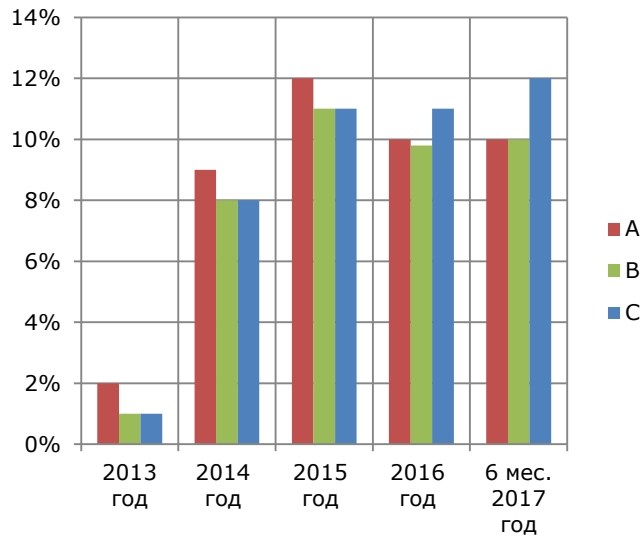
ЦЕНА ПРОДАЖИ


Увеличение доли вакантных площадей оказало влияние на снижение стоимости продажи объектов. На сегодняшний день средняя стоимость промышленных объектов класса А составляет 61 000 руб. за кв. м, класса В – 52 000 руб. за кв. м, класса С – 40 000 руб. за кв. м.

ЦЕНА АРЕНДЫ


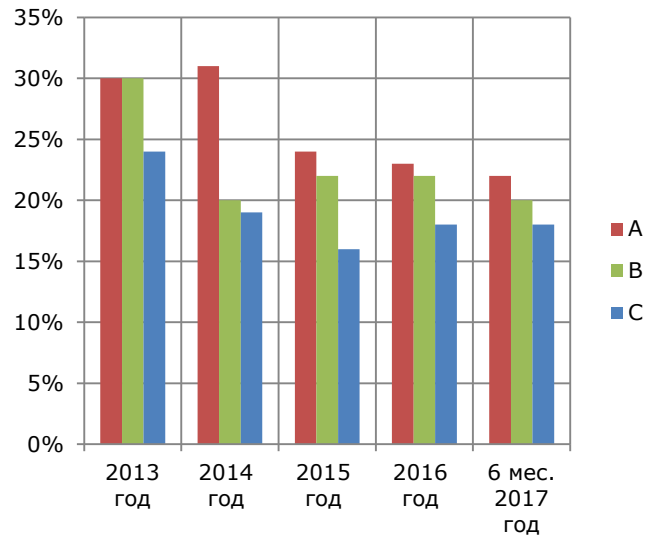
В сложившихся условиях компании продолжают оптимизировать свои затраты на аренду помещений. Как и ожидалось, девелоперская активность в начале 2017 года была достаточно низкой. До конца года ожидается сохранение тенденции в течение всего года. Сдержанный рост размера арендной ставки может произойти не ранее второй половины 2017 года.

ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ



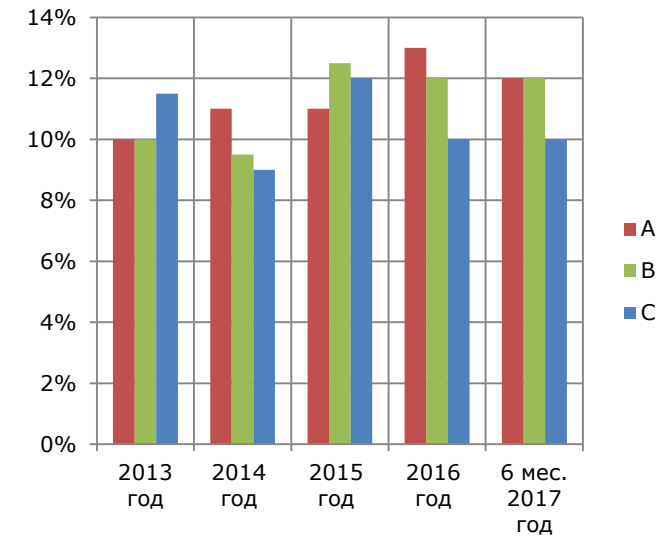
На текущий момент спрос превышает предложение. Величина вакантных площадей увеличилась. Однако учитывая затухающую девелоперскую активность, во второй половине года ожидается снижение доли вакантных площадей.

ОПЕРАЦИОННЫЕ И ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ



С 2015 года величина операционных и эксплуатационных расходов находится на стабильном уровне. В первом полугодии 2017 года их средняя величина для объектов класса А составила 22%, класса В – 20%, класса С – 18%.

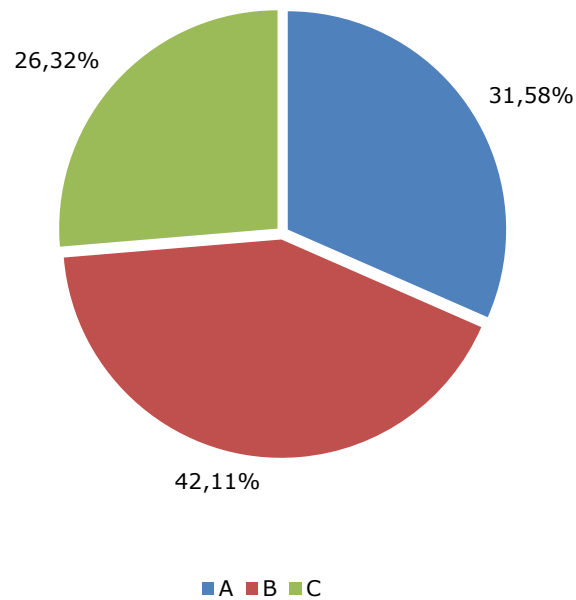
КАПИТАЛИЗАЦИЯ



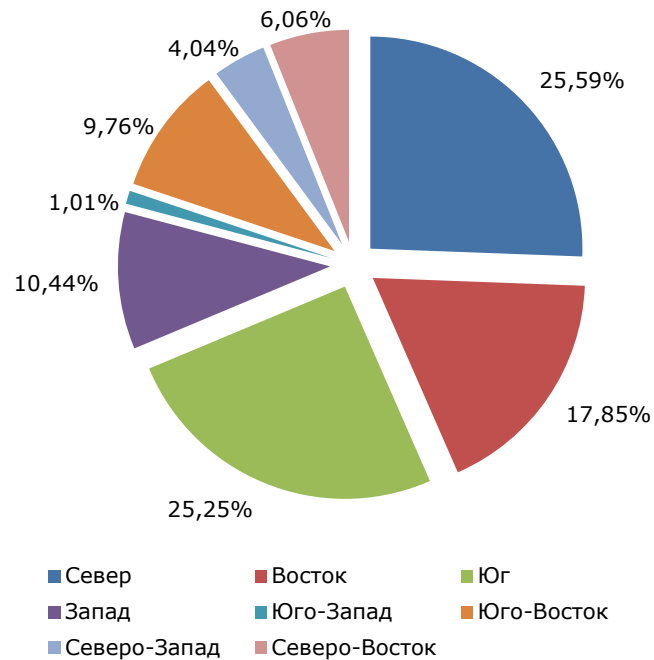
Ставка капитализации в среднем осталась на уровне 2016 года. Исключение составили только объекты класса А: их капитализация снизилась на 8% с 13% до 12%.

**ДИНАМИКА КЛЮЧЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ РЫНКА ИНДУСТРИАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ**

Показатели	А		В		С	
потенциальный торг при заключении сделки, %						
2013 год	15%	↑ +50%	20%	↑ +100%	20%	→ 0%
2014 год	13%	↓ -13%	19%	↓ -5%	19%	↓ -5%
2015 год	16%	↑ +23%	15%	↓ -21%	17%	↓ -11%
2016 год	20%	↑ +25%	12%	↓ -20%	15%	↓ -12%
6 месяцев 2017 года	22%	↑ +10%	13%	↑ +8%	15%	→ 0%
цена продажи, RUB за 1 кв. м, без учёта НДС						
2013 год	43 000	↑ +8%	32 000	↑ +7%	25 000	↑ +9%
2014 год	45 000	↑ +5%	33 000	↑ +3%	27 000	↑ +8%
2015 год	49 000	↑ +9%	46 000	↑ +39%	33 000	↑ +22%
2016 год	50 000	↑ +2%	45 000	↓ -2%	34 000	↑ +3%
6 месяцев 2017 года	50 000	→ 0%	39 000	↓ -13%	30 000	↓ -12%
цена аренды, RUB за 1 кв. м в год, без учёта НДС, операционных и эксплуатационных расходов						
2012 год	4 250	↑ +10%	3 150	↓ -5%	2 750	↓ -5%
2013 год	4 500	↑ +6%	3 465	↑ +10%	2 975	↑ +8%
2014 год	4 200	↓ -7%	4 000	↑ +15%	3 500	↑ +18%
2015 год	4 300	↑ +2%	3 700	↓ -8%	3 400	↓ -3%
2016 год	3 900	↓ -9%	3 300	↓ -11%	3 000	↓ -12%
6 месяцев 2017 года	3 800	↓ -3%	3 300	→ 0%	2 900	↓ -3%
доля вакантных площадей, %						
2013 год	3%	→ 0%	2%	→ 0%	15%	↑ +50%
2014 год	8%	↑ +167%	8%	↑ +300%	17%	↑ +13%
2015 год	9%	↑ +13%	11%	↑ +38%	16%	↓ -6%
2016 год	12%	↑ +33%	11%	→ 0%	18%	↑ +13%
6 месяцев 2017 года	12%	→ 0%	13%	↑ +18%	19%	↑ +6%
доля операционных и эксплуатационных расходов, %						
2013 год	30%	↓ -14%	30%	↓ -14%	30%	→ 0%
2014 год	25%	↓ -17%	24%	↓ -20%	20%	↓ -33%
2015 год	24%	↓ -4%	24%	→ 0%	18%	↓ -10%
2016 год	24%	→ 0%	21%	↓ -13%	21%	↑ +17%
6 месяцев 2017 года	25%	↑ +4%	20%	↓ -5%	20%	↓ -5%
капитализация, %						
2013 год	10%	↓ -9%	11%	→ 0%	12%	→ 0%
2014 год	11%	↑ +10%	11%	→ 0%	12,5%	↑ +4%
2015 год	12,5%	↑ +14%	12%	↑ +9%	11%	↓ -12%
2016 год	13%	↑ +4%	11%	↓ -8%	10%	↓ -9%
6 месяцев 2017 года	12,7%	↓ -2%	11,1	↑ +1%	9,8%	↓ -2%

КЛАССОВАЯ СТРУКТУРА РЫНКА


Индустриальные объекты класса B на сегодняшний день являются самыми востребованными в Московской области (42%). На втором месте — объекты класса A (32%).

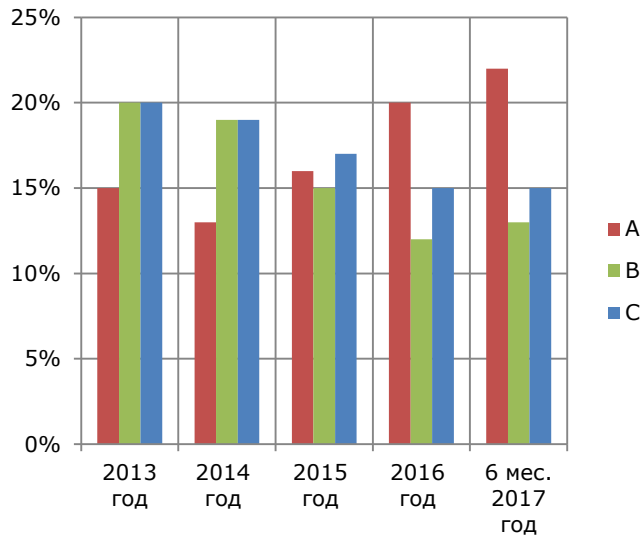
ГЕОГРАФИЧЕСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА


Основная часть индустриальных объектов представлена в северной и южной частях Московской области. Также привлекательными с позиции организации собственной логистики для компаний остаются трассы М-4 (Дон) и М-5 (Каширское и Новорязанское шоссе).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ СТРУКТУРА РЫНКА


66% организаций, занимающих индустриальные помещения в Московской области, — это логистические и торговые компании. Остальную часть объектов занимают дистрибьюторские и производственные компании.

ПОТЕНЦИАЛ ТОРГА



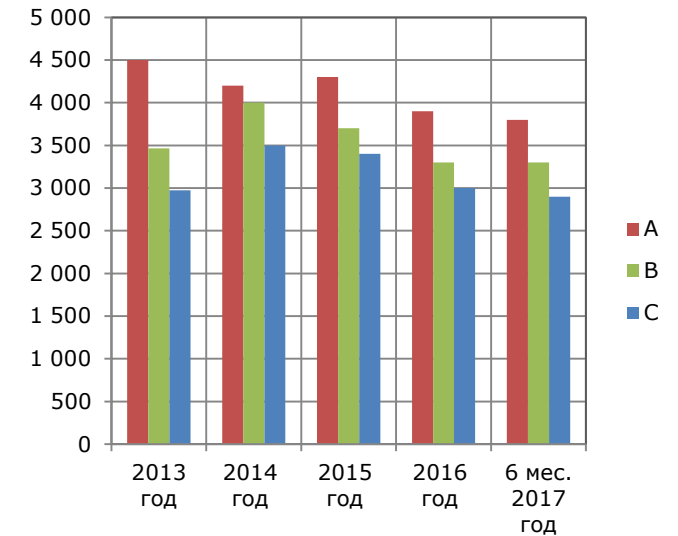
В первом полугодии 2017 года для объектов класса А и В величина торгового потенциала увеличилась, для объектов остальных классов осталась неизменной.

ЦЕНА ПРОДАЖИ



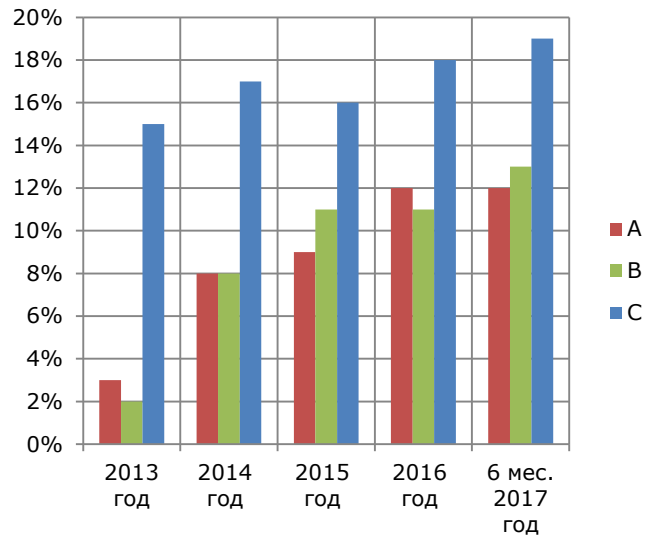
После своего ежегодного роста с 2013 года стоимость продажи промышленных объектов несколько снизилась, отражая снижение спроса компаний.

ЦЕНА АРЕНДЫ



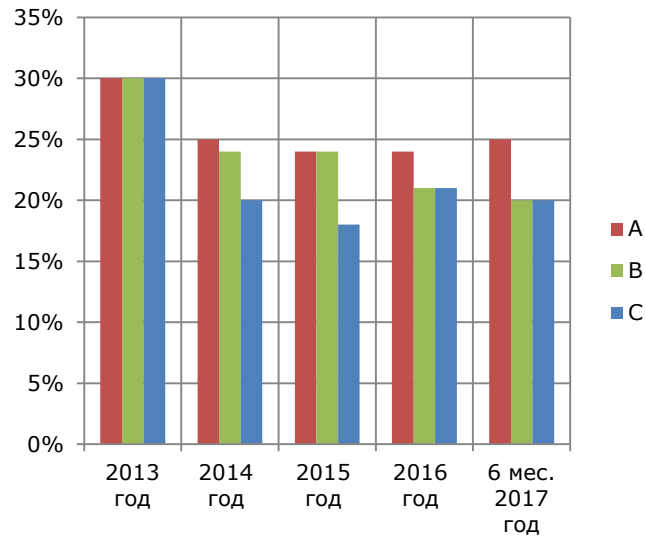
С 2015 года арендные ставки для промышленных объектов в Московской области стабильно снижаются, т.к. для компаний актуально снижение расходов в текущей экономической ситуации. Однако во втором полугодии 2017 года возможен сдержанный рост арендной ставки.

ВАКАНТНЫЕ ПЛОЩАДИ



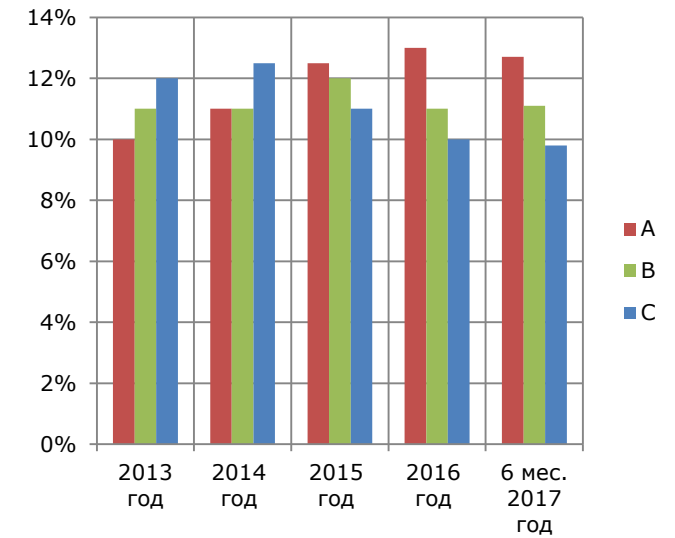
В 2017 году ввод многих новых объектов был перенесен девелоперами на более поздние сроки, при этом уровень вакантных площадей во второй половине 2017 года может сократиться.

ОПЕРАЦИОННЫЕ И ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ



Уровень операционных и эксплуатационных расходов с 2014 года находится на стабильном уровне. Средняя величина данных расходов варьируется от 20% до 25% в зависимости от класса объектов.

КАПИТАЛИЗАЦИЯ



Величина капитализации в первой половине 2017 года незначительно снизилась, однако в среднем находится на стабильном уровне.

О КОМПАНИИ SWISS APPRAISAL

Swiss Appraisal – единственная швейцарская оценочная компания и одна из самых динамичных компаний на рынке профессиональных услуг стоимостного консалтинга в России и СНГ. Swiss Appraisal входит в структуру швейцарского холдинга SRG Holding, SA (Geneva). Офисы Swiss Appraisal открыты в Швейцарии, Великобритании, Нидерландах, США, Китае, России и СНГ.

Компания оказывает полный комплекс услуг по оценке бизнеса, материальных и нематериальных активов в соответствии с российскими и международными стандартами для среднего и крупного бизнеса, а также государственного сектора.

Высокая репутация компании подтверждена ведущими позициями в национальных и международных рейтингах: Топ-15 в рейтинге делового потенциала оценочных компаний России и топ-10 в списке крупнейших компаний российского рынка оценки по версии Международного рейтингового агентства «Эксперт РА»; Топ-10 в списке наиболее стратегичных оценочных компаний России Институт экономических стратегий РАН; Топ-5 в рейтинге инвестиционных консультантов Mergers.ru; SQ1 - наивысшее качество предоставляемых клиентам услуг по мнению «Национального рейтингового агентства»; A+++ 1+++ 1+++[%] – наивысший рейтинговый индекс Экспертно-аналитической компании «ЮНИПРАВЭКС»

ОТКАЗ ОТ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (LEGAL DISCLAIMER)

Результаты настоящего аналитического материала Swiss Appraisal предназначены для публичного использования. Swiss Appraisal разрешает использование информации настоящего аналитического материала только с обязательной ссылкой на Swiss Appraisal.

Аналитический материал не предназначен для целей принятия окончательных или иных решений. Swiss Appraisal, руководство компании, ее сотрудники или уполномоченные третьи лица не несут никакую ответственность за решения, принятые или не принятые на базе данных, содержащихся в настоящем аналитическом материале. Несмотря на тот факт, что информация, использованная в настоящем аналитическом материале, может считаться достоверной, Swiss Appraisal снимает с себя всякую ответственность за точность или полноту данных.

Любая информация и любые суждения, приведенные в настоящем аналитическом материале, могут быть изменены без предупреждения. Данный аналитический материал Swiss Appraisal и содержащиеся в нем сведения носят исключительно информативный характер.

КОНТАКТЫ

Настоящий аналитический материал подготовлен аналитической группой офиса швейцарской оценочной компании Swiss Appraisal в России и СНГ во главе с директором Департамента оценки и консультационных услуг Алексеем Сергеевым.

Мы будем признательны Вам, если Вы пришлете нам информационные материалы, в которых содержится ссылка на данный материал по электронной почте pr_russia@swissap.com.

Если у Вас возникнут какие-либо вопросы, Вы можете связаться с нашим региональным офисом в Российской Федерации или оставить информацию на сайте.

Телефон регионального офиса: +7 800 200 7444

Факс регионального офиса: +7 800 200 7444

Адрес электронной почты: info_russia@swissap.com

Адрес электронной почты для СМИ: pr_russia@swissap.com

Адрес в сети Интернет: www.swissap.ru