МИНИСТЕРСТВО ТРАНСПОРТА РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ АВТОНОМНОЕ

ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ

«РОССИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ ТРАНСПОРТА»

(РУТ (МИИТ)

ПРАВОВОЙ КОЛЛЕДЖ

ДИПЛОМНАЯ РАБОТА

Ревякин Святослав Игоревич

Фамилия, Имя, Отчество обучающегося

Специальность Земельно-имущественные отношения

Тема Сравнительный анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы за 2017-2018 год.

Руководитель дипломной работы _____ Ивакин Виктор Иванович

Фамилия, Имя, Отчество

_____ Кандидат юридических наук, доцент

должность, уч. степень, уч. звание

Дипломная работа защищена с оценкой « _____ »

« ___ » _____ 20__ г.

Секретарь
государственной экзаменационной комиссии _____ _____

Фамилия, Имя, Отчество

_____

должность, уч. степень, уч. звание

ОГЛАВЛЕНИЕ

ВВЕДЕНИЕ.....3
Глава 1. Теоретические аспекты рынка недвижимости, понятие недвижимости, сущность и этапы анализа рынка недвижимости.....5
1.1.Рынок недвижимости: структура, функции и субъекты рынка.....5
1.2.Недвижимость: понятие и функции.....15
1.3. Анализ рынка недвижимости.....20
Глава 2 Анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы за 2017-2018 год.....27
2.1.Анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы в 2017 году.....27
2.2. Анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы в 2018 году.....47
2.3 Сравнительный анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы за 2017-2018 год.....65
Заключение.....68
Литература.....70

ВВЕДЕНИЕ

На данный момент развития экономических отношений на территории Российской Федерации большую степень важности имеют отношения, связанные с рынком недвижимости.

Актуальность данной работы обусловлена нестабильностью рынка недвижимости в Российской Федерации на данный момент, и как следствие важностью анализа ситуации на рыке недвижимости. Анализ рынка недвижимости необходим для расчёта дальнейших действий, связанных с покупкой, продажей, инвестициями сдачей в аренду, для получения выгоды, недвижимости.

Рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.

Целью работы является анализ ситуации на рынке недвижимости города Москвы в 2017-2018 году, с целью установления причин изменения показателей, а также попытке сделать прогноз рыночной ситуации на конец 2019 года.

Под анализом рынка недвижимости понимаются целенаправленное

исследование его состояния, общих и частных тенденций, а также

прогнозирование развития как в целом, так и в различных сегментах для

обеспечения объективной информацией лиц, принимающих решения.

Задачами данной работы являются:

1) Изучение теоретических аспектов, связанных с рынком недвижимости
2) Рассмотрение итоговой ситуации на рынке недвижимости в 2017 и 2018 году.
3) Сравнительный анализ рынка торговой недвижимости за 2017-2018 год.

Объектом данной дипломной работы является рынок торговой недвижимости города Москвы.

В роли субъекта выступает анализ рыночной ситуации в Москве за 2017-2018 год.

Дипломная работа состоит из введения, двух глав, каждая из которых включает в себя три подпункта, заключения и списка литературы. В первой главе проводиться изучение теоретические аспекты рынка торговой недвижимости, понятие недвижимости и анализ рынка недвижимости, описывается структура рынка и его функции. Рассматривается сущность недвижимости, описывается процесс анализа рынка недвижимости. Во второй главе рассматривается ситуация на рынке торговой недвижимости в городе Москва за 2017-2018 год, подводятся итоги и проводится сравнительный анализ. Для большей наглядности в работе используются графики и диаграммы.

При написании этой работы использовались открытые интернет источники, содержащие информацию об рынке торговой недвижимости на территории города Москвы, специализированная литература освещающая теоретические аспекты рынка недвижимости и его анализа, статьи, связанные с недвижимость и рынком недвижимости.

Глава 1. Теоретические аспекты рынка недвижимости, понятие недвижимости, сущность и этапы анализа рынка недвижимости.

1.1. Рынок недвижимости: структура, функции и субъекты рынка

Рынок недвижимости – это определенный набор механизмов, посредством которых передаются права на собственность и связанные с ней интересы, устанавливаются цены и распределяется пространство между различными конкурирующими вариантами землепользования.[1]

В общем рынок недвижимости - это комплекс процессов по отчуждению всех прав или части прав на объект недвижимости от одного физического или юридического лица другому.

В узком понимание рынком недвижимости можно назвать совокупность объектов недвижимости, с которыми можно провести сделки купле-продажи между продавцом и покупателем.

Рынок недвижимости – это совокупность механизмов, посредством которых передаются права на недвижимость и связанные с ней интересы, устанавливаются цены на недвижимость, и недвижимость распределяется между различными конкурирующими вариантами ее использования.

В систему рынка недвижимости при таком подходе включаются отношения, возникающие:

- в ходе создания объектов недвижимости – между инвесторами, застройщиками, подрядчиками и пользователями недвижимости;
- в процессе оборота прав на недвижимость – между продавцами и покупателями, арендодателями и арендаторами и т. д.;
- в процессе эксплуатации объектов недвижимости – между собственниками и управляющими, управляющими и пользователями и пр.

[1] Дж. Фридман и Н. Ордуэй "Анализ и оценка приносящей доход недвижимости".

Эти отношения, конечно, существенно отличаются по своему содержанию друг от друга, но все они объединены одним общим началом – объектом недвижимости. Именно специфика этого объекта является главным фактором, определяющим особенности рынка недвижимости.

Рынок недвижимости взаимосвязан с несколькими рынками, а именно с рынком товаров, предназначенных для долгосрочной эксплуатации, рынком предоставления услуг и со строительным рынком, связь с которым является самой сильной. Но несмотря на прочную взаимосвязь рынок недвижимости имеет кардинальные отличия от других рынков:

1) Рынок недвижимости является самой важно частью рыночной экономики.
2) Условия проведения сделок, связанных с купле-продажей недвижимости куда более тяжёлые, нежели в остальных сегментах экономики.
3) Количество продавцов и число покупателей на рынке торговли недвижимостью обуславливается экономики данного региона.
4) У рынка недвижимости существует специальная нормативно-правовая база.
5) Роль региональных и муниципальных нормативно-правовых актов, куда больше, чем у других сегментов экономики.
6) Более сложный анализ рыночной ситуации.
7) В отличие от рынка строительства, где товаром являются услуги по постройке сооружений, в рынке недвижимости товаром являются права на недвижимости, а основным процессом является смена хозяина имущества.

Люди приобретают объекты недвижимости для определённых целей:

1) дальнейшее проживание;
2) сдача другим людям в аренду;
3) инвестиции;
4) для строительства новой инфраструктуры;
5) для целей, связанных с будущем получением прибыли.

Всё перечисленное создаёт спрос на рынке недвижимости.

В конечном итоге рынок недвижимости представляет собой структуру,

выполняющую определённые действия:

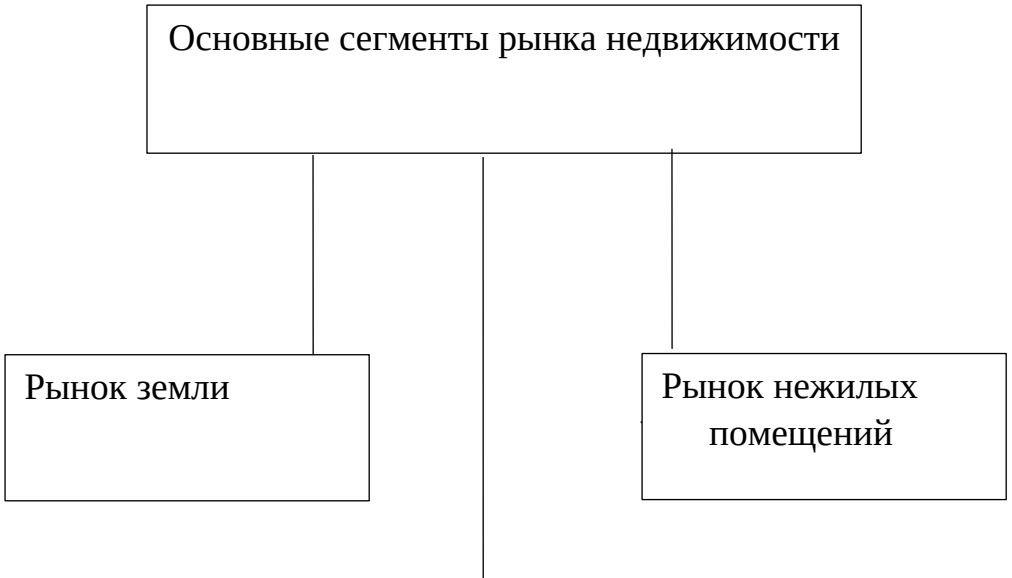
1) Предоставление законных прав на объекты недвижимости от одного физического (юридического) лица другому
2) Расчёт и выставление денежной стоимости для определённых объектов недвижимости

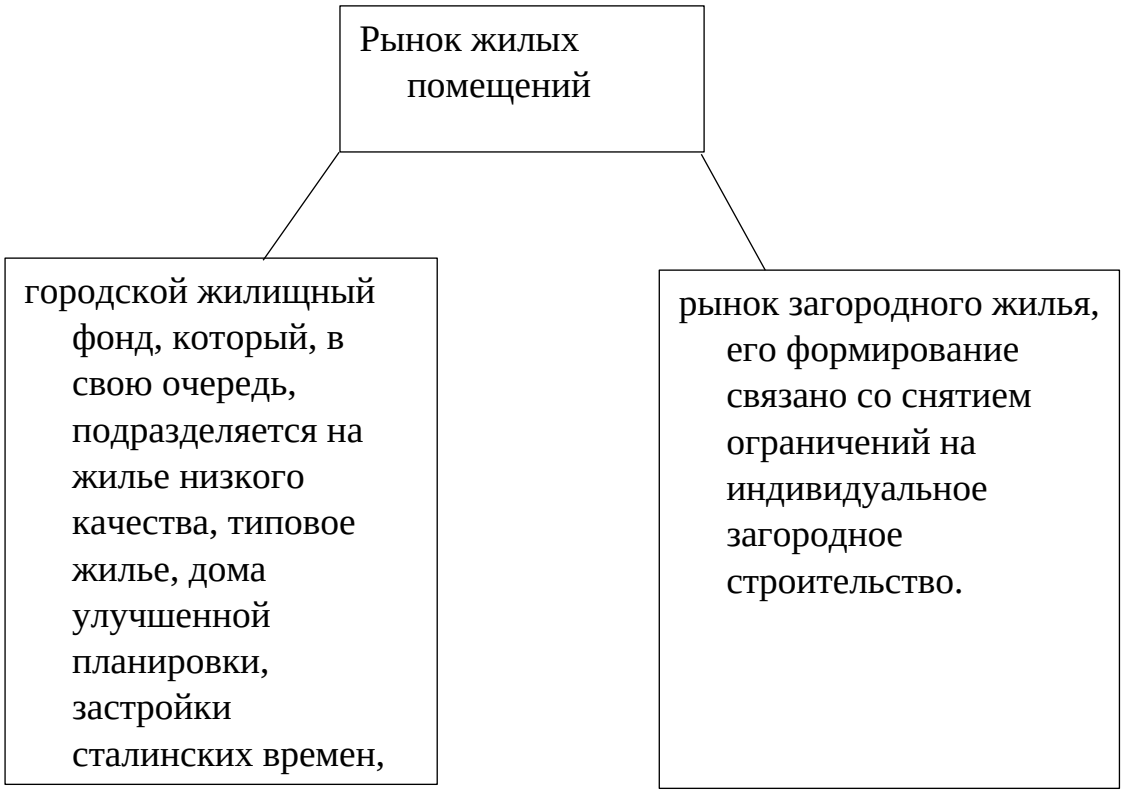
3) Установление способа эксплуатации или его изменение для земельных участков или объектов недвижимости.

Нынешний рынок недвижимости нельзя назвать идеальным из-за недостатка определённых характеристик, идеальному рынку недвижимости.

Для идеального рынка устойчивой территориальной границей являются регион, странна и группа стран. А для рынка недвижимости, который мы имеем на сегодняшний день такой границей будет только район, регион и город. Стандартизация товаров в принятом рынке совершенна или хотя бы очень высока, в свою очередь в нашем рынке её почти нет. Взаимозаменяймость товаров также различается: с одно стороны абсолютная взаимозаменяймость, и почти её полное отсутствие с другой. Так же отличием является число участников торговых сделок - в нынешнем рынке их не так много. Соотношение этих участников должно быть сбалансированно, а в наших реалях оно балансирует между перевесом в сторону продавца и покупателя. В нашем рынке торговые отношения имеют частный характер, когда в идеальном рынке они являются открытыми и биржевыми. Недостатком нынешнего рынка также является информация. Зачастую она недостоверна, что недопустимо для идеального рынка. Доступ к информации о товаре также часто бывает затруднён, скорость обмена информацией очень низкая, как и степень осведомлённости продавца и покупателя о товаре. Для идеального рынка свойственно минимальное правовое регулирование между покупателем и продавцом во время сделки. Нынешний рынок также нельзя назвать идеальным из-за постоянного роста цен на товары и из-за сильного влияния местоположения товара на его цену. Последим различием можно назвать возможность быстро снизить или увеличить количество предложений для сделок. В идеальном рынке эта возможность очень высока, а в нашем нет из-за долгого процесса создания товара.

Рынок состоит из 3 сегментов:





На рынке нежилых помещений количество сделок является наименьшим, но это компенсируется прибылью, которую они приносят. Из-за цен на объекты нежилой недвижимости данный рынок становится весьма привлекательным для людей, работающих в сфере торговли недвижимостью.

Статья 9 Конституции РФ устанавливает, что земля и другие природные ресурсы могут находиться в частной, государственной, муниципальной и иных формах собственности. Это положение определяет принципиальную возможность вовлечения в гражданский оборот земли, которая является фундаментальной основой любых видов недвижимости.[2]

Рынок земли - это рынок, на котором проходят сделки, связанные с землёй. Товаром на таком рынке являются права на земельные участки.

Весь рынок недвижимости можно разделить на первичный и вторичный.

[2] "Градостроительный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 25.12.2018) Статья 9. Общие положения о документах территориального планирования

К первичному рынку недвижимости относятся объекты, которые создали, но ещё не эксплуатировали. Такой товар впервые попадает на рынок, продавцом являются строительные компании.

К вторичному рынку относят недвижимости, которая уж была приобретена ранее, на рынке она не впервые, а продавцами являются прошлые хозяева.

Рынок недвижимости состоит из определённых частей:

1) Участники рыночных отношений (продавцы, покупатели и профессиональные участники рынка недвижимости);
2) Инфраструктуры рынка;
3) Объекты недвижимости
4) Процессы функционирования рынка

Нынешний рынок недвижимости можно разделить на 3 сектора:



Экономическими субъектами рынка недвижимости являются:

1) продавцы (арендодатели). В качестве продавца (арендодателя) может выступать любое юридическое или физическое лицо, имеющее право собственности на объект, в том числе государство в лице своих специализированных органов управления собственностью
2) покупатели (арендаторы). В качестве покупателя (арендатора) может выступать юридическое или физическое лицо, орган государственного управления, имеющий право на данную операцию по закону (имеются в виду ограничения на деятельность нерезидентов, иностранных граждан, а также на коммерческую деятельность государственных органов).
3) профессиональные участники рынка недвижимости. Состав профессиональных участников РН определяется перечнем процессов, протекающих на рынке с участием государства, и перечнем видов деятельности коммерческих структур.

Различают следующих профессиональных участников: институциональные и неинституциональные участники рынка недвижимости.

Институциональные участники рынка недвижимости – субъекты, представляющие интересы государства и действующим от его имени. Относят организации следующего профиля:

1) организации, регулирующие градостроительное развитие, землеустройство и землепользование;
2) федеральные и территориальные земельные органы, занимающиеся инвентаризацией земли, созданием земельного кадастра, зонированием территорий, оформлением землеотвода;
3) федеральные и территориальные органы архитектуры и градостроительства, занимающиеся утверждением и согласованием градостроительных планов застройки территорий и поселений, созданием градостроительного кадастра, выдаче разрешений на строительство;
4) органы экспертизы градостроительной и проектной документации, занимающиеся утверждением и согласованием архитектурных и строительных проектов;
5) органы, ведающие инвентаризацией и учетом строений;
6) органы технической, пожарной и иной инспекции, занимающиеся надзором за строительством и эксплуатацией зданий и сооружений;
7) проектировщики, строители, специалисты по технической эксплуатации, финансируемые из бюджета;
8) органы-регистраторы прав на недвижимость и сделок с ними;
9) государственные нотариусы.

Неинституциональные участники рынка недвижимости – субъекты, работающим на коммерческой основе. Относят организации следующего профиля:

1) брокеры, оказывающие услуги продавцам и покупателям при совершении сделок с недвижимостью;
2) оценщики недвижимости, оказывающие услуги собственникам, инвесторам, продавцам, покупателям независимой оценке стоимости объектов;
3) финансисты (банкиры), занимающиеся финансированием операций на рынке недвижимости, в том числе ипотечным кредитованием;
4) девелоперы, занимающиеся созданием и развитием объектов недвижимости, в том числе организацией и финансированием инвестиционного проекта, проектированием и строительством, продажей объекта полностью или по частям либо сдачей в аренду (самостоятельно или с привлечением ранее перечисленных участников в качестве подрядчиков и соинвесторов);
5) редевелоперы, занимающиеся развитием и преобразованием (вторичной застройкой) территорий;
6) управляющие недвижимостью, занимающиеся финансовым управлением и технической эксплуатацией объекта;
7) проектировщики и строители, работающие на коммерческой основе; юристы, занимающиеся юридическим сопровождением операций на рынке недвижимости;
8) страховщики, занимающиеся страхованием объектов, сделок, профессиональной ответственности;
9) участники фондового рынка недвижимости, занимающиеся созданием и оборотом ценных бумаг, обеспеченных недвижимостью (жилищные облигации, пул закладных при ипотечном кредитовании);
10) аналитики, занимающиеся исследованием рынка недвижимости и подготовкой информации для принятия стратегических решений по его развитию;
11) финансовые аналитики, занимающиеся финансовым анализом инвестиционных проектов;
12) маркетологи, специалисты по связям с общественностью и рекламе, занимающиеся продвижением объектов и услуг на рынке;
13) информационно-аналитические издания и другие СМИ, специализирующиеся на тематике рынка недвижимости;
14) специалисты по информационным технологиям, обслуживающие рынок недвижимости;

15) специалисты в области обучения и повышения квалификации персонала;
16) любые специалисты – сотрудники и члены национальных и международных профессиональных объединений рынка недвижимости.

Рассмотрим подробнее деятельность некоторых участников рынка.

Строительные организации (продавцы) существуют в относительно небольшом количестве, так как строительство требует больших капиталовложений и имеет достаточно длительный срок окупаемости. Данные организации строят новое жилье, нежилые объекты и продают объекты недвижимости либо сами, либо привлекая посредников-продавцов, оплачивая их услуги.

Риэлтер – это лицо, которое занимается предпринимательской деятельностью на рынке недвижимости, осуществляя различные сделки с недвижимым имуществом и правами на него. Эта деятельность может осуществляться юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Риэлтерские фирмы продают не саму недвижимость, последняя не является их собственностью, а свои услуги. Основной источник доходов – получение комиссионных за услуги, оказываемые продавцам или покупателям недвижимости. Риэлтерская деятельность подлежит обязательному лицензированию.

Оценщики. Процедура оценки предшествует принятию любого решения, связанного с недвижимостью. Оценка представляет обоснованное мнение независимой стороны о рыночной стоимости недвижимости.

Существует несколько характерных случаев, когда необходимо обращение к услугам оценщика:

1) оценка по заказу продавца перед выставлением недвижимости на продажу;
2) оценка по заказу потенциального покупателя перед заключением сделки;
3) оценка перед реконструкцией недвижимости на предмет прироста дохода от эксплуатации и ее рыночной стоимости в зависимости от затрат на преобразование объекта;
4) оценка инвестиционного проекта;
5) оценка при получении кредита под залог недвижимости, при внесении недвижимости в качестве доли в уставный капитал нового предприятия;
6) оценка для определения стартовой цены объекта недвижимости на конкурсах, аукционах и др.

Девелопер – это профессиональный предприниматель, инициирующий и обеспечивающий реализацию наилучшего из возможных вариантов развития недвижимости, включая организацию финансирования проекта.

Банки – пассивные участники российского рынка недвижимости. Основной деятельностью банков на рынке недвижимости должно быть участие в инвестиционных и девелоперских проектах, ипотечное кредитование.

Рынок недвижимости оказывает большое воздействие на все стороны жизни и деятельности людей, выполняя ряд общих и специальных функций.

Одна из главных функций рынка — установление равновесных цен, при которых платежеспособный спрос соответствует объему предложений. При ценах ниже равновесной имеет место избыточный спрос, а в случае превышения равновесной цены — избыточные предложения. В цене концентрируется и большой объем информации о насыщенности рынка, предпочтениях покупателей, затратах на строительство, хозяйственной и социальной политике государства в области. Например: жилищного строительства и т.д.

Регулирующая функция состоит в том, что рынок, автономно функционируя, по определению А. Смита, "невидимой рукой" перераспределяет ресурсы по сферам предпринимательства и направляет его участников к цели, которая совсем не входила в их намерения, — к формированию эффективной структуры экономики и удовлетворению общественных интересов. В современном мире недостатки рыночного регулирования все больше компенсируются государственным управлением народным хозяйством, особенно в части охраны природы, защиты конкуренции, перераспределения доходов, создания правовой среды бизнеса, решения социальных проблем и др.

Коммерческая функция состоит в реализации стоимости и получении прибыли на вложенный капитал.

Функция санирования - это очищение экономики от неконкурентоспособных и слабых участников рынка, банкротство неэффективных. Рыночный механизм указывает людям направления поиска, но не дает им никаких гарантий относительно конечных финансовых результатов. Он признает лишь общественно необходимые инвестиции в недвижимость, ведь только их и оплачивает покупатель. Поэтому освобождение рынка от неэффективных собственников предприятий и других объектов недвижимости ведет к повышению устойчивости и экономическому росту.

Информационная функция - это уникальный рыночный способ оперативного сбора и распространения обобщенной объективной информации, позволяющий продавцам и покупателям недвижимости свободно, со знанием дела принять решение в своих интересах.

Посредническая функция выражается в том, что рынок выступает в качестве совокупного посредника и места встречи множества независимых и экономически обособленных в результате общественного разделения труда

покупателей и продавцов, устанавливается связь между ними и предоставляется возможность альтернативного выбора партнеров. Действуют на рынке недвижимости и профессиональные посредники: риэлторы, оценщики, агенты, брокеры, страховщики, ипотечные кредиторы и другие лица, оказывающие услуги заинтересованным участникам.

Стимулирующая функция, в конечном счете, выступает в форме экономического поощрения прибылью продуктивного использования достижений научно-технического прогресса в создании и использовании недвижимого имущества. Конкуренция экономически принуждает и поддерживает высокую деловую активность и поиск новых возможностей эффективного управления капитальной собственностью.

Инвестиционная функция — рынок недвижимости, это привлекательный способ сохранения и увеличения стоимости капитала. Он способствует переводу сбережений и накоплений населения из пассивной формы запасов в реальный производительный капитал, приносящий доход владельцу недвижимого имущества. При этом само недвижимое имущество служит своеобразной страховой гарантией инвестиционных рисков.

Социальная функция проявляется в росте трудовой активности всего населения, в повышении интенсивности труда граждан, стремящихся стать собственниками квартир, земельных участков и других капитальных и престижных объектов. Из владельцев недвижимости, в общем, формируется средний социальный слой общества. В результате неоднократного перераспределения на рынке предприятия земельные участки, здания и сооружения, в конечном счете, переходят к эффективным стратегическим инвесторам, обеспечивающим высокопроизводительное их использование.

Инфраструктура рынка недвижимости

Инфраструктура рынка недвижимости – совокупность механизмов, обеспечивающих функционирование рынка

Условно можно выделить четыре таких механизма:

Во-первых, социальный механизм, включающий в себя:

- законодательную и нормативную базы рынка;
- систему общественного контроля над соблюдением правовых и этических норм всеми участниками рынка, защиты их прав и интересов.

Основными участниками рынка, реализующими этот механизм являются законодательные и представительные органы власти и управления федерального

и регионального уровней, профильные подразделения исполнительных органов, общественные объединения неинституциональных участников рынка в лице их юридических подразделений.

Во-вторых, методологический (макрорыночный) механизм, включающий в себя:

- систему мониторинга и исследования процессов функционирования рынка недвижимости, способов и средств реформирования и развития рынка (исследовательские подразделения общественных объединений, исследовательские организации рынка недвижимости при участии профессионалов-практиков);
- специализированные государственные, общественные и коммерческие институтов управления развитием рынка недвижимости, в частности:

1. органы координации усилий государственных учреждений и ведомств, направленных на развитие рынка недвижимости.
2. специализированных структурных подразделений органов государственной власти и местного самоуправления, ориентированных на реформирование, регулирование и контроль рынка недвижимости, защиту собственника от противоправных действий;
3. саморегулируемых и общественных организаций, профессиональных и потребительских союзов рынка недвижимости;
4. образовательных учреждений и информационных центров рынка недвижимости;
5. некоммерческих и коммерческих организаций – исследователей и инициаторов реформирования отдельных сегментов рынков недвижимости.

В-третьих, инженерно-технологический механизм, включающий в себя:

- эталонные технологии профессиональной деятельности на рынке недвижимости при проведении операций всех категорий;
- стандарты описания объектов недвижимости всех видов в интересах операций с ними всех категорий;
- единое информационного пространства рынка недвижимости и обеспечение информационной открытости рынка;
- законодательно закрепленые эталонные требования к недвижимому имуществу и к профессиональной деятельности на рынке недвижимости;
- нормативные, инструктивные и регистрационные документы, регламентирующие операции на рынке недвижимости;
- банки данных эталонных (модельных) технологий деятельности на рынке недвижимости.

В-четвертых, психолого-поведенческий механизм, включающий в себя профессиональные нормы и стандарт взаимоотношений участников рынка, сводящих к минимуму издержки проведения операций (транзакций) на этапах поиска информации, ведения переговоров, принятия решений, правового закрепления сделок, мотивации участников, координации усилий участников, контроля и восстановления нарушенных прав и применения санкций к нарушителям.

Таким образом можно подвести к тому, что под рынком недвижимости мы понимаем механизм передачи прав на недвижимое имущество между продавцом и покупателем

1.2. Недвижимость: понятие и функции

К недвижимым вещам (недвижимое имущество, недвижимость) относятся земельные участки, участки недр и все, что прочно связано с землей, то есть объекты, перемещение которых без несоразмерного ущерба их назначению невозможно, в том числе здания, сооружения, объекты незавершенного строительства.

К недвижимым вещам относятся также подлежащие государственной регистрации воздушные и морские суда, суда внутреннего плавания. Законом к недвижимым вещам может быть отнесено и иное имущество.

К недвижимым вещам относятся жилые и нежилые помещения, а также предназначенные для размещения транспортных средств части зданий или сооружений (машино-места), если границы таких помещений, частей зданий или сооружений описаны в установленном законодательством о государственном кадастровом учете порядке.[3]

Под недвижимостью как юридической категории понимается объект гражданских прав, отличительными особенностями которого являются вещная природа и неразрывная связь с землей, зарегистрированный в соответствии с действующим законодательством.

Под недвижимостью как экономической категории понимается материальный актив, стоимостной эквивалент которого определяется эффективностью его использования в качестве экономического блага, товара или источника дохода.

[3] "Гражданский кодекс Российской Федерации (часть первая)" от 30.11.1994 N 51-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019) Статья 130. Недвижимые и движимые вещи

На основании Гражданского и Градостроительного Кодексов можно сделать вывод, что объект недвижимости — физический объект, «сложная вещь», состоящая из различных элементов.

Среди кодифицированных законодательных актов, регулирующих статус и оборот недвижимых вещей, необходимо назвать Жилищный кодекс РФ, Воздушный кодекс РФ от 19 марта 1997 г. N 60-ФЗ (в части определения условий оборота воздушных судов), Лесной кодекс РФ, Градостроительный кодекс РФ от 29 декабря 2004 г. N 190-ФЗ, Кодекс торгового мореплавания РФ (в части определения условий оборота морских судов) и др.. Все указанные Кодексы являются источниками права при регулировании гражданско-правового оборота жилых помещений, лесов, многолетних насаждений, обособленных водных объектов, воздушных и морских судов, судов внутреннего плавания, то есть тех объектов, в отношении которых Гражданским кодексом РФ установлен правовой режим недвижимости.

Недвижимость обладает полезными свойствами, обусловленными как физическими характеристиками объекта недвижимости, так и социальной формой ее использования.

Как физический объект недвижимость характеризуется:

- наличием «прочной связи» с землей, на которой она расположена;
- местоположением (основная и наиболее существенная характеристика);
- определенным составом элементов, который формирует качественные
- характеристики (основное функциональное назначение или тип) объекта;
- длительностью физического существования;
- собственным жизненным циклом, состоящим из двух основных фаз
- инвестиционно-строительной и фазы потребления (эксплуатации и управления объектом недвижимости вплоть до выведения его из оборота).[4]

В законодательных, нормативных, методических актах и документах

Применяется классификация объектов по различным основаниям:

1. физическому статусу;
2. назначению;
3. качеству;
4. местоположению;
5. размерам;
6. видам собственности (принадлежности на праве собственности);

[4] Лекционный курс по дисциплине «Основы управления недвижимостью» ТЕМА №1. ПОНЯТИЕ НЕДВИЖИМОСТИ – ЮРИДИЧЕСКОЕ И ЭКОНОМИЧЕСКОЕ

7. юридическому статусу (принадлежности на праве пользования);
1) По физ0ическому статусу выделяют:

• земельные участки;

• здания, строения, сооружения;

• помещения.

Здания и помещения разделяют на жилые и нежилые.

2. Классификация фонда объектов недвижимости по назначению содержит следующий перечень видов и подвидов объектов:

А) земля:

а) земельные участки в городах, поселках, других населенных пунктах

(поселениях):

- под жилье (селитебная территория);
- под предприятия промышленности, транспорта, сферы услуг;
- под предприятия сельского хозяйства, обороны (нежилая территория);
- под парки и озелененные пространства, водные объекты (рекреационная территория);
- под инженерную и транспортную инфраструктуру (территория общего назначения);

б) земельные участки вне поселений (межселенные территории):

- под дачное и садово-огородное использование;
- под жилую застройку;
- промышленного и иного специального назначения (промышленности, транспорта, энергетики, обороны и др.);
- сельскохозяйственного назначения;
- природоохранного, природно-заповедного, оздоровительного, рекреационного, историко-культурного назначения;
- лесного фонда, водного фонда;
- участки недр;
- земли резерва, назначение которых не определено;

2) жилье (жилые здания и помещения):

- многоквартирные жилые дома, квартиры в них и другие помещения для постоянного проживания (в домах отдыха, гостиницах, боль школах и т.п.);
- индивидуальные и двух – четырех семейные малоэтажные жилые дома;

3) коммерческая недвижимость:

- офисные здания и помещения административно-офисного назначения;
- гостиницы, мотели, дома отдыха;
- магазины, торговые центры;
- рестораны, кафе и другие пункты общепита;
- пункты бытового обслуживания, сервиса;

4) промышленная недвижимость:

- заводские и фабричные помещения, здания и сооружения производственного назначения;
- мосты, трубопроводы, дороги, дамбы и другие инженерные сооружения;
- паркинги, гаражи;
- склады, складские помещения;

5) недвижимость социально-культурного назначения:

• здания правительственных и административных учреждений,

• культурно-оздоровительные, образовательные, спортивные об

• религиозные объекты.

Виды и подвиды объектов можно классифицировать:

3. По качеству – на типы и подтипы.

4. По местоположению – по районам, районам, зонам города, региона.

5. По размерам – общей площади комнат и т.п.

6. По видам собственности и объекты недвижимости делятся на:

- частные — находящиеся в собственности граждан и юридических лиц, созданных в качестве частных собственников;
- государственные — находящиеся в федеральной собственности, собственности субъектов Федерации;
- муниципальные — находящиеся в муниципальной собственности;
- общественные — находящиеся в собственности общественных объединений;

- коллективные (смешанные) — находящиеся в совместной или долевой собственности различных субъектов собственности (частной, государственной, муниципальной, общественной).

7. По юридическому статусу объекты недвижимости разделяют в зависимости от вида на используемые собственником или арендатором здания и сооружения, приобретенные путем сделки купли-продажи, наследования или дарения, отчуждения или иным способом (приватизация).

8. По функциональному происхождению – производственные и

непроизводственные.

9. По происхождению – невосполнимые (земельные участки, недра, природные комплексы) и восполнимые (здания, сооружения, лесные массивы).

Каждый объект недвижимости обладает определенными качественными и количественными характеристиками, в том числе:

- физическими — размер, площадь, этажность, материалы и пр.;
- имущественно-правовыми характеристиками — права собственности, ограничения и пр.;
- экономическими — стоимость, цена, доходность, издержки содержания и пр.;
- характеристики окружающей среды — экология, транспорт, инфраструктура, сейсмичность и пр.

Так, например, жилые дома имеют массу стандартных категорий, в самом общем виде они делятся на 4 категории: престижные, массовые, так называемые «пятиэтажки» («хрущевки») и элитные (люкс), а общественные здания – это учебно-воспитательные, лечебно-оздоровительные, торговые, административные, культурно-просветительные, спортивные организации и учреждения, учреждения связи, коммунальные организации и многие другие.

На категорию недвижимых объектов влияют характеристики внешней среды:

- местоположение (страна, регион, город, сельская местность);
- природные условия;
- транспортные условия;
- инфраструктура;
- политическая ситуация;
- социально-экономическая среда.

1.3. Анализ рынка недвижимости

Под анализом рынка недвижимости понимаются целенаправленное

исследование его состояния, общих и частных тенденций, а также

прогнозирование развития как в целом, так и в различных сегментах для

обеспечения объективной информацией лиц, принимающих решения.

Общий (универсальный) анализ рынка торгоавой недвижимости включает в себя следующие этапы, которые отражают различные уровни деятельности аналитика:

- создание и наполнение аналитических баз данных;
- мониторинг рынка;
- исследование рынка;
- прогнозирование развития рынка.

Создание и наполнение аналитических баз данных – сбор и предварительная обработка информации.

В самом общем смысле под информацией понимаются сведения об объектах и явлениях окружающей среды, их параметрах, свойствах и состоянии, которые воспринимают информационные системы (живые организмы, управляющие машины и др.) в процессе жизнедеятельности и работы. Цены на рынках недвижимости постоянно меняются. В связи с этим на практике невозможно знать исключительно все цены, которые установлены в настоящий момент всеми продавцами на интересующий объект недвижимости, т. е. участники рынка недвижимости находятся в условиях информационной асимметрии – ситуации, при которой информация доступна только некоторым, а не всем участникам рынка. Отсутствие необходимой информации на практике приводит к значительным колебаниям и разбросу цен, что является следствием отсутствия достаточной информации на данном рынке. На рынке недвижимости следует выделять информацию для следующих целей: принятие решения об инвестировании, купля-продажа, девелопмент недвижимости (реконструкции, сноса, нового строительства), управление объектом недвижимости и др.

К основным видам информации на рынке недвижимости, оказывающим влияние на формирование цен, относятся:

- идентификация продавцов и покупателей;
- цены сделок и цены предложений на объекты недвижимости;
- период экспозиции на рынке для определенного типа объектов;
- нормативные акты и законодательство в сфере недвижимости;
- информация о проведенных аукционах и торгах по продаже недвижимости;
- ситуация на сопряженных рынках, таких как рынок строительных материалов, рынок транспортных услуг и т.д.;

- статистические данные, так как развитие рынка недвижимости – циклический процесс;
- информация о расходах на содержание недвижимости и др.

Для исследования целесообразно выделение исследования трех основных групп показателей состояния и динамики рынка недвижимости:

- показатели деловой активности: объем продаж и аренды (стоимостное и натуральное выражение), в том числе по типам недвижимости; объем и структура инвестиций в недвижимость; объем нового строительства; объем предложения на вторичном рынке;
- стоимостные показатели: уровень и динамика цен на первичном и вторичном рынках, в том числе по типам недвижимости; уровень и динамика строительных издержек; уровень и инамика арендной платы;
- индикаторы тенденций рынка: сроки экспозиции на рынке – период между выставлением объекта на рынок (выставлением в листинг), норма вакансий (доля незанятых помещений в имеющемся фонде недвижимости), «навес над рынком» (отношение объема предложения к объему продаж за определенный период времени).

Мониторинг рынка – статистическая обработка данных; анализ и оценка текущего состояния показателей; анализ и оценка динамики показателей.

На этом этапе анализа рынка недвижимости можно выделить следующие стандартные проблемы, с которыми сталкивается аналитик: большие объемы информации; необходимость получения ежемесячных (еженедельных) отчетов; требования соответствия отчетов разработанным шаблонам; значительные затраты ресурсов на обработку и предоставление информации.

Этапы мониторинга:

1) Выбор показателей, подлежащих определению при решении конкретной задачи анализа рынка. Определяющими показателями являются цена предложения объекта и цена сделки, коэффициент торга, арендная ставка, коэффициент капитализации и т.д.
2) Выбор периода (день, неделя, месяц, квартал, год), за который производится обработка данных для получения одного значения каждого из статистических показателей, и определённого количества периодов предыстории для построения динамического ряда. Выбор узкого периода (день, неделя, месяц) определяется прежде всего стремлением к сопоставимости аналогов, широкого (квартал, год)- стремлением к увеличению объёма выборки.
3) Сбор и предварительная обработка документированной информации об объектах рынка в заданных периодах: обеспечение наличия данных,

необходимых и достаточных для получения выбранных статистических показателей, в том числе и для типизации объектов (разделению на однородные группы), очистка базы данных от недостоверной информации, повторов и дублей.

4) Предварительная типизация (классификация) объектов по качеству, размеру, местоположению и другим признакам.
5) Расчленение совокупности объектов на выборки в соответствии с принятой классификацией.
6) Определение статистических характеристик каждой выборки, построение гистограммы распределения каждого показателя (важной особенностью этапа является обязательное определение статистической погрешности в определение средней цены и других средневыборочных показателей).
7) Построение предварительной числовой пространственно-параметрической модели рынка.
8) Корректировка расчленения и построения оптимизированной пространственно-параметрической модели рынка. Цель- максимально возможное снижение погрешности при определении средних цен в выборке путём их дополнительного расчленения или объединения и пересчёта всех статистических показателей.
9) Расчёт структурных относительных показателей сегмента рынка. Подразумевает, что на 6-м этапе рассчитывались абсолютные показатели (например, количество объектов в выборке). Здесь они переводятся в относительные (например, доли объектов в классе или в зоне).
10) Построение динамических рядов по каждому из выбранных показателей.
11) Расчёт относительных показателей динамик (индексов и темпов)
12) Описание полученных результатов и подготовка отчёта о мониторинге рынка за текущий период и о накопленной динамике за рассматриваемый период.

В Российской гильдии риэлторов разработана система индексов IREM-RGR (Index Real Estate Market – Russian Guild of Realtors), характеризующих основные тенденции рынка недвижимости.

Она включает:

1) ценовые (стоимостные) индексы:

- − индекс номинальных цен и/или арендных ставок – отношение номинальной рублевой и/или долларовой цены (арендной ставки) в текущем периоде к ставке базового периода;

- индекс реальных цен и/или арендных ставок (то же с поправкой на локальную инфляцию/дефляцию, т. е. изменение покупательной способности рубля и/или доллара в России);

2) индекс рыночной активности (RGR-T) – отношение объема сделок (транзакций) на рынке, т. е. отношение количества продаж квартир и количества площадей, арендованных в текущем периоде, к той же величине базового периода;
3) сводные индексы рынка недвижимости – индексы денежного оборота на рынке:

- RGR-IN – произведение индекса номинальных цен (арендных ставок) на индекс рыночной активности;
- RGR-IR – произведение индекса реальных цен (арендных ставок) на индекс рыночной активности.

Одним из наиболее известных в Российской Федерации информационных ресурсов в сфере недвижимости является интернет-проект «Индексы рынка недвижимости». Специалистами его аналитического центра для мониторинга рынка жилой недвижимости предлагается использовать

следующие индексы:

- индекс стоимости жилья (средний уровень цен на жилье) – является индикатором текущего среднего уровня цен на жилье в долларах;
- индекс ценового ожидания (темп изменения цен на жилье) – отражает текущий темп изменения среднего уровня цен на жилье в процентах в месяц;
- индекс доходности жилья – показатель экономической эффективности вложения средств в жилье, потенциальный доход от которого складывается из двух составляющих: арендных платежей от возможной сдачи квартиры в аренду и изменения первоначальной стоимости в зависимости от изменения уровня цен на рынке.

Исследование рынка – исследование пространственно-параметрических закономерностей изменения показателей, динамических закономерностей изменения показателей, динамики различных показателей, в том числе показателей внешней среды (макроэкономических, смежных рынков и т.д.), исследование показателей, не поддающихся статистическому мониторингу (барьеры входа на рынок и т.д.).

Для исследования пространственно-параметрических закономерностей изменения различных показателей, связанных с объектами недвижимости

(этажность, цена и т.д.) предлагается использование такой геоинформационной системы, как MOSMAPGIS. Это современная компьютерная технология для картирования и анализа объектов реального

мира с пространственной привязкой на карте.

Программный модуль MOSMAP-GIS позволяет импортировать имеющуюся базу данных об объектах недвижимости и визуализировать имеющиеся объекты на карте для проведения последующего пространственного анализа. При этом существует возможность масштабирования карт с различной степенью детализации. Любая географическая информация содержит сведения о пространственном положении. Данная программа позволяет отобразить текущие предложения рынка на карте с указанием удельной цены предложения, этажности и прочих параметров объектов недвижимости для пространственного анализа исследуемого района и формирования выборок объектов предложения для статистического анализа.

Для исследования факторов, влияющих на рынок недвижимости, предлагается использование SWOT-анализа и PESTEL-анализа. При использовании SWOT-анализа рынок недвижимости рассматривается как бизнес-структура. Анализ заключается в определении сильных и слабых сторон исследуемого рынка, выявлении его возможностей, угроз, исходящих из ближайшего окружения (внешней среды).

Задачи SWOT-анализа в отношении рынка недвижимости будут сводиться к тому, чтобы:

1) выявить внутренние сильные и слабые стороны данной рыночной системы;
2) выявить возможности и угрозы со стороны внешнего и внутреннего рынков недвижимости;
3) увязать влияние и взаимосвязь внутренних сильных и слабых сторон рынка недвижимости с внешними проявлениями возможностей и угроз;
4) сформулировать в общих чертах основные направления развития исследуемого рынка на уровне региона и страны в целом;
5) сформировать перечень действий и мер на основе бизнес-планирования по минимизации последствий угроз и более широкому использованию предоставляемых возможностей.

Сильные стороны рынка недвижимости – это внутренние характеристики рынка, которые выгодно позиционируют первостепенное преимущество его развития в условиях влияния различных взаимодействующих экономико-социальных, политических и экологических факторов. Среди них необходимо выделить следующие: действующие государственные программы

инновационного развития экономики страны; формирование особых экономических зон, что способствует динамичному развитию рынка недвижимости; достаточно развитая гибкая система ипотечного кредитования, взаимодействующая со строительными компаниями и позволяющая получить недостающие суммы со стороны бизнеса и т.д.

Слабые стороны рынка недвижимости – это также внутренние характеристики рынка недвижимости, которые по отношению к гипотетической экономической ситуации (что можно рассматривать на уровне государства в области развития рынка недвижимости в целом) выглядят наиболее слабыми или неразвитыми и которые возможно улучшить в будущем. Сюда же можно отнести сложности, возникающие при выделении землеотводов, ценообразовании и государственной регистрации прав собственности и т.д.; перенасыщение рынка посредниками и стимулирование, таким образом, спекулятивного спроса (многократная перепродажа одного и того же объекта недвижимости); слабый уровень профессионального поведения посредников или почти полное его отсутствие и т.д.

Альтернативные решения (возможности) являются характеристикой внешней среды по отношению к развитию рынка недвижимости на региональном и федеральном уровнях. Возможностями для изучаемого рынка являются благоприятные внешние обстоятельства, которые можно использовать для усиления сильных сторон или получения новых ключевых преимуществ. При поиске альтернатив следует обращать пристальное внимание на позитивные мировые тенденции развития рынка недвижимости, резкий рост спроса (по каждому из сегментов рынка) на строящиеся объекты недвижимости, появление новых технологий производства, которые можно с успехом внедрить в производство и восстановление ветхих объектов и т.д. В качестве потенциальных угроз могут быть факторы внешней макро- и микроэкономической среды внутри страны: законодательство и политическая среда, ожидаемые или возможные их изменения; экономическое положение страны или отдельного ее региона. В число угроз входят изменение показателей роста валового национального продукта, возможные значительные изменения в системе налогообложения, повышение уровня ожидаемой инфляция и негативное ее влияние на развитие рынка недвижимости.

В свою очередь PESTEL-анализ рынка недвижимости предполагает изучение следующих факторов:

- политических (P – political) – будущие изменения в законодательстве, правительственная политика, государственное регулирование конкуренции и т.д.;

- экономических (E – economic) – экономическая ситуация (ВВП), уровень инфляции, инвестиционный бизнес-климат, общие проблемы налогообложения, динамика отечественного рынка недвижимости, платежеспособный спрос населения, специфика строительной отрасли и т.д.;
- социальных (S – social) – потребительские предпочтения, базовые ценности, тенденции образа жизни, здоровый образ жизни, отношение к работе и отдыху и т.д.;
- технологических (T – technological) – развитие новых технологий, финансирование НИОКР, связанные/зависимые технологии, замещающие технологии/решения, зрелость технологий, производственная емкость, уровень оснащения строительства и т.д.; экологических (E – ecological) – экологичность применяемых технологий и материалов в строительстве и эксплуатации, экологическая ситуация в регионе, шумовой фактор и т.д.;
- правовых (L – legal) – европейское/международное законодательство, земельное законодательство, регулирующие органы и нормы, изменения законодательства, затрагивающие социальные факторы, законодательство по технологиям и т.д.

Подводя итоги, можно сделать следующие выводы.

Под рынком недвижимости понимается совокупность механизмов, посредством которых обеспечиваются создание недвижимости, оборот прав на ее объекты, взаимодействие между спросом и предложением, установление равновесной цены, распределение недвижимости между различными конкурирующими вариантами ее использования, эксплуатация, инвестирование и финансирование объектов недвижимости.

Под анализом рынка недвижимости понимается целенаправленное исследование его состояния, общих и частных тенденций, а также прогнозирование развития как в целом, так и в различных сегментах

для обеспечения объективной информацией лиц, принимающих решения.

Общий (универсальный) анализ рынка жилой недвижимости включает создание и наполнение аналитических баз данных, мониторинг, исследование и прогнозирование рынка.

Глава 2 Анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы за 2017-2018 год.

2.1. Анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы в 2017 году.

Анализ 1 квартала 2017 года

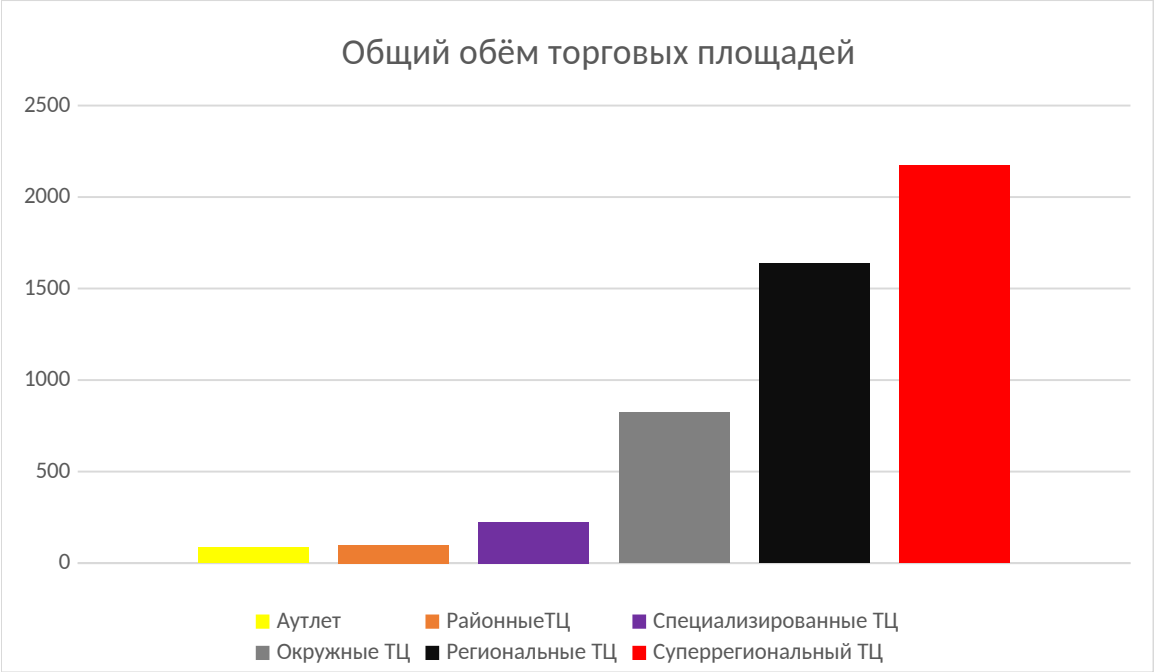
- Второй год подряд в 1 кв. на рынок торговых центров Москвы не вышло ни одного качественного объекта. К вводу в 2017 году заявлены 217,5 тыс. кв. м* качественных центров, что на 52% уступит результату прошлого года и станет минимальным показателем за четыре года. Среди крупнейших заявленных проектов – «Vegas Кунцево» (113,4 тыс. кв. м) и «Видное парк» (27,5 тыс. кв. м).
- 2017 год начался объявлениями как о старте реализации приостановленных ранее проектов, так и о планах по строительству новых. Дальнейшее восстановление девелоперской активности может произойти на фоне стабилизации российской экономики.
- Вследствие отсутствия ввода новых торговых центров в Москве доля вакантных площадей в действующих объектах уменьшилась в 1 кв. на 0,3 п.п. – до 7,2%. В течение года показатель продолжит снижаться и достигнет минимального уровня с начала 2015 года – 6,5%.
- В 1 кв. 2017 года семь новых зарубежных брендов открыли свои первые магазины в стране; большинство из них представляют премиальный сегмент. Среди дебютов следует выделить открытие первого в Европе итальянского бутика косметики Giorgio Armani Beauty в торговом центре «Атриум». Единственным брендом, открывшимся в формате стрит-ритейла – на ул. Петровке – оказался итальянский бутик обуви класса люкс Aquazzura.
- Арендные ставки в торговых центрах Москвы в 1-м квартале 2017 года не изменились: максимальная ставка аренды для помещения площадью 100 кв.м на первом этаже торговой галереи остается на уровне 195 тыс. руб. за кв.м в год, средняя – 74 тыс. руб. за кв.м в год.[5]

Общий объём торговых площадей составил:

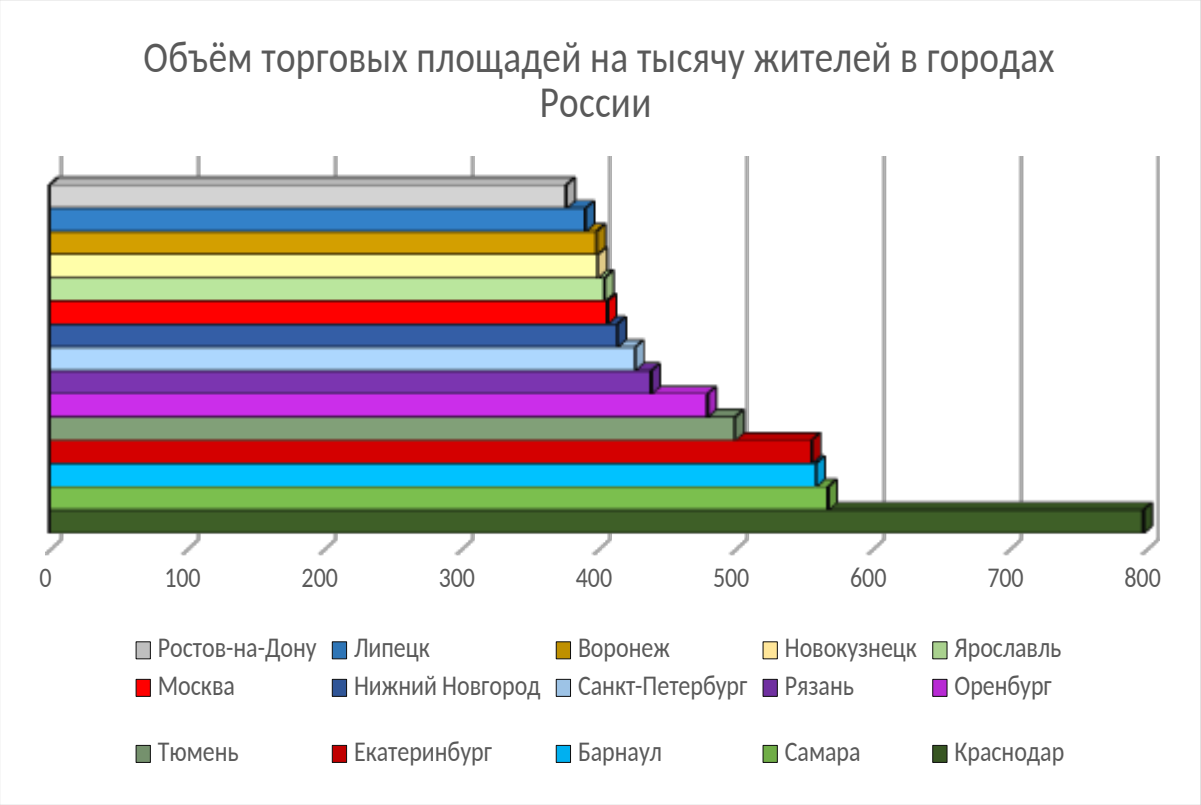
1) 84 тыс. кв.м для аутлета (3 объекта)
2) 98 тыс. кв.м для районный ТЦ площадью от 5 до 15 тыс. кв.м (11 объектов)
3) 224 тыс. кв.м для специализированный ТЦ площадью от7,5 до 25 тыс. кв. м (11 объектов)

[5] www.jll.ru анализ рынка торговой недвижимости 1 квартал 2017

4) 821 тыс. кв.м для окружных ТЦ площадью от 15 до 35 тыс. кв.м (35 объектов)
5) 1 637 тыс. кв.м для региональных ТЦ площадью от 35 до 75 тыс. кв.м (32 объекта)
6) 2 174 тыс. кв.м для суперрегиональный ТЦ площадь свыше 75 тыс. кв. м (16 объектов)



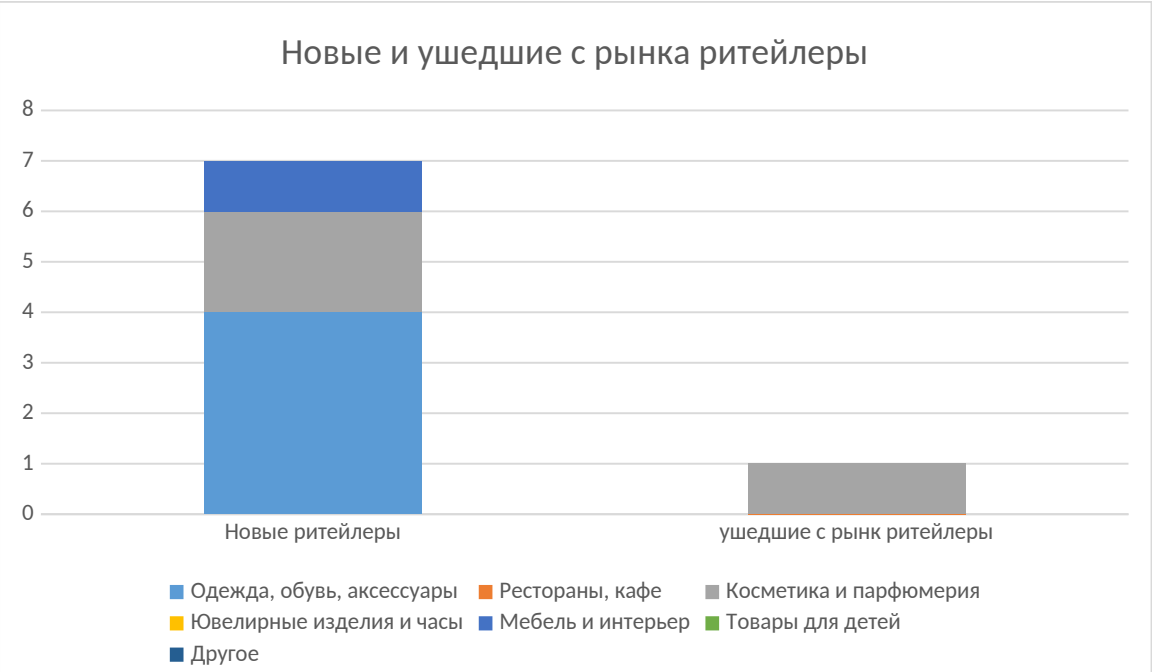
Всего в итоге имеется 108 тц, общая площадь которых составляет 5,04 млн кв.м



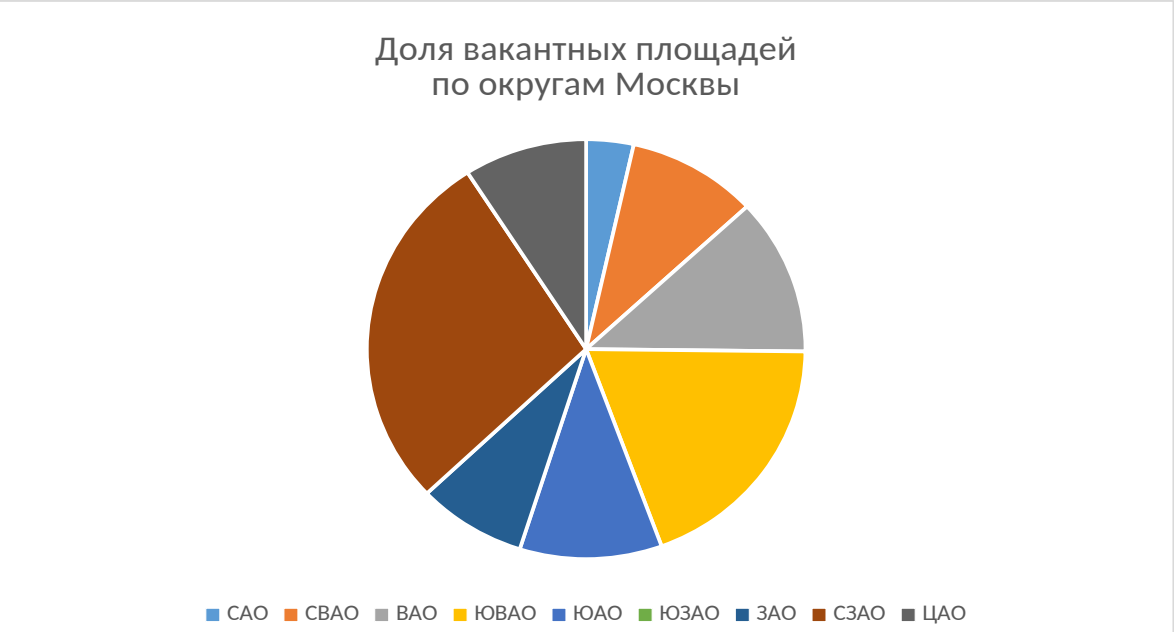
Объём торговых площадей на тысячу жителей в городе Москва равен 407 кв. м, что составляет 5,7% от общей торговой площади представленных крупных городов.

Динамика выхода новых ритейлеров на рынок

Ритейлером называют компанию, которая занимается розничной торговлей.



В первый квартал 2017 года прибыло 7 новых ритейлеров и ушёл с рынка только один.



Доля вакантных торговых площадей:

1) СЗАО – 16%
2) ЮВАО – 11%
3) ЮЗАО – 7,6%
4) ВАО – 6,9%
5) ЮАО – 6%
6) СВАО – 5,5%
7) ЦАО – 5,2%
8) ЗАО – 4,6%
9) САО – 2%

Наибольшая доля вакантных торговых площадей находится в СЗАО и составляет 16% от общего числа, наименьшая в САО - 2% от общего числа.



Насыщенность торговыми площадям по округам Москвы на тысячу жителей:

1) СЗАО – 611кв.м на тыс. человек
2) САО – 592 кв.м на тыс. человек
3) ЦАО – 506 кв.м на тыс. человек
4) СВАО – 481 кв.м на тыс. человек
5) ЮАО – 464 кв.м на тыс. человек
6) ЮЗАО – 434 кв.м на тыс. человек
7) ЮВАО – 438 кв.м на тыс. человек
8) ЗАО – 352 кв.м на тыс. человек
9) ВАО – 111 кв.м на тыс. человек

Наибольшая насыщенность торговыми площадями на тысячу жителей наблюдается в СЗАО – 611 кв. м, наименьшая в ВАО – 111 кв. м.

Общая насыщенность торговыми площадями составляет 3989 кв.м на тысячу жителей.

Анализ 2 квартала 2017 года

- В 1 пол. 2017 года на рынок торговых центров Москвы не вышло ни одного качественного объекта. Даже при вводе до конца года заявленных 236,7 тыс. кв. м* новых площадей, годовой объем станет рекордно низким за последние четыре года, сократившись в два раза по сравнению с 2016 годом. Среди крупных проектов текущего года стоит отметить «Vegas

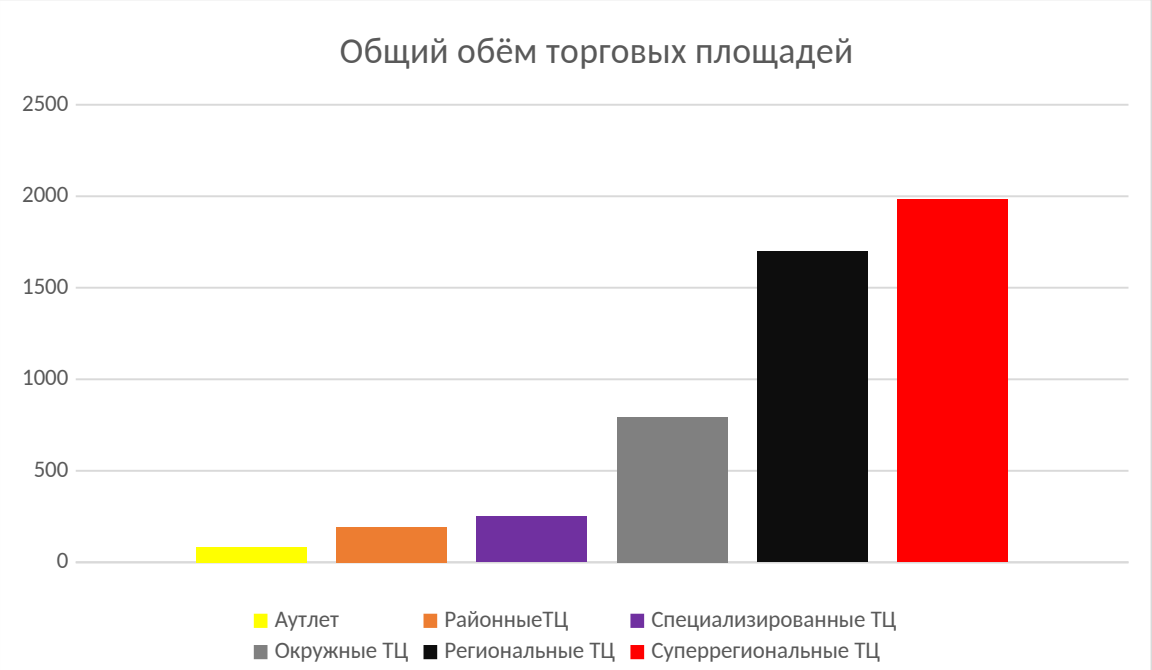
Кунцево» (113,4 тыс. кв. м), «Видное парк» (45 тыс. кв. м) и «Арена плаза» (20 тыс. кв. м).

- Во 2 кв. 2017 года доля вакантных площадей в действующих торговых центрах Москвы уменьшилась с 7,2% до 6,4%. В отсутствие ввода и при значительном объеме площадей (около 1,6 млн кв. м), вышедшем на рынок в предыдущие три года, ритейлеры сегодня в основном открывают магазины в торговых центрах, начавших работу в 2014–2016 годах.
- За 1 пол. 2017 года 24 новых зарубежных бренда открыли свои первые магазины в стране. Данный показатель сопоставим с результатом аналогичного периода прошлого года, когда на российский рынок вышло 26 новых брендов.
- Новые бренды для размещения своего первого магазина, как правило, отдают предпочтение торговым центрам: на них пришелся 71% дебютных открытий (17 из 24). При этом игроки ценового сегмента выше среднего для первых точек продолжают выбирать площадки стрит-ритейла: на них пришлось 6 из 7 открытий в центральных торговых коридорах Москвы. Наиболее активными в 1 пол. были европейские бренды: на их долю пришлось около 80% дебютных магазинов.
- Арендные ставки в торговых центрах Москвы во 2 кв. 2017 года не изменились: максимальная ставка аренды для помещений площадью 100 кв.м на первом этаже торговой галереи остается на уровне 195 тыс. руб. за кв. м в год, средняя — 74 тыс. руб. за кв. м в год.[6]

Общий объём торговых площадей составил:

1) 84 тыс. кв.м для аутлета (3 объекта)
2) 193 тыс. кв.м для районный ТЦ площадью от 5 до 15 тыс. кв.м (21 объектов)
3) 249 тыс. кв.м для специализированный ТЦ площадью от7,5 до 25 тыс. кв. м (13 объектов)
4) 793 тыс. кв.м для окружных ТЦ площадью от 15 до 35 тыс. кв.м (34 объектов)
5) 1 698 тыс. кв.м для региональных ТЦ площадью от 35 до 75 тыс. кв.м (34 объекта)
6) 1982 тыс. кв.м для суперрегиональный ТЦ площадь свыше 75 тыс. кв.м (14 объектов)

[6] www.jll.ru анализ рынка торговой недвижимости 2 квартал 2017

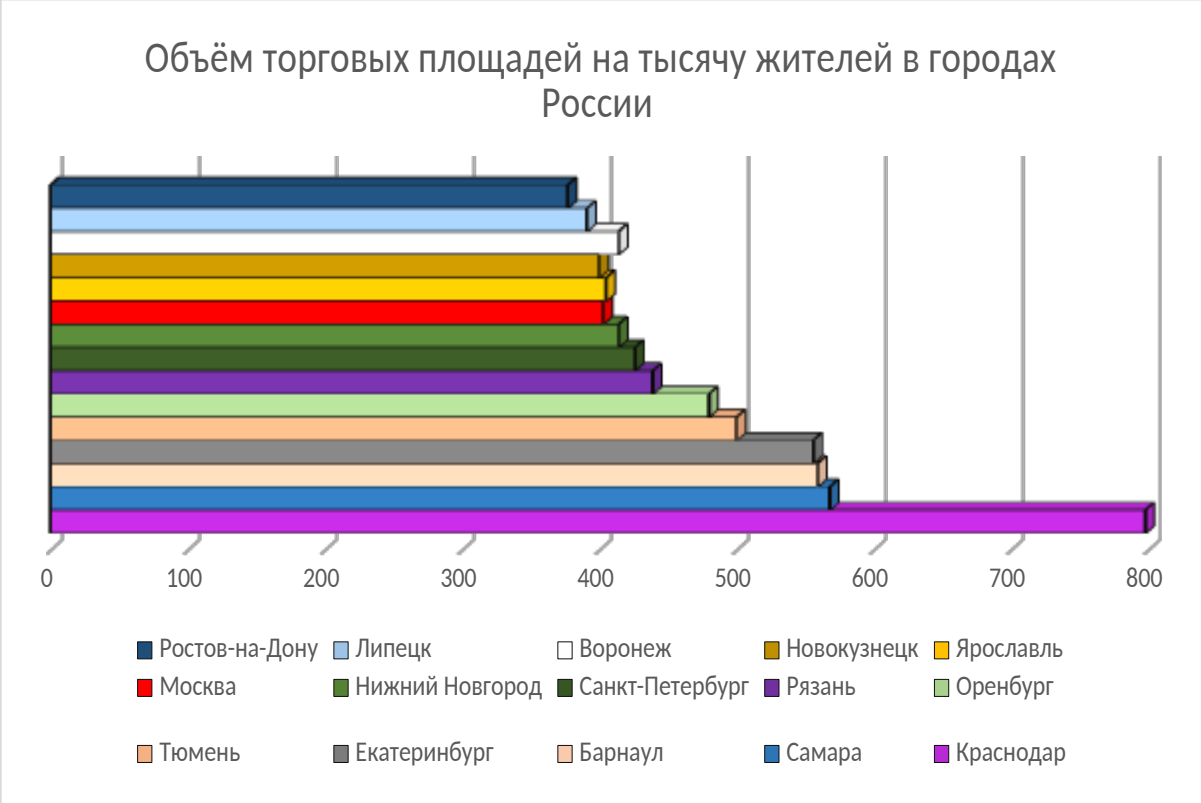


Отличия от первого квартала 2017 года:

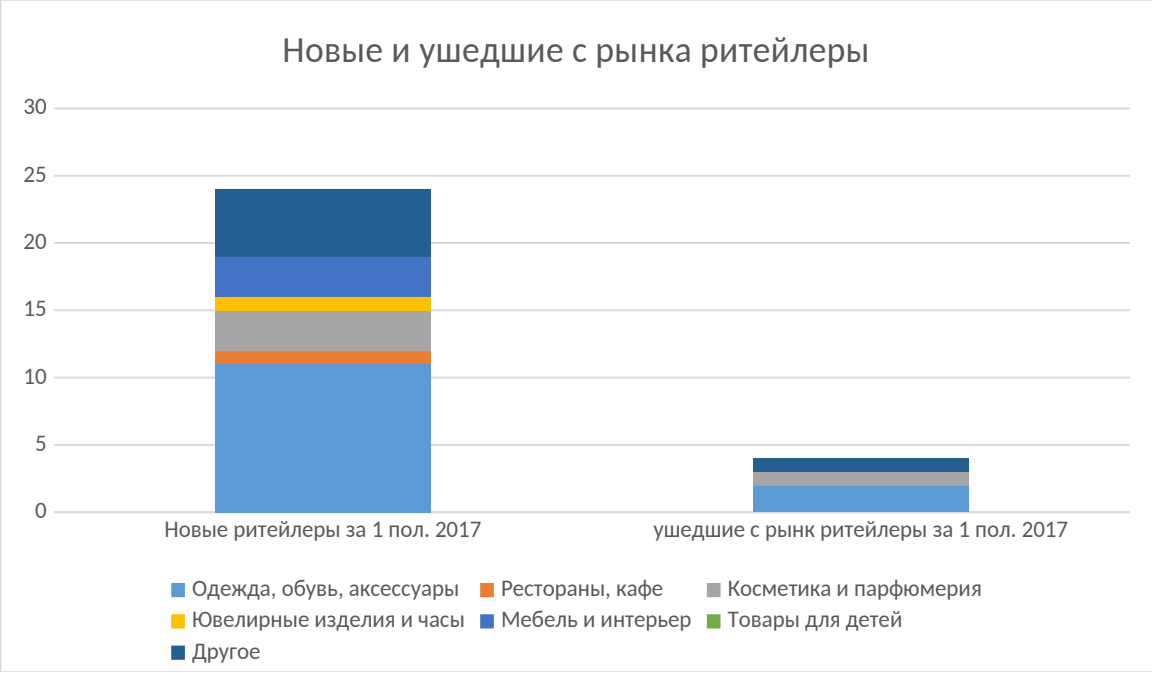
1) Общая площадь районных ТЦ увеличилось на 95 тыс. кв.м
2) Общая площадь специализированных ТЦ увеличилось на 25 тыс. кв.м
3) Общая площадь окружных ТЦ уменьшилось на 28 тыс. кв.м
4) Общая площадь региональных ТЦ увеличилась на 61 тыс. кв.м
5) Общая площадь суперрегиональных ТЦ уменьшилась на 192 тыс. кв.м

Всего в итоге имеется 119 тц, общая площадь которых составляет 5 млн кв.м.

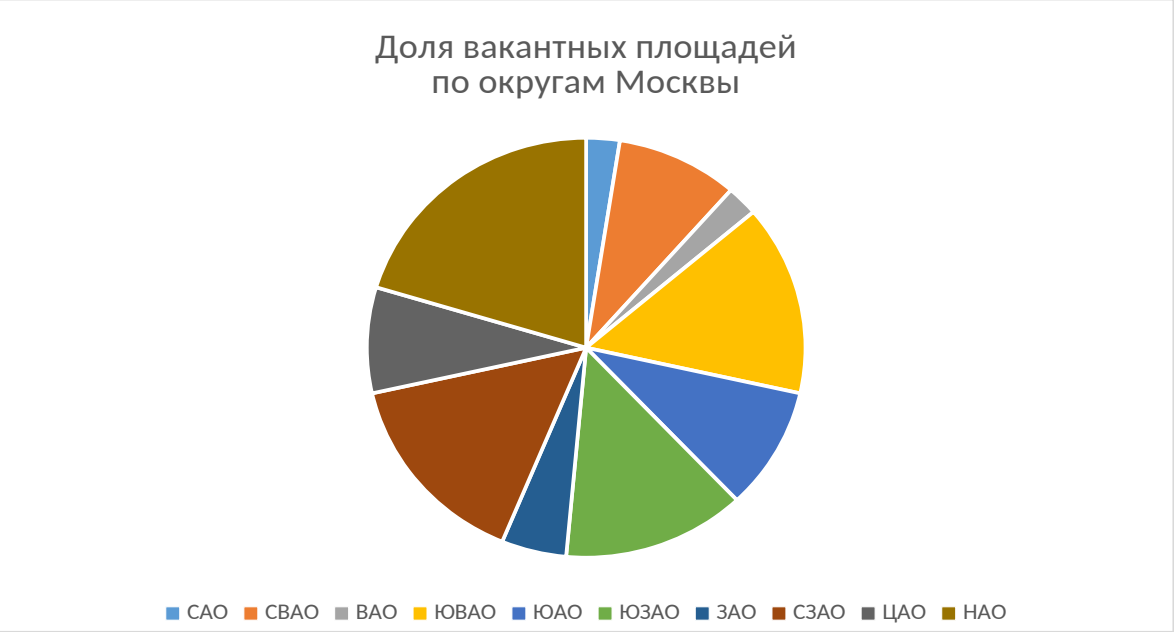
Объём торговых площадей на тысячу жителей в городе Москва равен 403 кв. м, что на 4 кв.м меньше, чем в первом квартале 2017 года.



Динамика выхода новых ритейлеров на рынок



В первой половине 2017 года на рынок прибыло 24 новых ритейлера, а ушло 4.



Доля вакантных торговых площадей:

1) СЗАО – 10,5%
2) ЮВАО – 10,1%
3) ЮЗАО – 9,3%
4) ВАО – 1,6%
5) ЮАО – 6,5%
6) СВАО – 6,2%
7) ЦАО – 5,6%
8) ЗАО – 3,3%
9) САО – 1,7%
10) НАО – 14%

Наибольшая доля вакантных торговых площадей находится в НАО и составляет 14% от общего числа, наименьшая в ВАО – 1,6% от общего числа.



Насыщенность торговыми площадям по округам Москвы на тысячу жителей:

1) СЗАО – 401 кв.м на тыс. человек
2) САО – 592 кв.м на тыс. человек
3) ЦАО – 527 кв.м на тыс. человек
4) СВАО – 335 кв.м на тыс. человек
5) ЮАО – 496 кв.м на тыс. человек
6) ЮЗАО – 470 кв.м на тыс. человек
7) ЮВАО – 450 кв.м на тыс. человек
8) ЗАО – 366 кв.м на тыс. человек
9) ВАО – 155 кв.м на тыс. человек
10) НАО – 667 кв.м на тыс. человек

Наибольшая насыщенность торговыми площадями на тысячу жителей наблюдается в НАО – 667 кв. м, наименьшая в ВАО – 155 кв. м.

Общая насыщенность торговыми площадями составляет 4459 кв.м на тысячу жителей.

Анализ 3 квартала 2017 года.

- В 3 кв. 2017 года в Москве был введен один качественный торговый объект – ТРЦ «Vegas Кунцево» с арендуемой площадью 113,4 тыс. кв. м*. Эта цифра является результатом и первых трех кварталов года, на две трети меньше показателя января-сентября 2016 года.
- До конца года заявлен запуск торговых центров «Видное парк» (45 тыс. кв. м), «Миля» (21 тыс. кв. м), «Петровский» (8,5 тыс. кв. м), а также торгового

комплекса в составе МФК «Фили град» (12 тыс. кв. м). Таким образом, годовой объем ввода составит около 200 тыс. кв. м, сократившись на 62% по сравнению с прошлым годом.

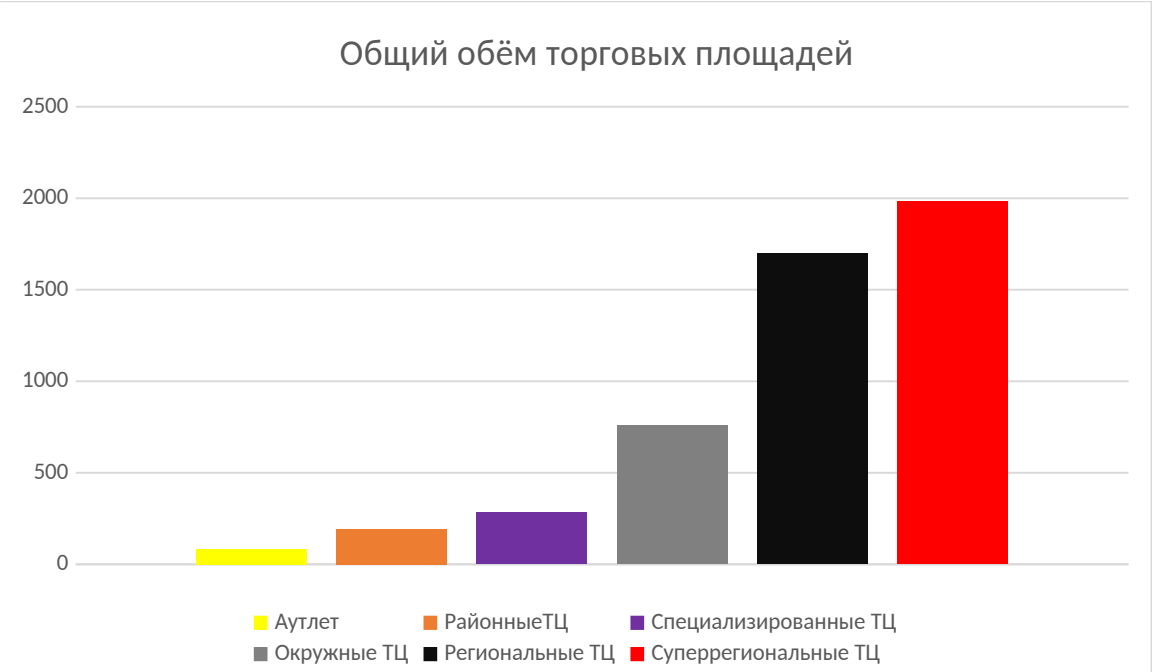
- Доля вакантных площадей в действующих торговых центрах Москвы уменьшилась с 6,4% до 6,0% в 3 кв., что на 2,5 п.п. ниже уровня 3 кв. 2016 года.
- В 3 кв. на российском рынке появилось шесть новых брендов. Пять из них открыли первый магазин в Москве, один – казахский Mimioriki – в Самаре. Половина новых операторов представляют премиальный и люксовый сегменты: два бутика одежды премиального сегмента открылись в ГУМе (Barracuda и Hanro), бутик детской одежды класса «люкс» Il Gufo – в «Петровском Пассаже».
- Шесть зарубежных брендов – Debenhams, Mamas & Papas, LeEco, C&A, Mexx, Accessorize – покинули российский рынок в 3 кв. 2017 года. Решения компаний о закрытии своих последних монобрендовых магазинов в России в первую очередь связаны с изменением их корпоративной стратегии на рынке либо с оптимизацией портфеля брендов и диверсификацией бизнеса.
- Арендные ставки в торговых центрах Москвы в 3 кв. 2017 года не изменились: максимальная ставка аренды для помещений площадью 100 кв. м на первом этаже торговой галереи остается на уровне 195 тыс. руб. за кв. м в год, средняя – 74 тыс. руб. за кв. м в год.

[7]

Общий объём торговых площадей составил:

1) 84 тыс. кв.м для аутлета (3 объекта)
2) 193 тыс. кв.м для районный ТЦ площадью от 5 до 15 тыс. кв.м (21 объектов)
3) 283 тыс. кв.м для специализированный ТЦ площадью от7,5 до 25 тыс. кв. м (14 объектов)
4) 759 тыс. кв.м для окружных ТЦ площадью от 15 до 35 тыс. кв.м (33 объектов)
5) 1 698 тыс. кв.м для региональных ТЦ площадью от 35 до 75 тыс. кв.м (34 объекта)
6) 2095 тыс. кв.м для суперрегиональный ТЦ площадь свыше 75 тыс кв.м (15 объектов)

[7] www.ill.ru анализ рынка торговой недвижимости 3 квартал 2017

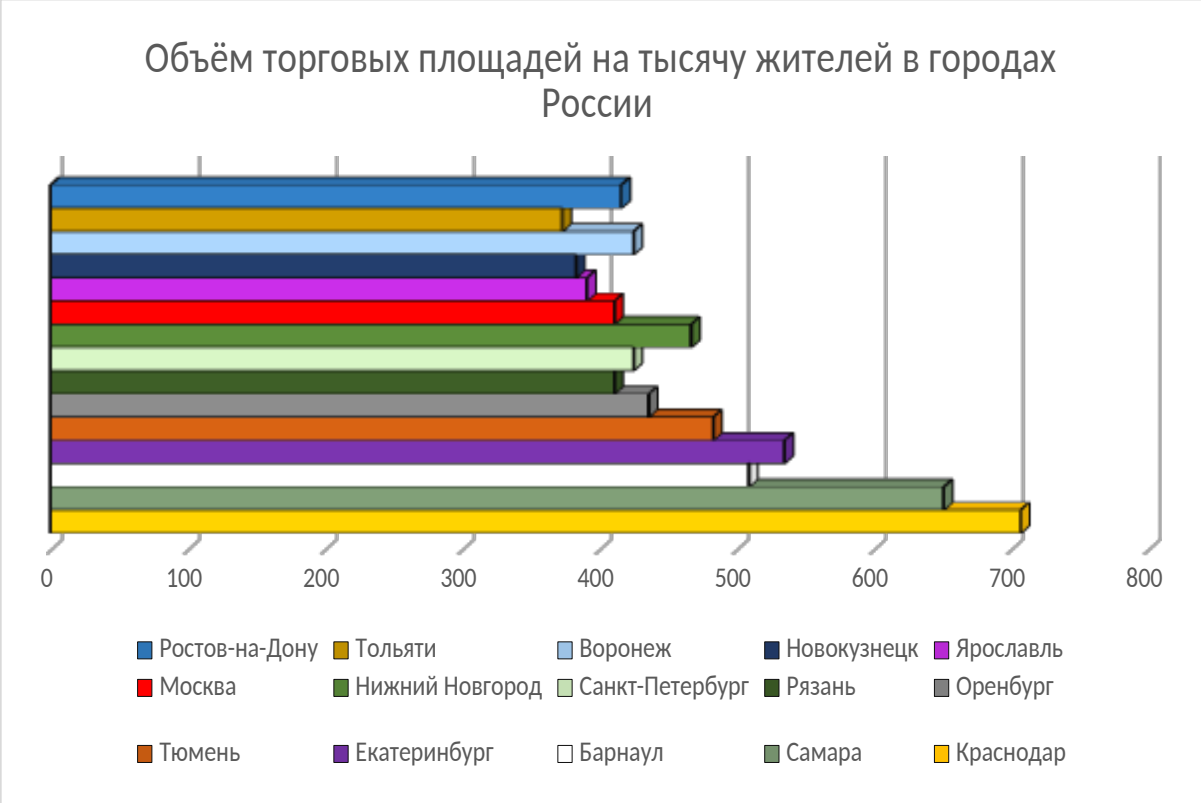


Изменения в 3 квартале 2017 года:

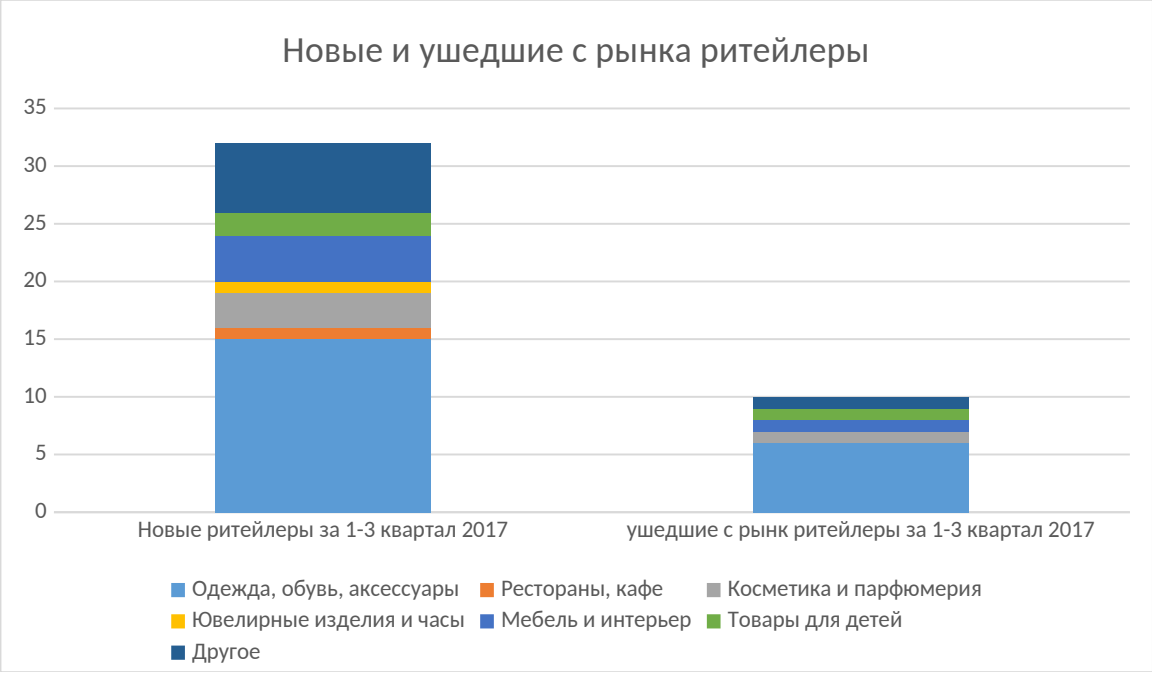
1) Общая площадь специализированных ТЦ увеличилось на 34 тыс. кв.м
2) Общая площадь окружных ТЦ увеличилась на 34 тыс. кв.м
3) Общая площадь суперрегиональных ТЦ увеличилась на 397 тыс. кв.м

Всего в итоге имеется 120 тц, общая площадь которых составляет 5,11 млн кв.м.

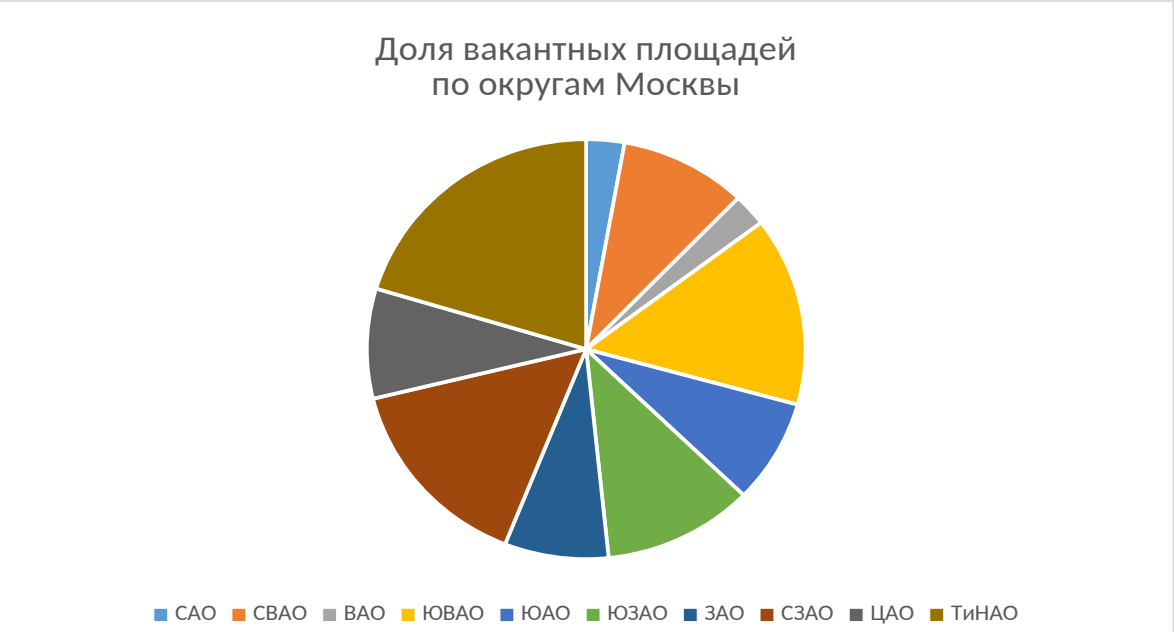
Объём торговых площадей на тысячу жителей в городе Москва равен 411 кв. м, что на 8 кв.м больше, чем во первой половине 2017 года.



Динамика выхода новых ритейлеров на рынок



С первого по 3 квартала 2017 года на рынок прибыло 32 новых ритейлера, а ушло 10.



Доля вакантных торговых площадей:

1) СЗАО – 9,7%
2) ЮВАО – 9,3%
3) ЮЗАО – 7,1%
4) ВАО – 1,6%
5) ЮАО – 5,1%
6) СВАО – 6%
7) ЦАО – 5,4%
8) ЗАО – 4,9%
9) САО – 1,8%
10) ТиНАО – 14%

Наибольшая доля вакантных торговых площадей находится в ТиНАО и составляет 14% от общего числа, наименьшая в ВАО – 1,6% от общего числа.



Насыщенность торговыми площадям по округам Москвы на тысячу жителей:

1) СЗАО – 400 кв.м на тыс. человек
2) САО –591 кв.м на тыс. человек
3) ЦАО –526 кв.м на тыс. человек
4) СВАО – 335 кв.м на тыс. человек
5) ЮАО – 495 кв.м на тыс. человек
6) ЮЗАО – 470 кв.м на тыс. человек
7) ЮВАО – 449 к.м на тыс. человек
8) ЗАО – 448 кв.м на тыс. человек
9) ВАО – 155 кв.м на тыс. человек
10) ТиНАО – 394 кв.м на тыс. человек

Наибольшая насыщенность торговыми площадями на тысячу жителей наблюдается в САО – 591 кв. м, наименьшая в ВАО – 155 кв. м.

Общая насыщенность торговыми площадями составляет 4263 кв.м на тысячу жителей.

Анализ 4 квартала 2017 года.

- Объем ввода торговых центров в 2017 году, составивший 150 тыс. кв. м*, стал рекордно низким за последние пять лет. Эта цифра на 71% меньше результата 2016 года. За год в Москве было открыто всего три качественных торговых центра: «Vegas Кунцево» (113,4 тыс. кв. м), «Видное парк» (24 тыс. кв. м), а также торговый комплекс в составе МФК «Фили град» (12 тыс. кв. м).

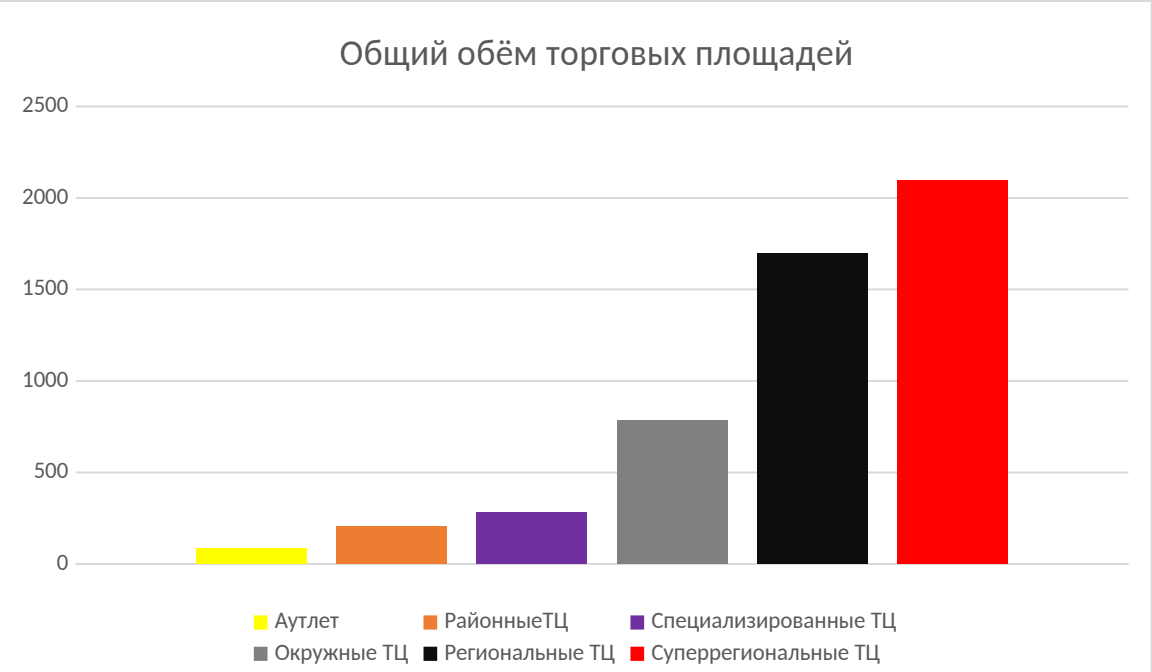
- Низкий объем нового предложения отразился на доле свободных площадей, которая сократилась с 7,5% до 6,2% за 2017 год. Вакантность в праймовых торговых центрах сохранялась на уровне близком к нулю на протяжении всего года.
- На 2018 год заявлено 306 тыс. кв. м новых торговых площадей. Крупнейшими проектами станут ТРЦ на Каширском шоссе (71 тыс. кв. м) и «Остров мечты» (65 тыс. кв. м). Значительную долю в структуре новых проектов 2018-2019 годов занимают районные ТЦ на месте бывших кинотеатров, которые реализует компания ADG group (39 объектов площадью 324 тыс. кв. м).
- Уровень активности международных ритейлеров в 2017 году был сопоставим с 2016 годом – 49 и 47 дебютов соответственно. Большинство брендов, появившихся на российском рынке в прошедшем году, представляют сегменты люкс (18%) и премиум (37%). Доля люксовых ритейлеров среди новых марок увеличилась вдвое по сравнению с 2016 годом. Некоторые бренды, ранее покинувшие страну, рассматривают возможность возвращения на рынок (например, Coach, Sephora, Orsay).
- Девять зарубежных брендов покинули российский рынок в 2017 году: Accessorize, C&A, Debenhams, Finlayson, Kipling, LeEco, Mamas&Papas, Mexx, Takko Fashion. Причинами закрытия этих магазинов стали в большей степени вопросы реорганизации бизнеса, чем фактическое падение оборотов.
- Арендные ставки в торговых центрах Москвы оставались неизменными на протяжении 2017 года. Максимальная ставка аренды для помещений площадью 100 кв. м на первом этаже торговой галереи сохраняется на уровне 195 тыс. руб. за кв. м в год, средняя – 74 тыс. руб. за кв. м в год.[8]

Общий объём торговых площадей составил:

1) 84 тыс. кв.м для аутлета (3 объекта)
2) 205 тыс. кв.м для районный ТЦ площадью от 5 до 15 тыс. кв.м (22 объектов)
3) 283 тыс. кв.м для специализированный ТЦ площадью от7,5 до 25 тыс. кв. м (14 объектов)
4) 783 тыс. кв.м для окружных ТЦ площадью от 15 до 35 тыс. кв.м (34 объектов)
5) 1 699 тыс. кв.м для региональных ТЦ площадью от 35 до 75 тыс. кв.м (34 объекта)

[8] www.jll.ru анализ рынка торговой недвижимости 4 квартал 2017

6) 2095 тыс. кв.м для суперрегиональный ТЦ площадь свыше 75 тыс кв.м (15 объектов)

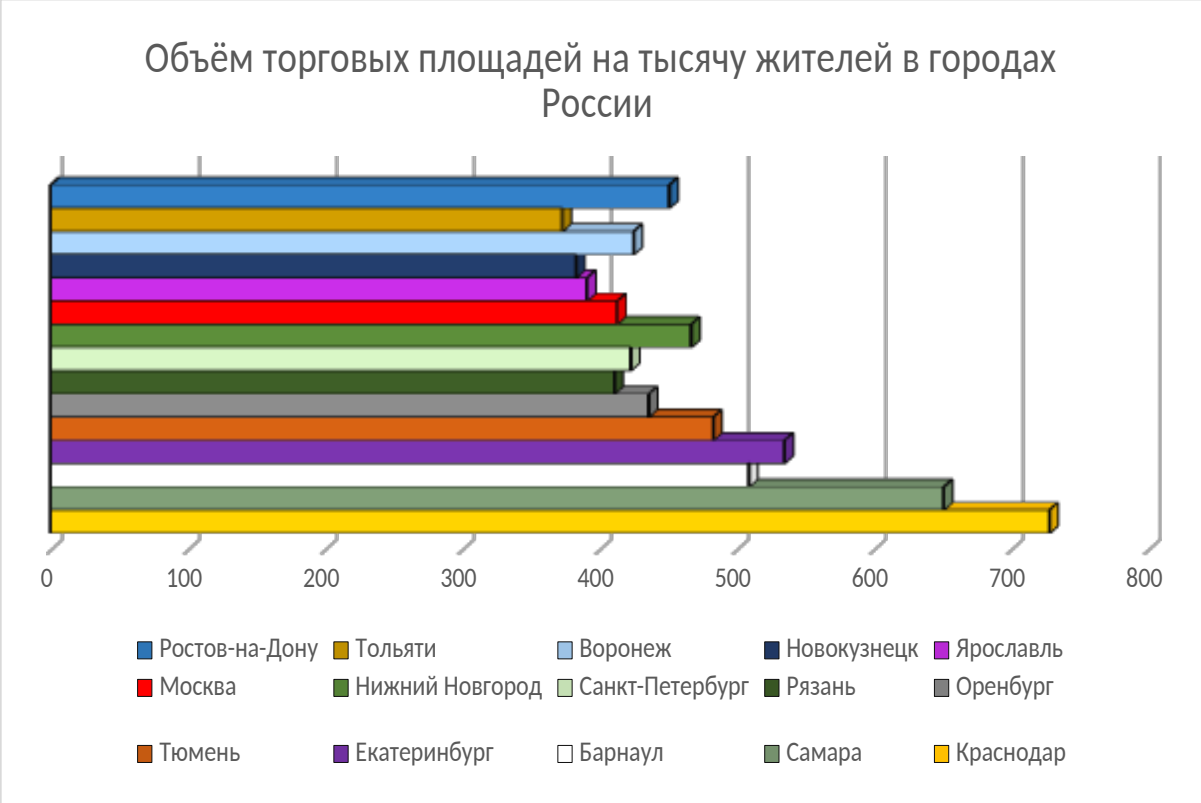


Изменения в 4 квартале 2017 года:

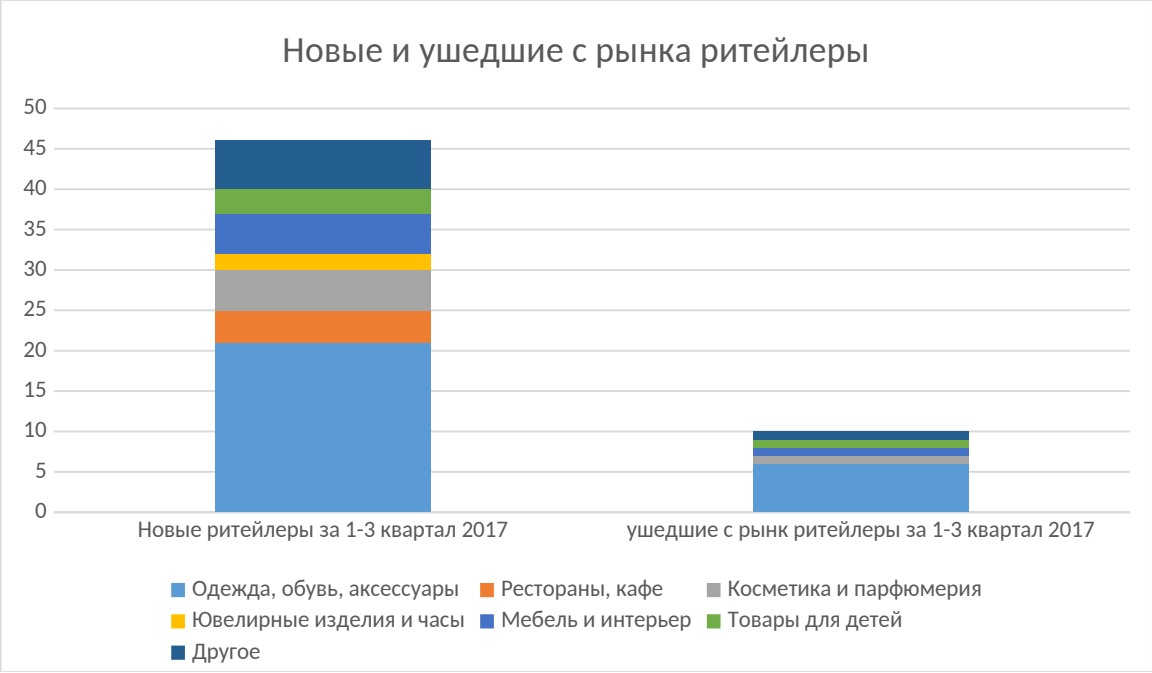
1) Общая площадь районных ТЦ увеличилась на 12 тыс. кв.м и составила 205 тыс. кв.м
2) Общая площадь окружных ТЦ увеличилась на 24 тыс. кв.м и составила 783 тыс. кв.м
3) Общая площадь региональных ТЦ увеличилась на 1 тыс. кв.м и составила 1699 тыс. кв.м

Всего в итоге имеется 122 тц, общая площадь которых составляет 5,15 млн кв.м.

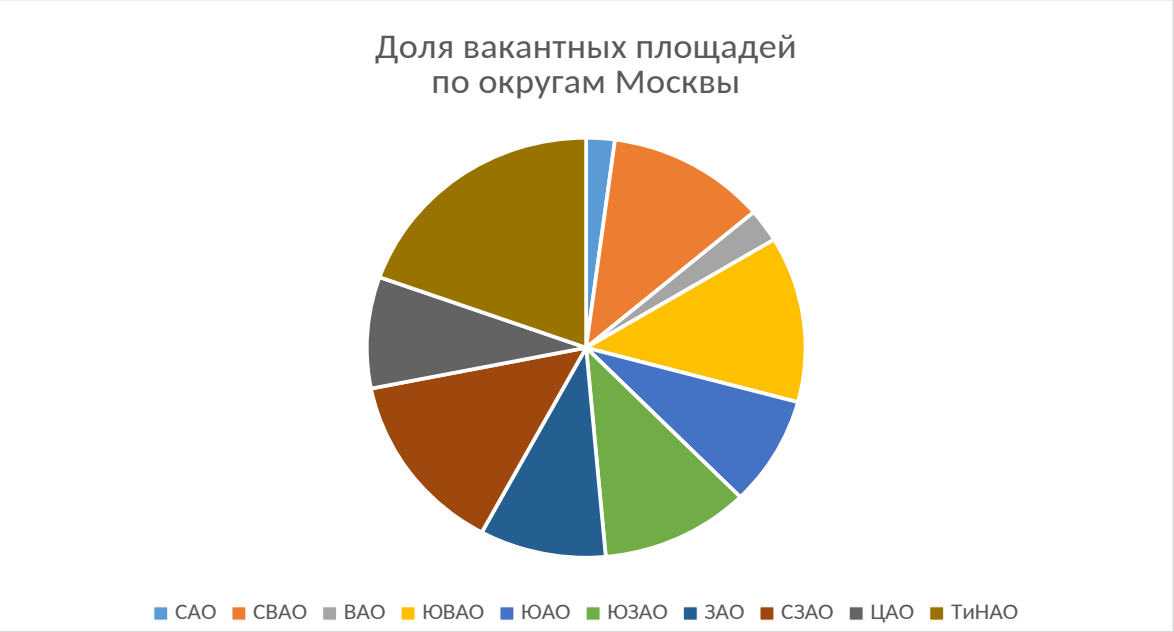
Объём торговых площадей на тысячу жителей в городе Москва равен 413 кв. м, что на 2 кв.м больше, чем в 3 квартале 2017 года.



Динамика выхода новых ритейлеров на рынок



За 2017 года на рынок прибыло 49 новых ритейлера, а ушло 10.



Доля вакантных торговых площадей:

1) СЗАО – 9,3%
2) ЮВАО – 8,5%
3) ЮЗАО – 7,3%
4) ВАО – 1,7%
5) ЮАО – 5,6%
6) СВАО – 7,8%
7) ЦАО – 5,7%
8) ЗАО – 6,2%
9) САО – 1,4%
10) ТиНАО – 13%

Наибольшая доля вакантных торговых площадей находится в ТиНАО и составляет 13% от общего числа, наименьшая в ВАО – 1,7% от общего числа.



Насыщенность торговыми площадям по округам Москвы на тысячу жителей:

1. СЗАО – 400 кв.м на тыс. человек
2. САО –591 кв.м на тыс. человек
3. ЦАО –526 кв.м на тыс. человек
4. СВАО – 335 кв.м на тыс. человек
5. ЮАО – 509 кв.м на тыс. человек
6. ЮЗАО – 472 кв.м на тыс. человек
7. ЮВАО – 449 к.м на тыс. человек
8. ЗАО – 454 кв.м на тыс. человек
9. ВАО – 155 кв.м на тыс. человек
10. ТиНАО – 394 кв.м на тыс. человек

Наибольшая насыщенность торговыми площадями на тысячу жителей наблюдается в САО – 591 кв. м, наименьшая в ВАО – 155 кв. м.

Общая насыщенность торговыми площадями составляет 4285 кв.м на тысячу жителей.

Подводя итог по 2017 году можно отметить, что он был куда более богат на появление новых ритейлеров, чем 2015 и 2016 год. Объём введённых торговых площадей уступает прошлому году на 71%. Год нельзя назвать полностью провальным для рынка торговой недвижимости.

2.2. Анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы в 2018 году.

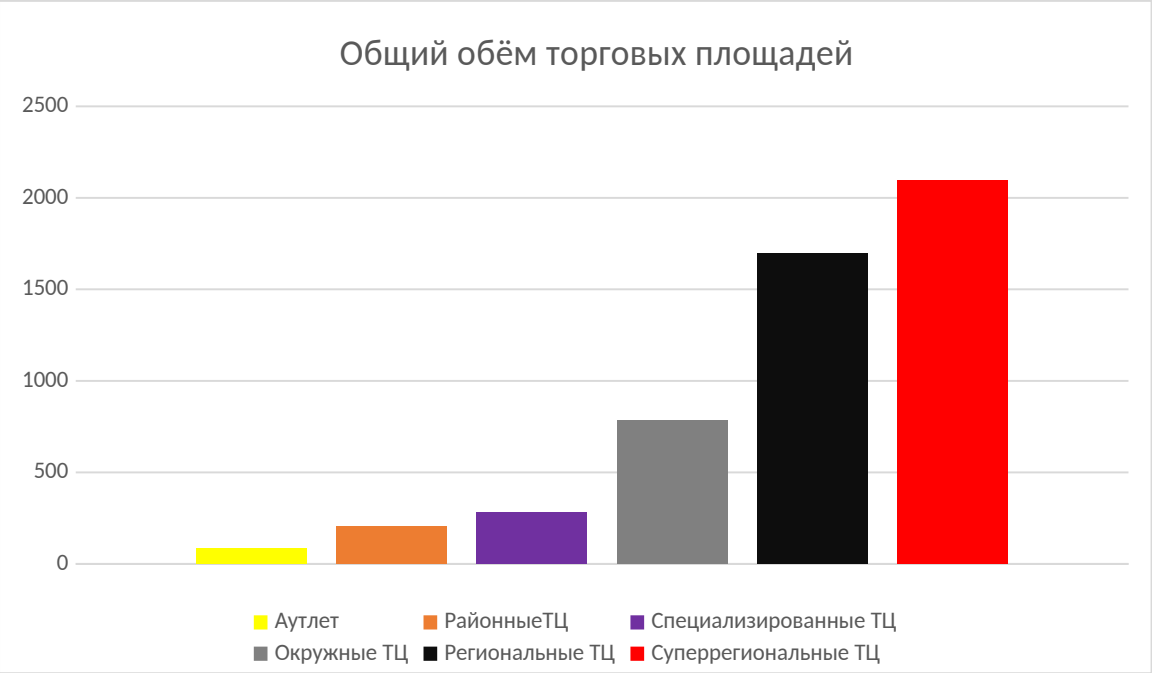
Анализ 1 квартала 2018 года.

- За 2018 год в Москве было введено 123 тыс. кв. м* торговых площадей, что является одним из исторических минимумов. Новое предложение сформировано открытыми в 1 пол. ТРЦ «Каширская Плаза» (71 тыс. кв. м), ТРЦ «Миля» в Жулебине (19 тыс. кв. м), ТЦ «Петровский» (8,5 тыс. кв. м), а также начавшими работу в 4 кв. торговыми центрами «Арена плаза» (17 тыс. кв. м) и «Краснопрудный» (около 7 тыс. кв. м).
- Низкий показатель ввода является следствием переноса на 2019 год ряда объектов, среди которых ТЦ «Остров мечты», ТПУ «Рассказовка», ТЦ «Галеон», 2-я очередь ТЦ «Смоленский Пассаж» и несколько локальных объектов от ADG group.
- В 2019 году ожидается ввод двух крупных объектов – «Остров мечты» и «Саларис», доля которых в общем ожидаемом объеме ввода составит 61%. В результате объем нового предложения превысит показатель 2018 года в 2,3 раза и составит 289 тыс. кв. м.
- Вакантность по итогам 2018 года упала до минимальных за последние пять лет 5,2%. За год показатель снизился на 1 п.п.
- Активность выхода новых международных брендов сократилась в 2018 году: только 30 зарубежных ритейлеров открыли свои дебютные точки в России против 48 новичков в 2017-м. Достигнутый показатель стал минимальным за шесть лет. При этом семь ритейлеров покинули российский рынок за год по сравнению с девятью уходами в 2017 году.
- Арендные ставки в торговых центрах Москвы остались неизменными по итогам 2018 года. Максимальная ставка аренды для помещений площадью 100 кв. м на первом этаже торговой галереи сохраняется на уровне 195 тыс. руб. за кв. м в год, средняя – 74 тыс. руб. за кв. м в год.

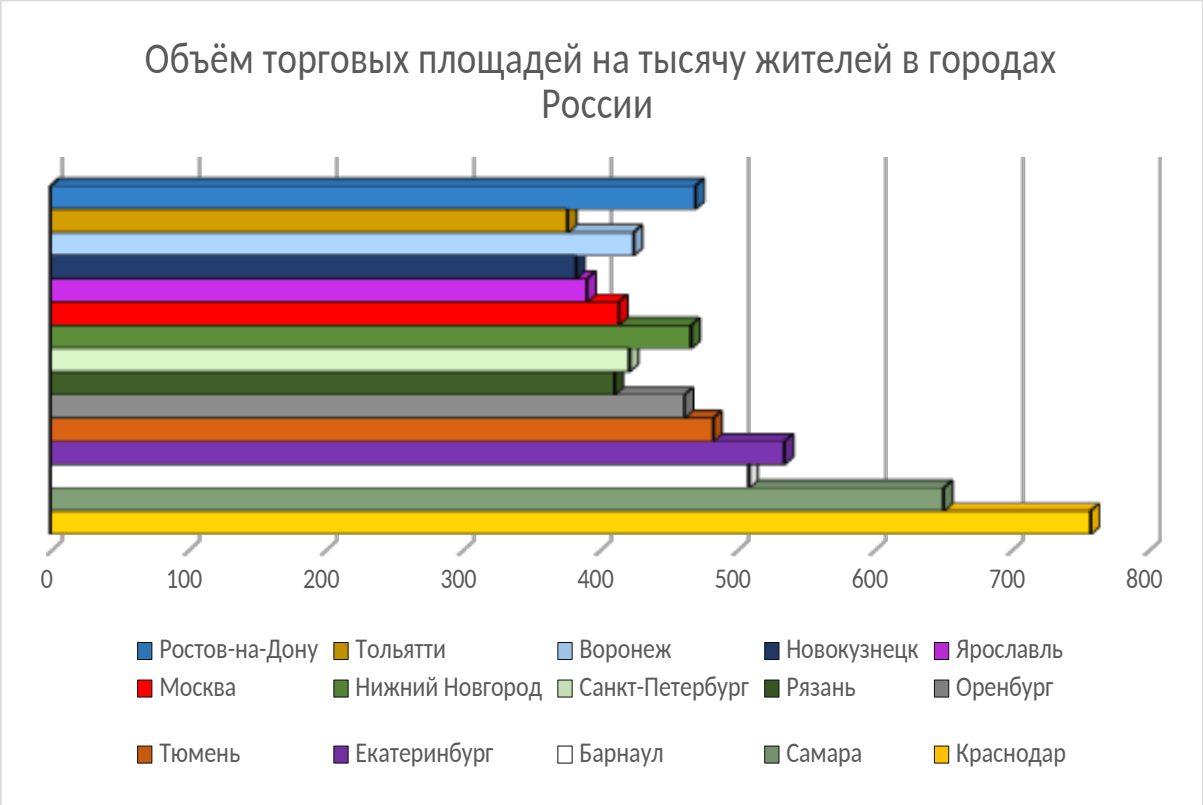
1) 84 тыс. кв.м для аутлета (3 объекта)
2) 205 тыс. кв.м для районный ТЦ площадью от 5 до 15 тыс. кв.м (24 объектов)
3) 288 тыс. кв.м для специализированный ТЦ площадью от7,5 до 25 тыс. кв. м (13 объектов)
4) 802 тыс. кв.м для окружных ТЦ площадью от 15 до 35 тыс. кв.м (36 объектов)

5) 1 699 тыс. кв.м для региональных ТЦ площадью от 35 до 75 тыс. кв.м (35 объекта)

6) 2095 тыс. кв.м для суперрегиональный ТЦ площадь свыше 75 тыс кв.м (15 объектов)



Объём торговых площадей на тысячу жителей в городе Москва равен 414 кв.



Динамика выхода новых ритейлеров на рынок



За 1 квартал 2018 года на рынок прибыло 11 новых ритейлера.



Доля вакантных торговых площадей:

1. СЗАО – 9,3%
2. ЮВАО – 8,2%
3. ЮЗАО – 6,5%
4. ВАО – 1,7%
5. ЮАО – 5,1%
6. СВАО – 6,1%
7. ЦАО – 5,9%
8. ЗАО – 6%
9. САО – 1,3%
10. ТиНАО – 19,4%

Наибольшая доля вакантных торговых площадей находится в ТиНАО и составляет 19,4% от общего числа, наименьшая в ВАО – 1,7% от общего числа.



Насыщенность торговыми площадям по округам Москвы на тысячу жителей:

1. СЗАО – 400 кв.м на тыс. человек
2. САО –591 кв.м на тыс. человек
3. ЦАО –526 кв.м на тыс. человек
4. СВАО – 335 кв.м на тыс. человек
5. ЮАО – 509 кв.м на тыс. человек
6. ЮЗАО – 472 кв.м на тыс. человек
7. ЮВАО – 462 к.м на тыс. человек
8. ЗАО – 458 кв.м на тыс. человек
9. ВАО – 155 кв.м на тыс. человек
10. ТиНАО – 394 кв.м на тыс. человек

Наибольшая насыщенность торговыми площадями на тысячу жителей наблюдается в САО – 591 кв. м, наименьшая в ВАО – 155 кв. м.

Общая насыщенность торговыми площадями составляет 4302 кв.м на тысячу жителей.

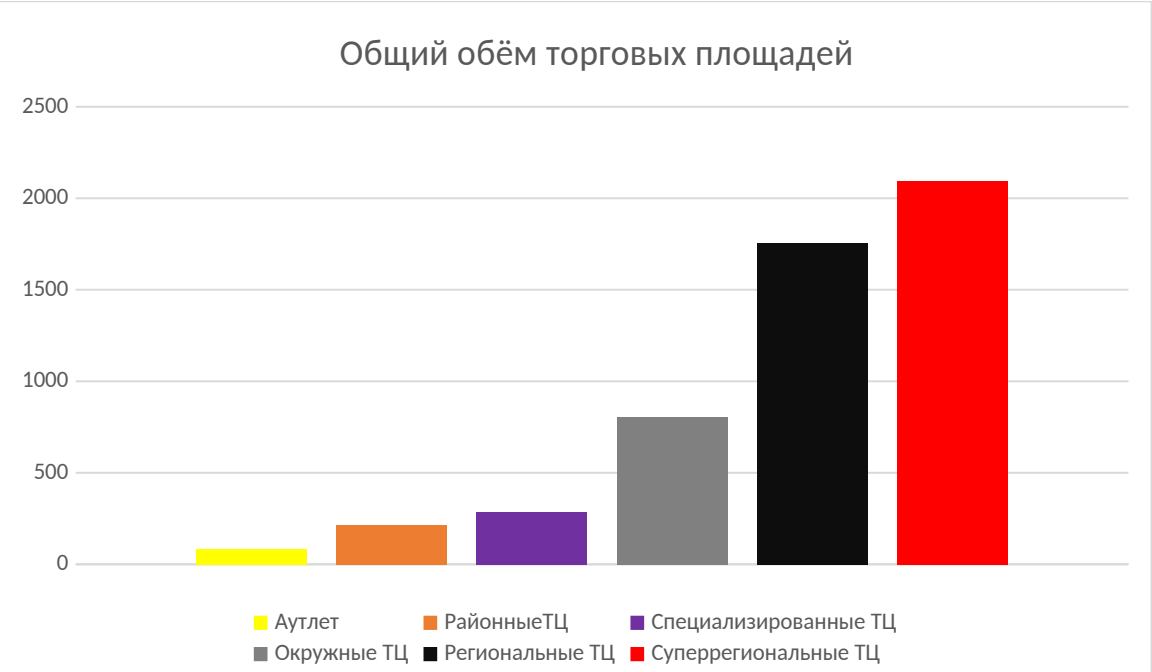
Анализ 2 квартала 2018 года

- В 1 пол. 2018 года в Москве было открыто три качественных торговых центра совокупной площадью 98,5 тыс. кв. м*. В том числе во 2 кв. на рынок вышел крупнейший проект года – ТРЦ «Каширская Плаза» (71 тыс.

кв. м). Для сравнения: за 1 пол. прошлого года в Москве не было введено ни одного торгового объекта. Годовой объем нового предложения составит 163 тыс. кв. м, что всего на 5% превысит результат прошлого года, ставший рекордно низким показателем за последние пять лет.

- Во 2 кв. 2018 года доля свободных площадей достигла минимального значения за четыре года и составила 5,2%. Запуск новых торговых центров практически не отразился на динамике вакантности, поскольку объекты открылись с высоким уровнем заполняемости.
- За 1 пол. 2018 года на российский рынок вышло 16 иностранных брендов, что на 45% меньше, чем в 1 пол. 2017 года, когда на рынке появилось 29 новых игроков. Большинство новых ритейлеров являются представителями среднего ценового сегмента, а количество дебютантов классов люкс и премиум уменьшилось с 18 до 7.
- До конца 2018 года ожидается появление ряда крупных международных брендов: шведского fashion-ритейлера COS в ТРЦ «АФИМОЛЛ Сити», парка развлечений DreamPlay от студии DreamWorks в ТЦ «Авиапарк», а CJ CGV (пятый в мире кинооператор из Южной Кореи) подписал соглашение с ADG group о размещении кинотеатров в сети районных торговых центров компании.
- Арендные ставки в торговых центрах Москвы остались неизменными во 2 кв. 2018 года. Максимальная ставка аренды для помещений площадью 100 кв. м на первом этаже торговой галереи сохраняется на уровне 195 тыс. руб. за кв. м в год, средняя – 74 тыс. руб. за кв. м в год.

1) 84 тыс. кв.м для аутлета (3 объекта)
2) 214 тыс. кв.м для районный ТЦ площадью от 5 до 15 тыс. кв.м (23 объектов)
3) 286тыс. кв.м для специализированный ТЦ площадью от7,5 до 25 тыс. кв. м (14 объектов)
4) 803 тыс. кв.м для окружных ТЦ площадью от 15 до 35 тыс. кв.м (35 объектов)
5) 1 756 тыс. кв.м для региональных ТЦ площадью от 35 до 75 тыс. кв.м (35 объекта)
6) 2095 тыс. кв.м для суперрегиональный ТЦ площадь свыше 75 тыс кв.м (15 объектов)

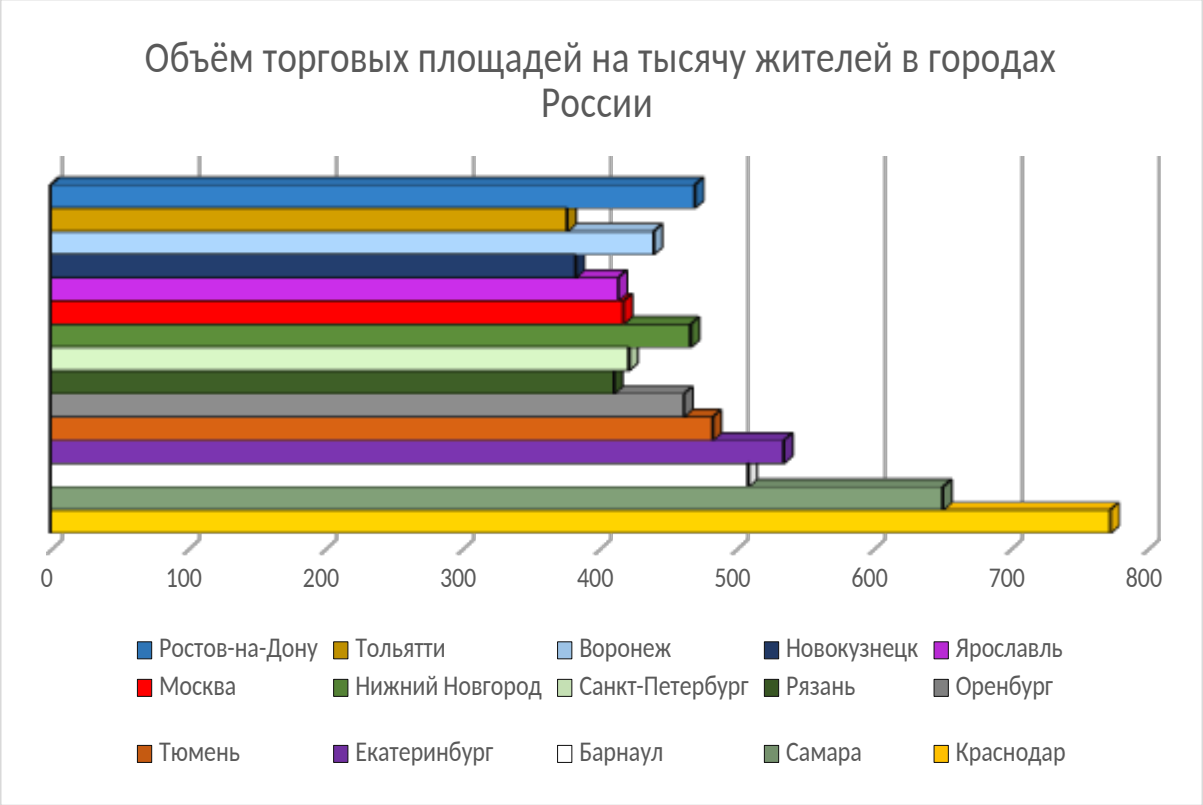


Изменения за 2 квартал 2018 года:

1) Число районных ТЦ увеличилось на 1 ТЦ, а общая площадь возросла на 9 тыс. кв.м
2) Общая площадь специализированных ТЦ увеличилась на 2 тыс. кв.м
3) Общая площадь окружных ТЦ увеличилась на 1 тыс. кв.м
4) Число региональных ТЦ уменьшилось на 1, а общая площадь уменьшилась на 57 тыс. кв.м

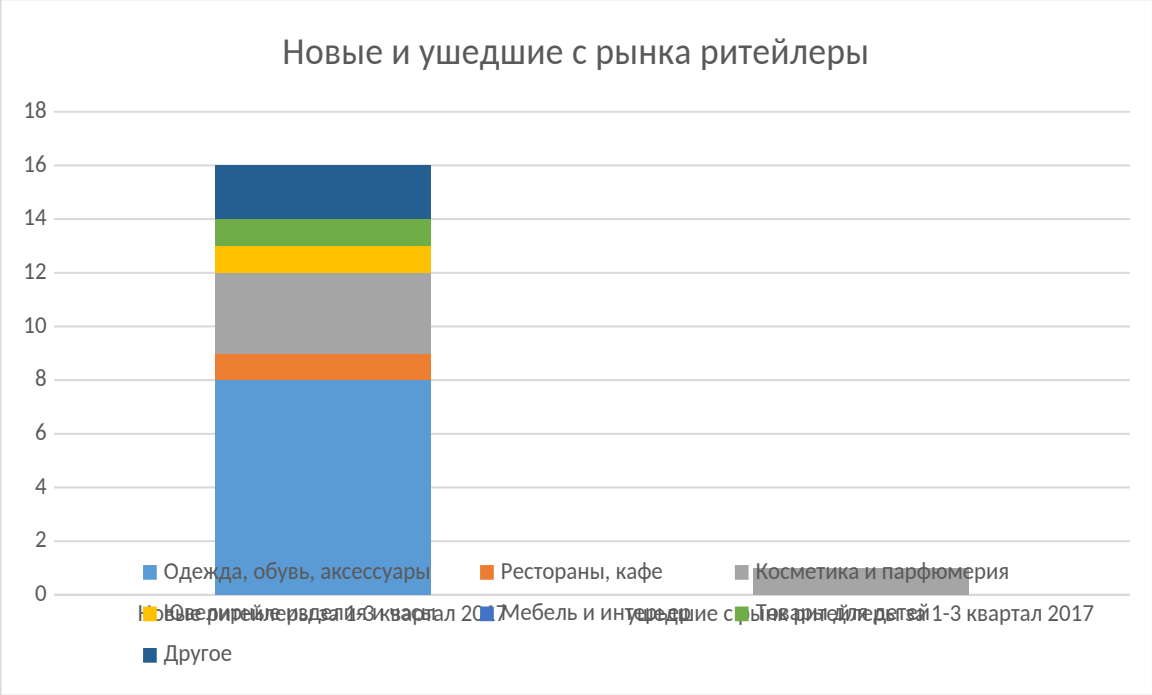
Всего 123 ТЦ общей площадью в 5,17 млн кв.м

Объём торговых площадей на тысячу жителей в городе Москва равен 418 кв.м

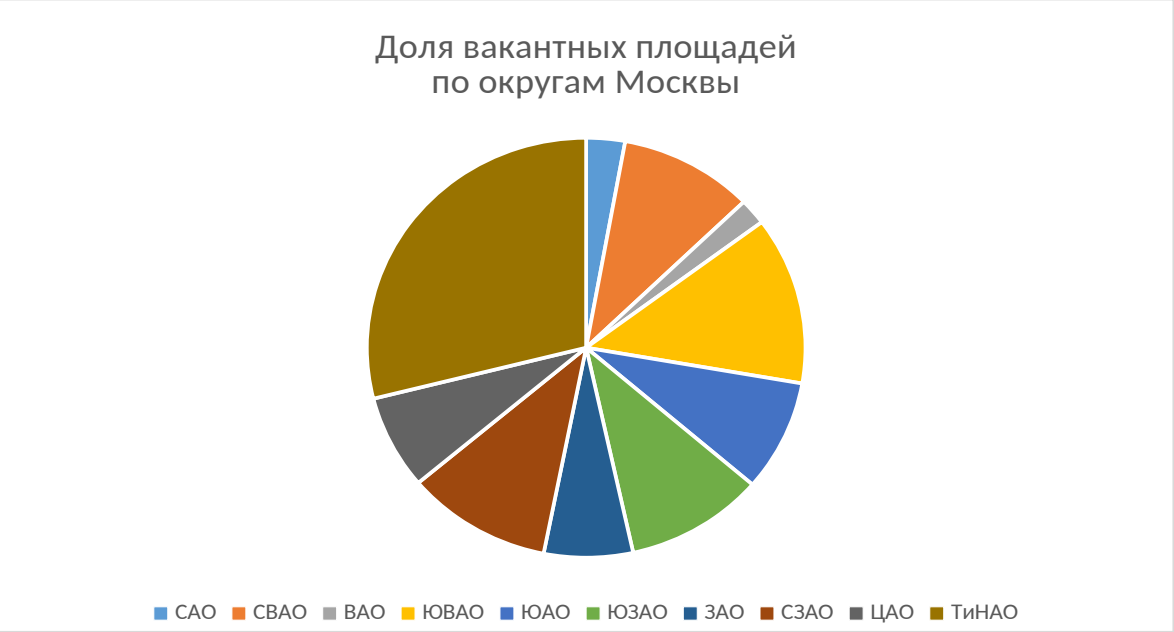


.

Динамика выхода новых ритейлеров на рынок



За 2 квартала 2018 года на рынок прибыло 16 новых ритейлера, покинул рынок 1.



Доля вакантных торговых площадей:

1. СЗАО – 6,4%
2. ЮВАО – 7,7%
3. ЮЗАО – 6,1%
4. ВАО – 1,2%
5. ЮАО – 5,1%
6. СВАО – 5,9%
7. ЦАО – 4,3%
8. ЗАО – 3,9%
9. САО – 1,7%
10. ТиНАО – 17,2%

Наибольшая доля вакантных торговых площадей находится в ТиНАО и составляет 17,2% от общего числа, наименьшая в ВАО – 1,2 % от общего числа.



Насыщенность торговыми площадям по округам Москвы на тысячу жителей:

1. СЗАО – 400 кв.м на тыс. человек
2. САО –599 кв.м на тыс. человек
3. ЦАО –523 кв.м на тыс. человек
4. СВАО – 335 кв.м на тыс. человек
5. ЮАО – 550 кв.м на тыс. человек
6. ЮЗАО – 472 кв.м на тыс. человек
7. ЮВАО – 460 к.м на тыс. человек
8. ЗАО – 450 кв.м на тыс. человек
9. ВАО – 155 кв.м на тыс. человек
10. ТиНАО – 394 кв.м на тыс. человек

Наибольшая насыщенность торговыми площадями на тысячу жителей наблюдается в САО – 599 кв. м, наименьшая в ВАО – 155 кв. м.

Общая насыщенность торговыми площадями составляет 4338 кв.м на тысячу жителей.

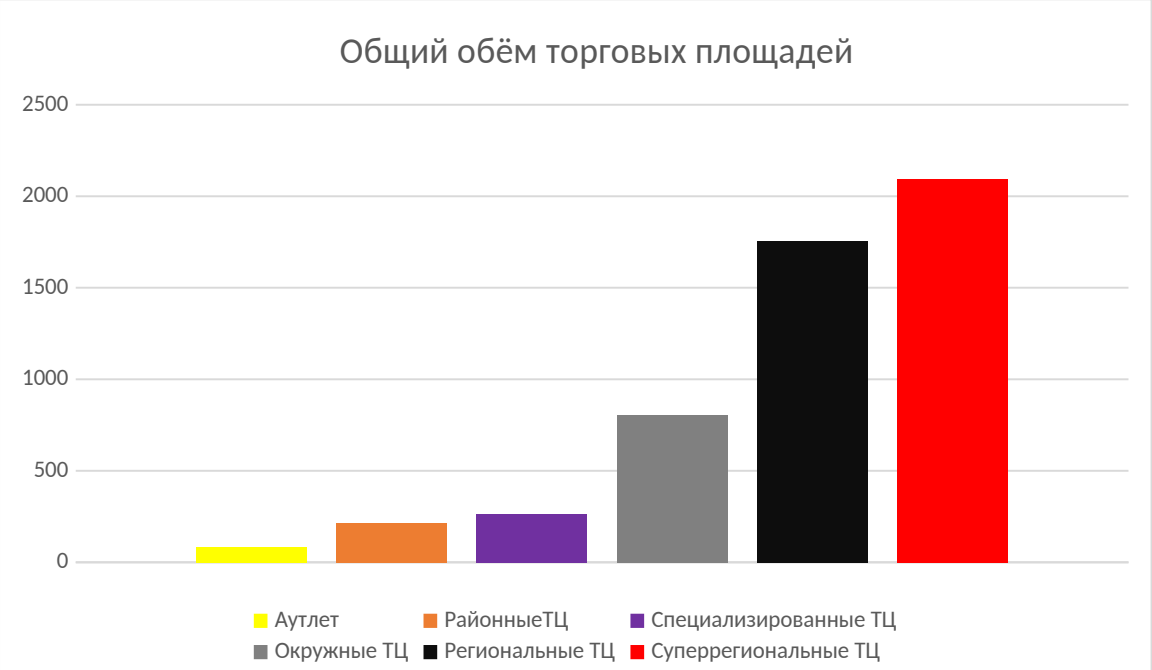
Анализ 3 квартала 2018 года.

- За 1-3 кв. 2018 года в Москве было введено 98 тыс. кв. м* торговых площадей, что на 13% меньше, чем за аналогичный период предыдущего года. Новое предложение этого года сформировано торговыми центрами «Каширская Плаза» (71 тыс. кв. м), «Миля» (19 тыс. кв. м) и «Петровский»

(8,5 тыс. кв. м), открытыми в 1 пол. 2018 года. В 3 кв. в Москве не было открыто ни одного торгового центра.

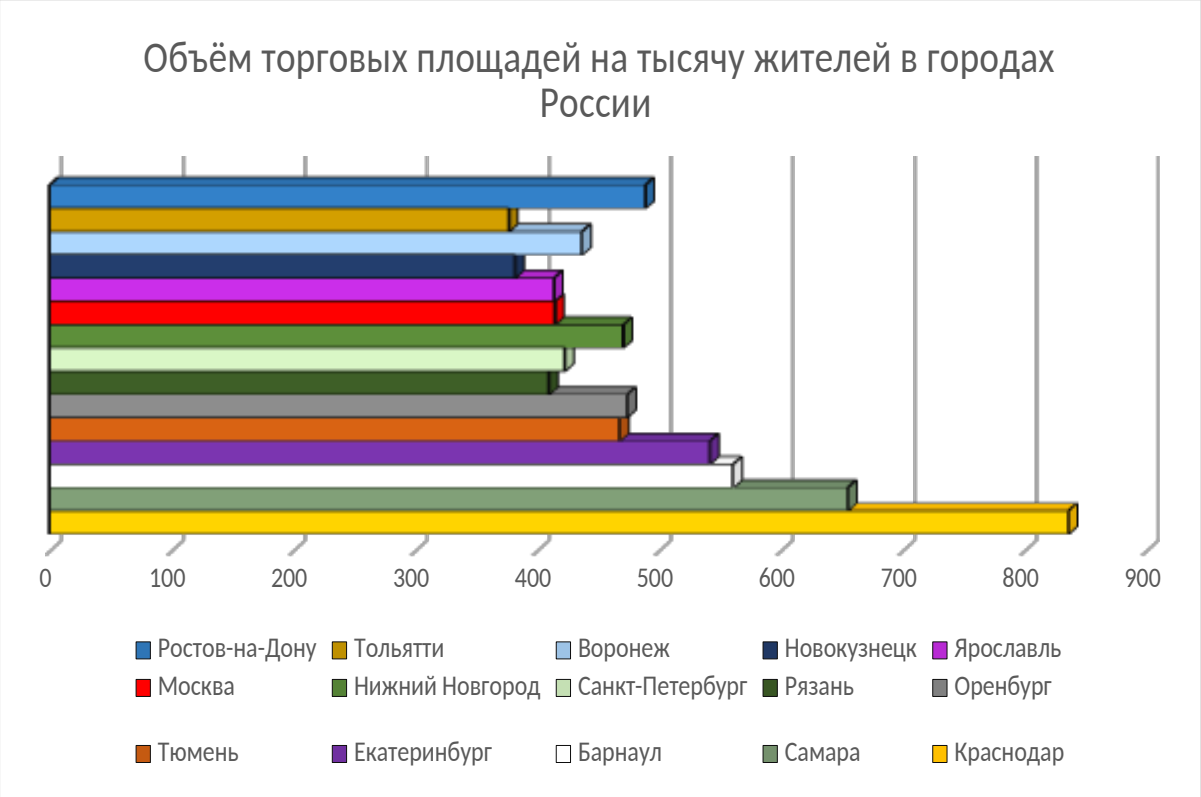
- В 4 кв. планируется ввод в эксплуатацию 38 тыс. кв. м торговых площадей, что составляет треть от объема открытий 2018 года. В итоге годовой результат составит 137 тыс. кв. м, что является рекордно низким показателем за последние шесть лет.
- В 2019 году ожидается ввод двух крупных объектов – «Остров мечты» и «Саларис», а также ряда небольших районных центров компании ADG group. В результате объем нового предложения превысит показатель 2018 года более чем в два раза и составит 321 тыс. кв. м.
- Доля свободных площадей в 3 кв. 2018 года уменьшилась до 5,0%, сократившись на 1 п.п. год к году. С учетом ограниченного ввода и высокого уровня заполняемости новых объектов вакантность сохранится на отметке около 5% до конца года, что является минимальным значением за последние четыре года.
- Новые международные бренды на российском рынке продемонстрировали более сдержанный интерес в 1-3 кв. 2018 года по сравнению с аналогичным периодом предыдущего года. Всего на рынке появилось 23 новых бренда против 38 в 2017 году. Кроме того, за последние девять месяцев российский рынок покинули пять международных брендов.

1) 84 тыс. кв.м для аутлета (3 объекта)
2) 214 тыс. кв.м для районный ТЦ площадью от 5 до 15 тыс. кв.м (23 объектов)
3) 263 тыс. кв.м для специализированный ТЦ площадью от7,5 до 25 тыс. кв. м (13 объектов)
4) 804 тыс. кв.м для окружных ТЦ площадью от 15 до 35 тыс. кв.м (35 объектов)
5) 1 756 тыс. кв.м для региональных ТЦ площадью от 35 до 75 тыс. кв.м (35 объекта)
6) 2095 тыс. кв.м для суперрегиональный ТЦ площадь свыше 75 тыс кв.м (15 объектов)



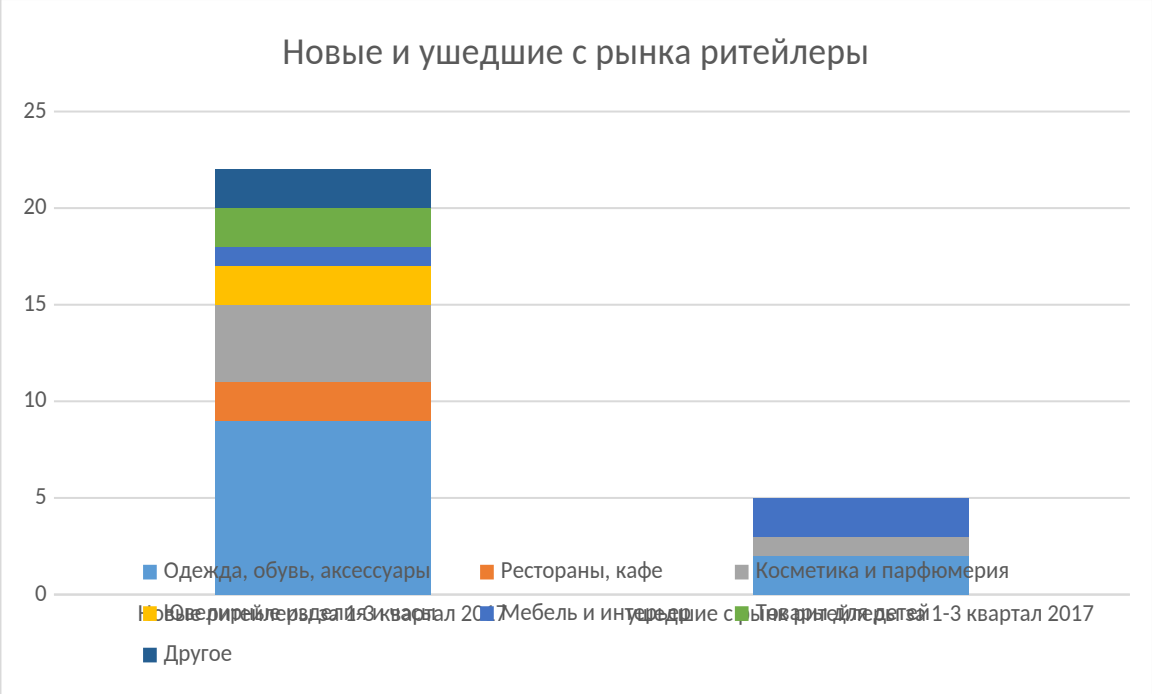
Изменения за 3 квартал 2018 года:

1) Число специалеризрованных ТЦ уменьшилось на 1, а общая площадь упала до 263 тыс. кв.м
2) Общая площадь окружных ТЦ выросла на 1 тыс. кв.м
   Всего 125 ТЦ общей площадью в 5,24 млн кв.м



Объём торговых площадей на тысячу жителей в городе Москва равен 415 кв.м

Динамика выхода новых ритейлеров на рынок



За 3 квартала 2018 года на рынок прибыло 23 новых ритейлера, покинул рынок 4.



Доля вакантных торговых площадей:

1) СЗАО – 6,6%

2) ЮВАО – 7,7%
3) ЮЗАО – 6%
4) ВАО – 1,4%
5) ЮАО – 5,1%
6) СВАО – 6,3%
7) ЦАО – 4,5%
8) ЗАО – 3,9%
9) САО – 1,7%
10) ТиНАО – 8%

Наибольшая доля вакантных торговых площадей находится в ТиНАО и составляет 8% от общего числа, наименьшая в ВАО – 1,4 % от общего числа.



Насыщенность торговыми площадям по округам Москвы на тысячу жителей:

1) СЗАО – 396 кв.м на тыс. человек
2) САО –591 кв.м на тыс. человек
3) ЦАО –490 кв.м на тыс. человек
4) СВАО – 333 кв.м на тыс. человек
5) ЮАО – 548 кв.м на тыс. человек
6) ЮЗАО – 469 кв.м на тыс. человек
7) ЮВАО – 453 к.м на тыс. человек
8) ЗАО – 445 кв.м на тыс. человек
9) ВАО – 154 кв.м на тыс. человек

10) ТиНАО – 372 кв.м на тыс. человек

Наибольшая насыщенность торговыми площадями на тысячу жителей наблюдается в САО – 591 кв. м, наименьшая в ВАО – 154 кв. м.

Общая насыщенность торговыми площадями составляет 4251 кв.м на тысячу жителей.

Анализ 4 квартала 2018 года.

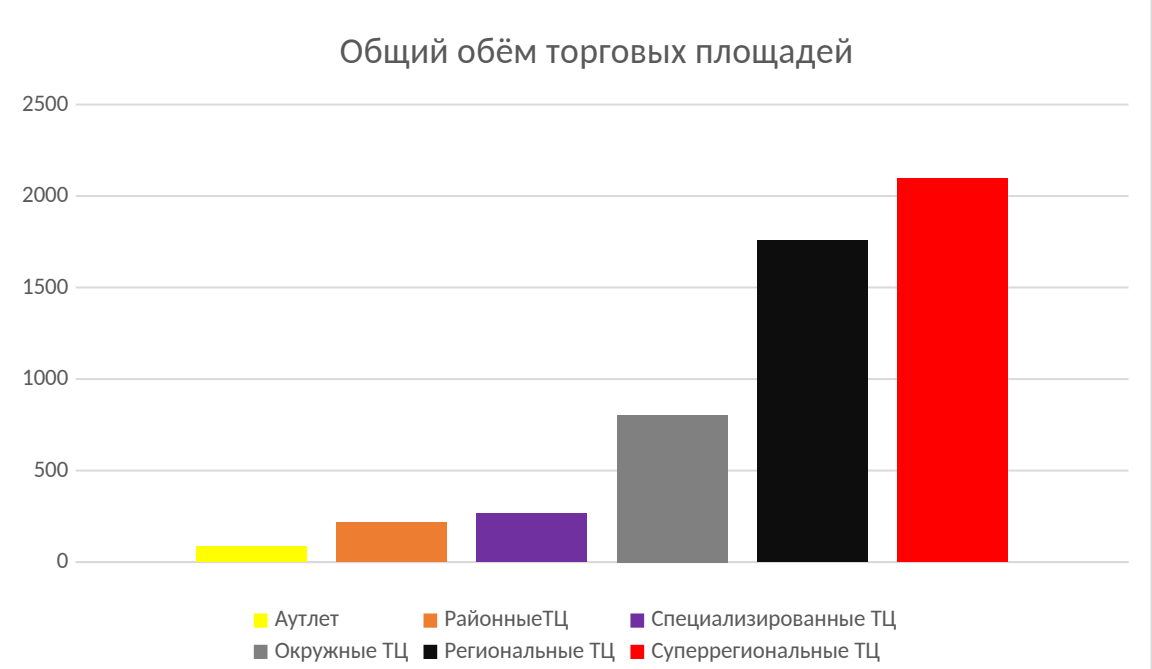
- За 2018 год в Москве было введено 123 тыс. кв. м* торговых площадей, что является одним из исторических минимумов. Новое предложение сформировано открытыми в 1 пол. ТРЦ «Каширская Плаза» (71 тыс. кв. м), ТРЦ «Миля» в Жулебине (19 тыс. кв. м), ТЦ «Петровский» (8,5 тыс. кв. м), а также начавшими работу в 4 кв. торговыми центрами «Арена плаза» (17 тыс. кв. м) и «Краснопрудный» (около 7 тыс. кв. м).
- Низкий показатель ввода является следствием переноса на 2019 год ряда объектов, среди которых ТЦ «Остров мечты», ТПУ «Рассказовка», ТЦ «Галеон», 2-я очередь ТЦ «Смоленский Пассаж» и несколько локальных объектов от ADG group.
- В 2019 году ожидается ввод двух крупных объектов – «Остров мечты» и «Саларис», доля которых в общем ожидаемом объеме ввода составит 61%. В результате объем нового предложения превысит показатель 2018 года в 2,3 раза и составит 289 тыс. кв. м.
- Вакантность по итогам 2018 года упала до минимальных за последние пять лет 5,2%. За год показатель снизился на 1 п.п.
- Активность выхода новых международных брендов сократилась в 2018 году: только 30 зарубежных ритейлеров открыли свои дебютные точки в России против 48 новичков в 2017-м. Достигнутый показатель стал минимальным за шесть лет. При этом семь ритейлеров покинули российский рынок за год по сравнению с девятью уходами в 2017 году.
- Арендные ставки в торговых центрах Москвы остались неизменными по итогам 2018 года. Максимальная ставка аренды для помещений площадью 100 кв. м на первом этаже торговой галереи сохраняется на уровне 195 тыс. руб. за кв. м в год, средняя – 74 тыс. руб. за кв. м в год.

1) 84 тыс. кв.м для аутлета (3 объекта)
2) 222 тыс. кв.м для районный ТЦ площадью от 5 до 15 тыс. кв.м (24 объектов)
3) 263 тыс. кв.м для специализированный ТЦ площадью от7,5 до 25 тыс. кв. м (13 объектов)

4) 821 тыс. кв.м для окружных ТЦ площадью от 15 до 35 тыс. кв.м (36 объектов)

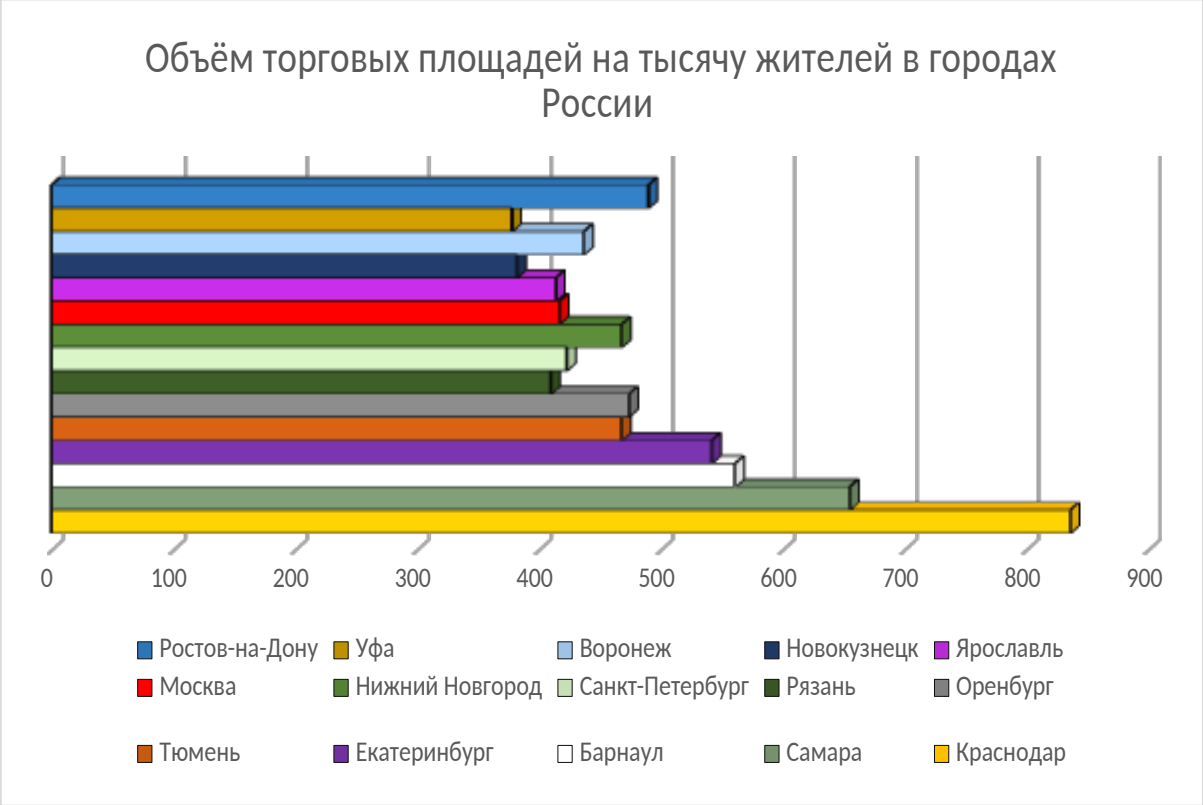
5) 1 756 тыс. кв.м для региональных ТЦ площадью от 35 до 75 тыс. кв.м (35 объекта)

6) 2095 тыс. кв.м для суперрегиональный ТЦ площадь свыше 75 тыс кв.м (15 объектов)



Изменения за 3 квартал 2018 года:

1) Число районных ТЦ увеличилось на 1, а общая площадь выросла до 222 тыс. кв.м
2) Число окружных ТЦ увеличилось на 1, а общая площадь выросла до 821 тыс. кв.м
   Всего 126 тц общей площадью в 5.24 млн кв.м



Объём торговых площадей на тысячу жителей в городе Москва равен 417 кв.м

Динамика выхода новых ритейлеров на рынок



За 2018 года на рынок прибыло 30 новых ритейлера, покинул рынок 6.



Доля вакантных торговых площадей:

1) СЗАО – 6,1%
2) ЮВАО – 6,3%
3) ЮЗАО – 5,6%
4) ВАО – 1,8%
5) ЮАО – 4,5%
6) СВАО – 6,4%
7) ЦАО – 5,2%
8) ЗАО – 5,4%
9) САО – 4%
10) ТиНАО – 7,1%

Наибольшая доля вакантных торговых площадей находится в ТиНАО и составляет 7,1% от общего числа, наименьшая в ВАО – 1,8 % от общего числа.



Насыщенность торговыми площадям по округам Москвы на тысячу жителей:

1) СЗАО – 396 кв.м на тыс. человек
2) САО –605 кв.м на тыс. человек
3) ЦАО –500 кв.м на тыс. человек
4) СВАО – 333 кв.м на тыс. человек
5) ЮАО – 548 кв.м на тыс. человек
6) ЮЗАО – 469 кв.м на тыс. человек
7) ЮВАО – 453 к.м на тыс. человек
8) ЗАО – 445 кв.м на тыс. человек
9) ВАО – 154 кв.м на тыс. человек
10) ТиНАО – 372 кв.м на тыс. человек

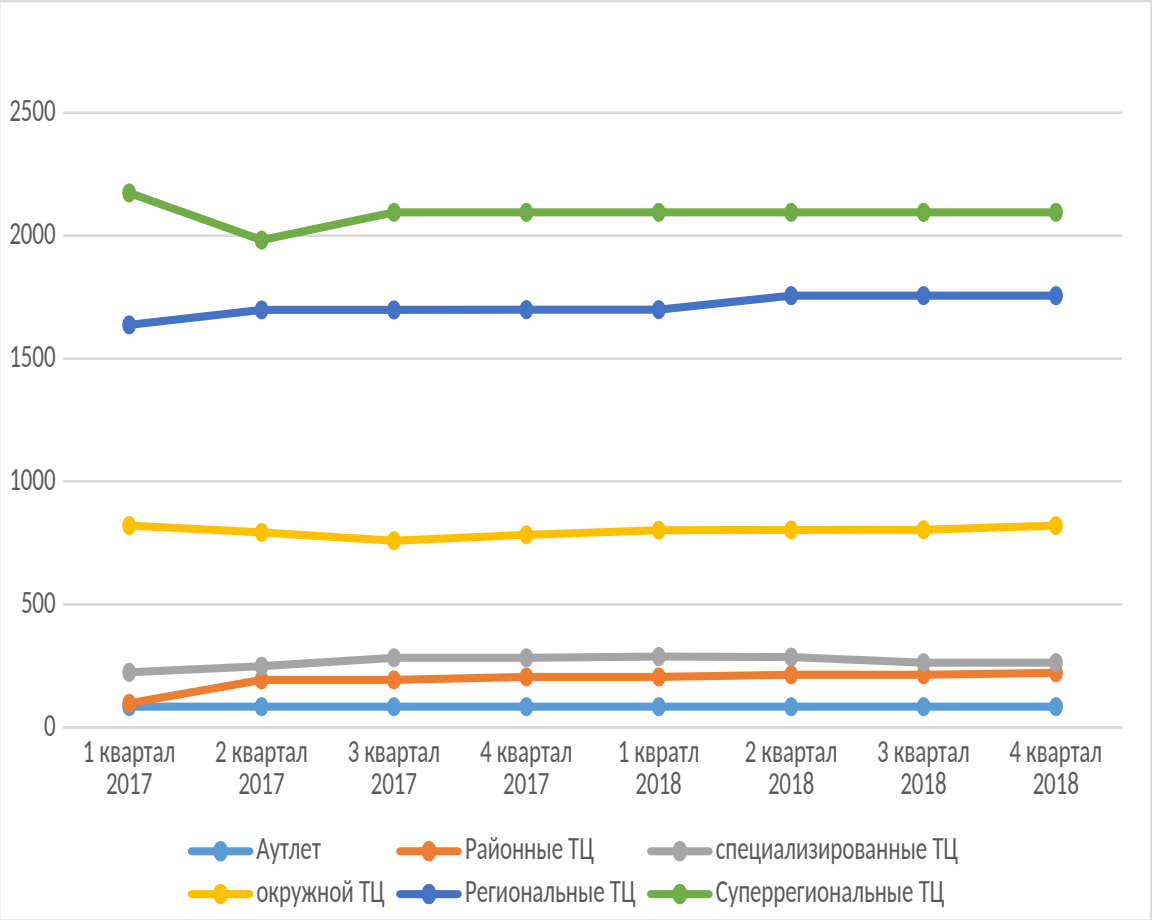
Наибольшая насыщенность торговыми площадями на тысячу жителей наблюдается в САО – 605 кв. м, наименьшая в ВАО – 154 кв. м.

Общая насыщенность торговыми площадями составляет 4275 кв.м на тысячу жителей.

Не смотря на прогнозы аналитиков, которые заявили, что объём введённых торговых площадей будет на 104% больше чем в 2017, 2018 год показал куда более низкие результаты. Объём введённых торговых площадей составляет лишь 123 тыс. кв. м, что является 80% от прошлого года. Появление новых ритейлеров также уступает прошлому году. На 18 меньше чем в 2017.

2.3 Сравнительный анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы за 2017-2018 год.

Объём торговых площадей рынка недвижимости 2017-2018 год.



Общий объём введённых торговых площадей за 2017 год уступает 2016 на 71%

523 тыс. кв. м в 2016 году против 150 тыс. кв. м в 2017. 2016 году введение новых торговых площадей пришлось на 2, 3 и 4 кварталы (180 тыс. кв. м, 201 тыс. кв. м и 142 тыс. кв. м), а в 2017 увеличение общего числа торговых площадей происходило лишь в 3 и 4 квартале (113 тыс. кв. м и 41 тыс. кв. м). По прогнозам аналитиков, ситуация должна была улучшиться в 2018 голу и общее число введённых торговых площадей должно было увеличиться до 306 тыс. кв. м, что превышало 2017 год на 104%, но 2018 год не показал большого увеличения в объёме торговых площадей. Лишь 123 тыс. кв. м, что составляет 80% от прошлого года. Прогнозы сообщают, что 2019 год принесёт большое увеличение в общем объёме торговых площадей, а именно 289 тыс. кв. м (135% от прошлого года).

Изменение максимальной и средней арендной ставки за период с 2017 по 2018 год.



В период с 2017 по 2018 год максимальное значение арендной ставки наблюдается в 3 квартале 2018 год. Связано это с повышением курса доллара и с тем, что в 2019 году ожидается ввод двух крупных объектов – «Остров мечты» и «Саларис», а также ряда небольших районных центров компании ADG group.

Новые ритейлеры с 2017 по 2018 год

Если рассматривать ушедших и пришедших игроков рынка, то получиться что 2017 год принёс 48 новых ритейлеров, а покинули рынок 9 брендов. Связано это с большой конкуренцией, которая лишь ужесточилась в 2018 год. В следствии это можно наблюдать прибытие лишь 30 новых ритейлеров и потерю ещё 7.

В 2018 год объём торговых площадей на тысячу жителей превзошёл показатели 2017 года и имел максимально 418 кв.м на тысячу жителей против 413 кв.м на тысячу жителей 2017ого года.

Наибольший показатель насыщенности торговыми площадями по округам Москвы на тысячу жителей был зарегистрирован во 2 квартал 2017 года.

4459 кв. м на тысячу жителей против максимальных 4338 кв. м на тысячу жителей во 2 квартале 2018. Итоговая насыщенность 2018 года также

уступает 2017. 4275 кв. м на тысячу жителей против 4285 кв. м на тысячу жителей.

В Москве снижается не только вакантность и объем ввода, но и средняя арендопригодная площадь вновь вводимых объектов. Это свидетельствует об усилении тренда развития районных торговых центров, на которые приходится все большая доля совокупного объема ввода. Так, если в 2016–2017 гг. на них приходилось 21% и 33% ввода в Москве соответственно, то уже в 2018 г. на них пришлось 62%, и эта доля сохранится на уровне 57–60% в 2019 и 2020 гг.

На фоне сокращения объемов ввода качественной торговой недвижимости наблюдается дальнейшее (третий год кряду) снижение среднего уровня вакантности торговых центров Москвы. Так, по итогам 2018 г. вакантность снизилась до 8,6% по сравнению с 10,1% в конце 2017 г. и 12% в 2016 г.

Хорошую динамику заполняемости демонстрируют новые торговые центры, открытые в 2016–2018 гг. Так, средний уровень вакантности торговых центров, открытых в 2016 и 2017 гг., снизился за последние полтора года с 31% до 10%. Что касается объектов, открытых в I полугодии 2018 г., то средняя вакантность по итогам года снизилась до 6% по сравнению с 46% на момент открытия.

Сравнивая 2017 и 2018 год можно заметить, что последний сильно уступает по многим показателям. Не смотря на прогнозы 2018 год не смог показать больших прибавок в общем объёме торговых площадей и лишь смог достичь 80% от того, что было в 2017 году. 2017 год также был более удачным в появление новых участников рынка. Связано это с конкуренцией, которая не позволяла слабым компаниям проявить себя и как итог 30 новых рерайтеров в 2018 против 48 в 2017.

Заключение

В данной дипломной работе проведён сравнительный анализ ситуации на рынке торговой недвижимости города Москвы за 2017 и 2018 год.

Были включены итоги каждого из 4 кварталов обоих годов. Рассматривались такие показатели как:

1) Общий объём введённых торговых площадей и количество появившихся торговых центров
2) Объем торговых площадей на тысячу жителей в городах России.
3) Максимальная арендная ставка в год.
4) Динамика выхода новых ритейлеров на рынок.
5) Доля вакантных площадей по округам Москвы.
6) Насыщенность торговыми площадями по округам Москвы на тысячу жителей

Реализация задач, поставленных в работе позволила:

- Изучить рынок торговой недвижимости. Рассмотреть его устройство и структуру. Узнать о его субъектах и функциях.
- Определить сущность недвижимости. Изучить её функции и законодательную базу
- Понять, как проходит анализ рынка недвижимости, изучить его этапы.

В результате проделанной работы можно сделать следующие выводы:

1) Рынок недвижимости - это комплекс процессов по отчуждению всех прав или части прав на объект недвижимости от одного физического или юридического лица другому.
2) Рынок недвижимости взаимосвязан с несколькими рынками, а именно с рынком товаров, предназначенных для долгосрочной эксплуатации, рынком предоставления услуг и со строительным рынком, связь с которым является самой сильной.
3) К недвижимым вещам относятся земельные участки, постройки на этих участках и всё, что нельзя перенести, не причинив вред целостности объекта.
4) Под анализом рынка недвижимости понимаются целенаправленное исследование его состояния, общих и частных тенденций, а также прогнозирование развития как в целом, так и в различных сегментах для обеспечения объективной информацией лиц, принимающих решения.

Изучив ситуацию на рынке торговой недвижимости можно сделать вывод, что, не смотря на прогнозы, ситуация становиться хуже.
Связано это с нестабильностью экономической ситуации, высокими арендными ставками и жёсткой конкуренцией, которая не позволяет новым игрокам выйти на рынок.

Литература

1) А. Н. Асаул, С. Н. Иванов, М. К. Старовойтов «Экономика недвижимости» Учебник для вузов. - 3-е изд., исправл. - СПб.: АНО «ИПЭВ», 2009. -304 с.
2) «Оценка недвижимости и управление собственностью», А.В. Татарова Учебное пособие. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2015.
3) «Теория и практика управления и развития имущественных комплексов», Ю.А. Молчанов, Х.С. Абаев, А.Н. Асаул СПб.: Гуманистика, 2006.
4) «Экономика недвижимости: Конспект лекций», Д.А. Янин М.: МИЭМП, 2009. – 80 с.
5) «Экономика недвижимости», С.В. Гриненко. Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2009.
6) Статья «Рынок недвижимости: понятие и анализ» Прокофьев К.Ю. кандидат экономических наук, старший преподаватель кафедры организации строительства и управления недвижимостью, Псковский государственный университет. Статья опубликована в журнале «Жилищные стратегии» № 1 / 2015
7) Алешникова В. И., Смотрова Т. И. Маркетинговые модели взаимодействия субъектов рынка торговой недвижимости //Вестник ВГУ. Серия: Экономика и управление. – 2015. – №. 3. – С. 171-176.

8) 2Белецкий М.Д. Основные тенденции развития столичного рынка недвижимости в сегменте торговых центров // Дискуссия. 2018. №1

9) Воронцова Д. С., Попова И. В., Кутузова А. А. Исследование тенденций развития рынка торговых центров в России //Современные проблемы науки и образования. – 2015. – №. 1-1. – С. 678-678.

10) Гнездилов К. Н., Степанова А. П. Расчет коэффициента капитализации для торговых объектов недвижимости в Москве по состоянию на первое полугодие 2016 г. методом рыночной экстракции //Вопросы оценки. – 2016. – №. 3. – С. 57-61.
11) Жарков С.И. ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ НА ГРАНИ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА // Директор по маркетингу и сбыту. 2015. № 4. С. 55-58.
12) Кисель Т. Н., Паластрова Я. И. Анализ основных тенденций изменения цен на рынке недвижимости Москвы в период экономической нестабильности //Экономика и предпринимательство. – 2016. – №. 2-2. – С. 847-851.
13) Кочетова О.А. Оценка тенденций развития рынка торговой недвижимости в 2015 году // Торгово-экономический журнал. 2015. №1.

14) Мареев Ю.А., Киевская Р.Л. РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ: ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ // Промышленное и гражданское строительство. 2016. № 8. С. 58-63.

15) Поляков А. В. НОВЫЙ ИСТОЧНИК ИНФОРМАЦИИ ДЛЯ ОЦЕНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ-СПРАВОЧНИК ABN-GROUP //Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2019. – №. 2. – С. 55-65.

16) Тётушкин В.А. АНАЛИЗ ВЛИЯНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА НА РЫНОК ОФИСНОЙ И ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ: СТОЛИЧНЫЕ АСПЕКТЫ // Региональная экономика: теория и практика. 2018. Т. 16. № 7 (454). С. 1355-1375.

17) "Градостроительный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 190-ФЗ (ред. от 25.12.2018)

18) "Конституция Российской Федерации" (принята всенародным голосованием 12.12.1993) (с учетом поправок, внесенных Законами РФ о поправках к Конституции РФ от 30.12.2008 N 6-ФКЗ, от 30.12.2008 N 7-ФКЗ, от 05.02.2014 N 2-ФКЗ, от 21.07.2014 N 11-ФКЗ)

19) "Жилищный кодекс Российской Федерации" от 29.12.2004 N 188-ФЗ (ред. от 15.04.2019) (с изм. и доп., вступ. в силу с 26.04.2019)

20) "Воздушный кодекс Российской Федерации" от 19.03.1997 N 60-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 14.08.2018)

21) "Лесной кодекс Российской Федерации" от 04.12.2006 N 200-ФЗ (ред. от 03.08.2018) (с изм. и доп., вступ. в силу с 01.01.2019)

22)

23) www.jll.ru

24) www.irn.ru