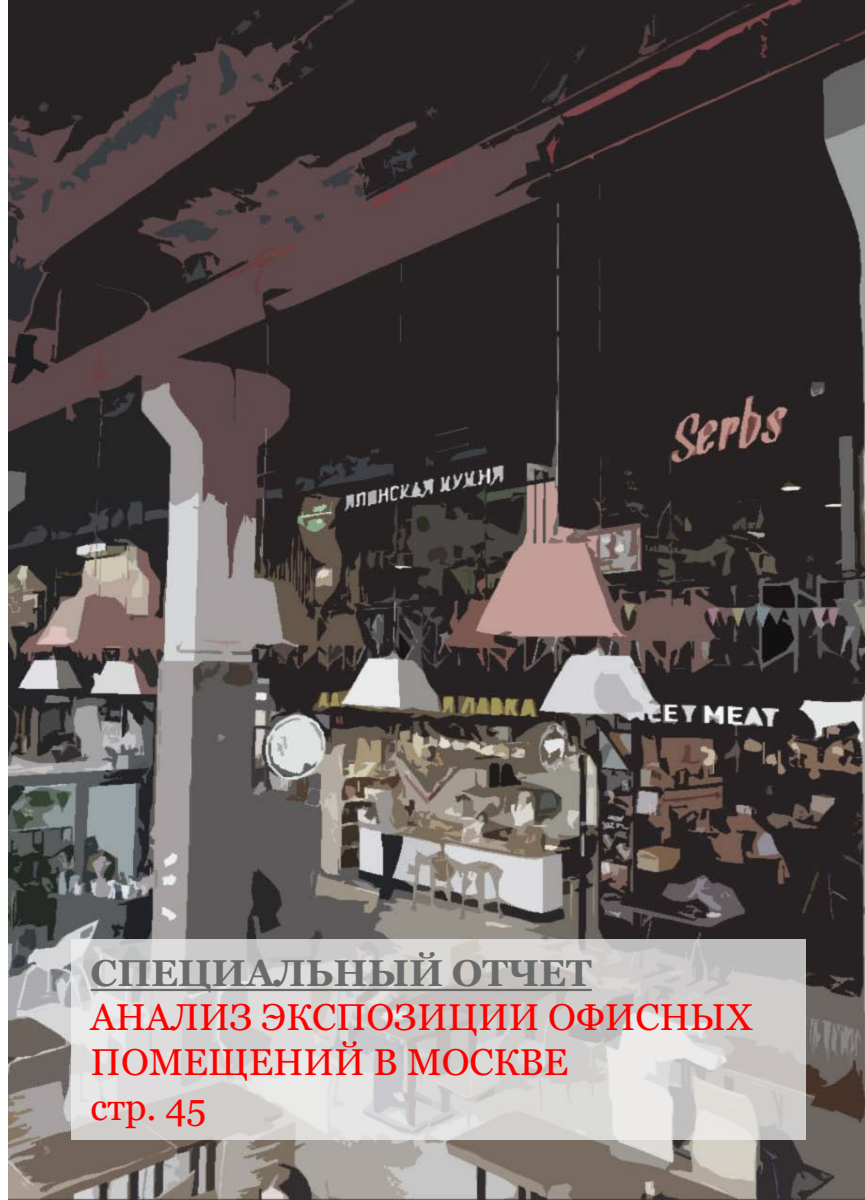


CUSHMAN &  
WAKEFIELD



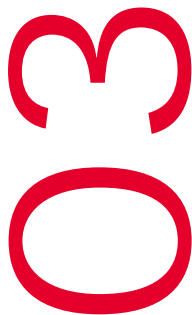
**СПЕЦИАЛЬНЫЙ ОТЧЕТ**  
**АНАЛИЗ ЭКСПОЗИЦИИ ОФИСНЫХ**  
**ПОМЕЩЕНИЙ В МОСКВЕ**  
стр. 45

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ | РОССИЯ

#MARKETBEAT

Отдел исследований Cushman & Wakefield

III КВАРТАЛ 2017

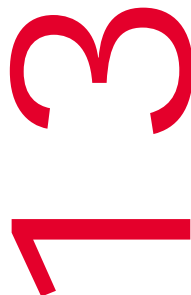


## РАЗДЕЛ 1 ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

---

Макроэкономический  
прогноз и основные факторы  
и тенденции

- 03 | Прогноз
- 04 | Макроэкономика
- 08 | Рынки капитала



## РАЗДЕЛ 2 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

---

Анализ сегментов  
коммерческой недвижимости

- 13 | Офисная недвижимость
- 21 | Торговая недвижимость
- 32 | Складская недвижимость
- 38 | Гостиничная недвижимость
- 45 | Featured report: Анализ  
экспозиции офисных площадей в  
Москве



## РАЗДЕЛ 3 ПРИЛОЖЕНИЯ

---

Индикаторы и справочные  
данные

- 52 | Условия аренды
- 53 | Интерактивные карты

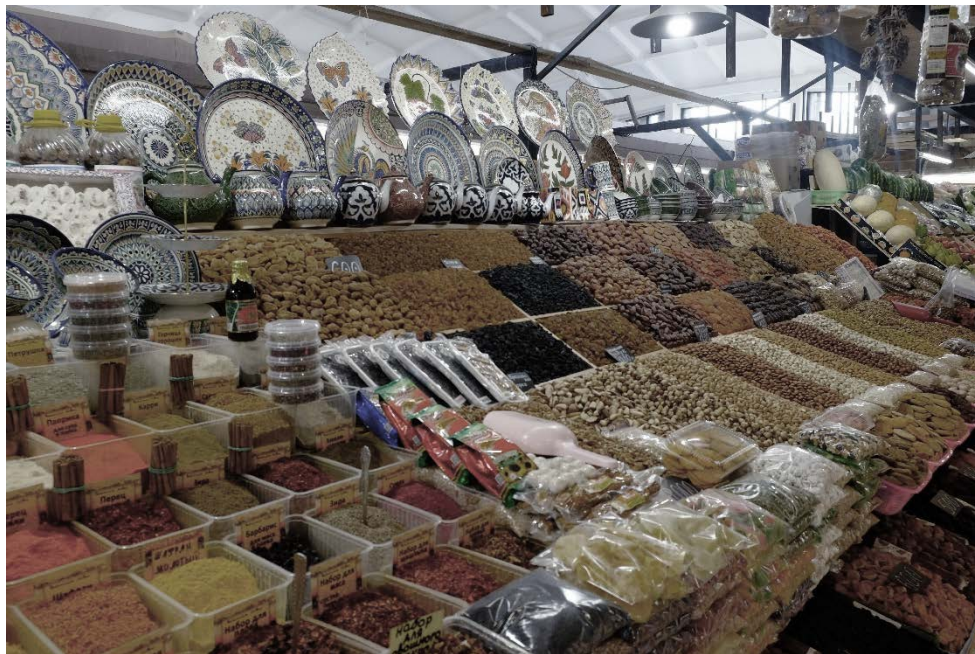


## РАЗДЕЛ 4 НАША КОМАНДА

---

Контактная информация  
команды отдела  
Исследований рынка  
русского офиса  
Cushman & Wakefield

*Лучшая  
исследовательская  
команда на рынке  
недвижимости России  
по версии Euromoney Real  
Estate Awards в 2012, 2014,  
2016 и 2017 годах.*



- Смена цикла на рынке недвижимости откладывается до 2018 года
- Снижение активности игроков на фоне стабилизации показателей
- Потребительский рынок может стать локомотивом роста экономики

## ПРОГНОЗ

## ПРИНЕСЕТ ЛИ СЮРПРИЗ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК?

Все факторы сложились в пользу оживления потребительского рынка, но сможет ли он стать локомотивом роста?

В преддверии выборов Президента в марте 2018 г. мы ожидаем снижение деловой активности. Однако рынок недвижимости нащупал почву под ногами, и показатели останутся в зеленой зоне.

Главным источником оптимизма может стать потребительский сектор. Все факторы сегодня говорят в пользу роста потребления, однако этому препятствуют два фактора – социальная напряженность в обществе и отсутствие стимулов к потреблению со стороны ритейлеров, которые в период сжатия сильно сократили ассортимент и снизили качество сервиса.

# МАКРО- ЭКОНОМИКА

Мы полагаем, что сценарий инерционного развития российской экономики сформировался окончательно. С одной стороны, это означает, что темпы роста в следующую декаду будут более чем скромные, а с другой – что риски смещаются в сторону политики.

## РОСТ ВВП

2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
-0,23%	1,77 %	1,35%	1,19%

## ПРОГНОЗ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ

### ДЕФИЦИТ БЮДЖЕТА (% ОТ ВВП)

2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
-3,51%	-1,62%	-2,03%	-1,49%

### КУРС ВАЛЮТ (РУБ/USD)

2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
67,06	58,9	60,43	58,91

### ЛИЧНОЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ

2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
-4,49%	3,00%	2,54%	2,28%

### ИНФЛЯЦИЯ

2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
7,04%	4,28%	4,09%	4,00%

### ПРОЦЕНТНАЯ СТАВКА ПО КРАТКОСРОЧНЫМ ЗАЙМАМ

2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
12,59 %	10,90%	10,38%	9,50%

Источники: Oxford Economics (09.2017)

## КРАТКИЙ ОБЗОР

# ПОКАЗАТЕЛИ ПРЕВОСХОДЯТ ОЖИДАНИЯ

# 3,7%

Инфляция

Прогноз на 2017 г.

# 2%

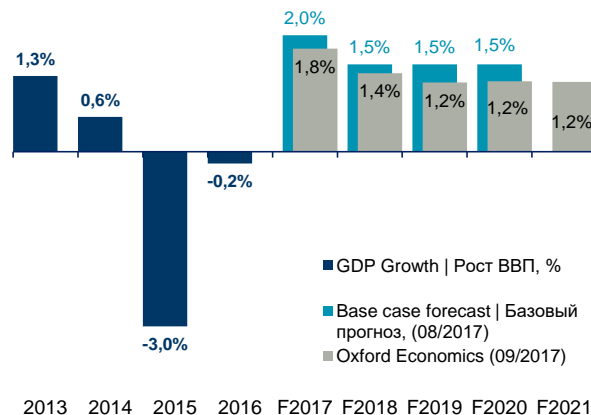
Рост ВВП

Прогноз на 2017 г.

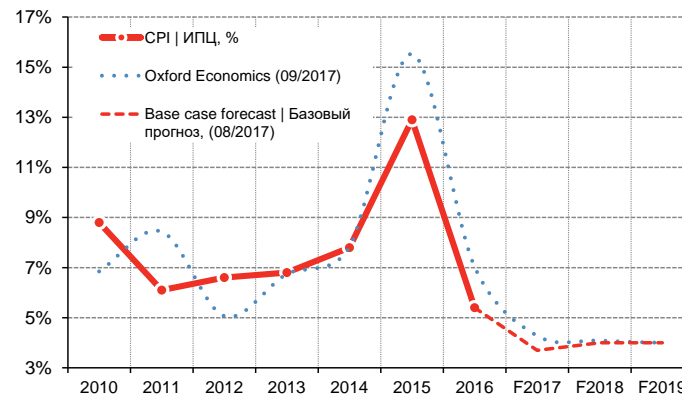
Главной хорошей новостью для России является то, что каждый пересмотр макроэкономического прогноза сопровождается, хоть и небольшим, но улучшением индикаторов. Официальные прогнозы чуть более оптимистичны, чем оценки независимых экономистов, однако все стороны демонстрируют консенсус относительно базовых тенденций.

Среднесрочный и краткосрочный прогнозы остаются неизменными. Все стороны достаточно высоко оценивают риски роста инфляции и снижения курса рубля. Однако в среднесрочной перспективе речь не идет о девальвации – даже пессимисты говорят лишь об ослаблении на 10-15% – фактическому возврату к уровням 2015 года. В то же время базовые прогнозы сходятся на стабильном курсе российской валюты на перспективе 3 лет.

## ПРОГНОЗ РОСТА ВВП



## ИНФЛЯЦИЯ





## КРЕДИТОВАНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ

# РЫНОК КРЕДИТОВАНИЯ ВОССТАНОВИЛСЯ

# 1,3%

Рост задолженности домохозяйств в августе 2017г.

По потребительским и ипотечным кредитам

Источник: ЦБ РФ

# 1,9%

Рост оборота розничной торговли

В августе 2017г. по сравнению с августом 2016г.

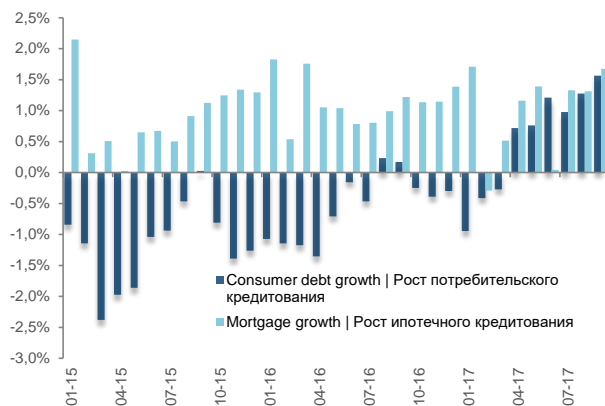
Источник: Росстат

Летом 2017 года восстановилось кредитование домохозяйств. К росту ипотечной задолженности добавился и рост потребительского кредитования, которое сжималось в течение последних 2 лет. В августе темпы роста задолженности по потребительским и ипотечным кредитам сравнялись на уровне 1,3%.

На фоне роста кредитования снижение доли просроченной задолженности говорит об оздоровлении системы розничного кредитования.

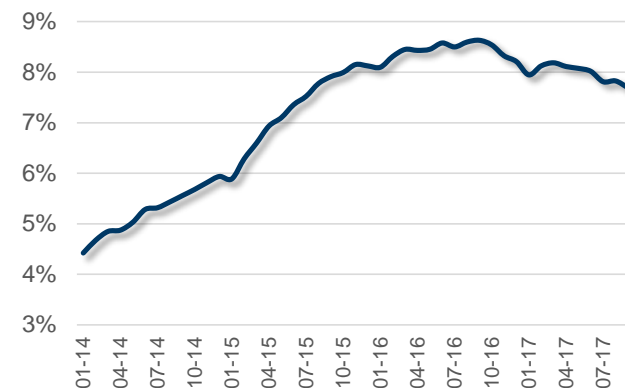
В совокупности с укреплением потребительской уверенности это дает основания для оптимизма относительно продаж в третьем квартале.

## РОСТ КРЕДИТОВАНИЯ ДОМОХОЗЯЙСТВ



Источник: ЦБ РФ

## ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ



ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ CUSHMAN & WAKEFIELD | 6

## КРЕДИТОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

# КРЕДИТОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ РАСШИРЯЕТСЯ

# 7,0%

Доля просроченной задолженности

**В ЦЕЛОМ ПО ЭКОНОМИКЕ**

# 21%

Доля просроченной задолженности

**В СТРОИТЕЛЬСТВЕ**



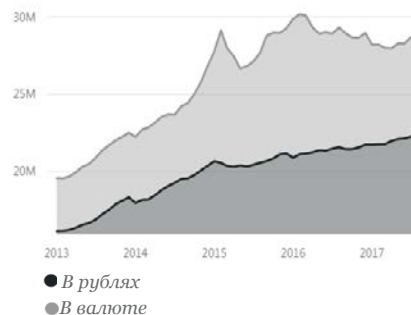
Power BI Оперативные данные

После полутора лет кредитного сжатия, кредитование экономики восстановилось. Причем растет как валютное кредитование, так и рублевое. Однако кредитование строительства, операций с недвижимостью, оптовой и розничной торговли по-прежнему пребывает в стагнации.

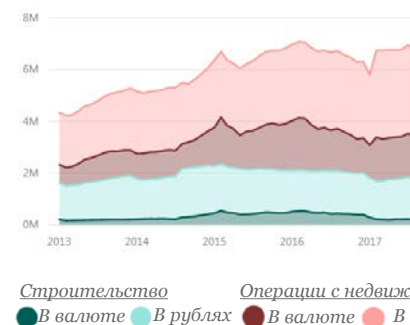
Доля просроченной задолженности немного снизилась за прошедший квартал как по экономике в целом, так и в строительстве. В связи с волной санаций в крупных банках можно ожидать оздоровления показателей просроченной задолженности в строительной отрасли.

## КРЕДИТОВАНИЕ И ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ

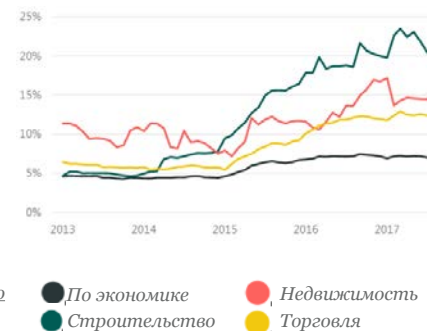
**Всего по экономике, млн руб.**



**Строительство и недвижимость, млн руб.**



**Доля просроченной задолженности**



# РЫНКИ КАПИТАЛА

Несмотря на значительный прирост инвестиций в третьем квартале в объеме 827 млн Евро, мы пересматриваем прогноз инвестиций в 2017 и 2018 гг. в сторону понижения. Прогноз на 2019 год остается без изменений.

## ФАКТИЧЕСКИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ **REAL** CAPITAL ANALYTICS

**2016г.**

3,1  
Млрд Евро

**9 месяцев 2017 г.**

2,4  
Млрд Евро

## ОЖИДАЕМЫЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ

**2017г.**

3,8  
Млрд Евро

**2018г.**

4,3  
Млрд Евро

## СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ В ПРАЙМ-СЕКМЕНТЕ

**ОФИСНЫЕ ЗДАНИЯ**

10,50%



**ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ**

11,00%



**СКЛАДСКИЕ ОБЪЕКТЫ**

12,75%



С 2017 г. компания Cushman & Wakefield при расчете показателей инвестиционного рынка использует данные Real Capital Analytics, в связи с чем возможно расхождение в данных за прошлые периоды из более ранних отчетов. Расхождения связаны с методологическими различиями в подходах к идентификации сделок.



## ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЫ

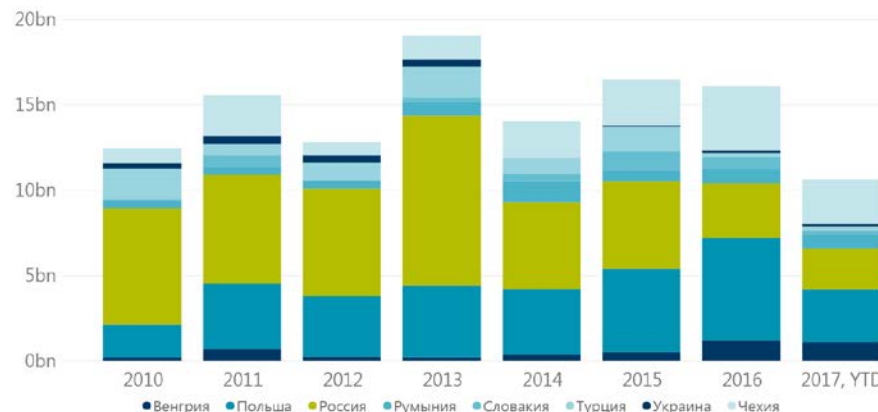
# ИНВЕСТИЦИИ В РЕГИОНЕ В 2017 ГОДУ ОСТАНУТСЯ НА ПРЕЖНЕМ УРОВНЕ

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость в Восточной Европе и Турции достиг в 2016 г. 15 млрд Евро.

# 22%

Доля России  
В восточноевропейских  
инвестициях

ОБЪЁМ ИНВЕСТИЦИЙ, ЕВРО



\*YTD (year-to-date) – 9 месяцев 2017 года

С 2014 года доля России на восточноевропейском инвестиционном рынке заметно снизилась. В 2016 г. Польша заняла место регионального лидера в инвестициях в недвижимость.

Однако в 2017 году показатели Польши заметно снизились и Чехия всерьез претендует на первое место по итогам года. Особенно следует отметить динамичный рост инвестиционных рынков в Румынии и Венгрии, которые по итогам 9 месяцев уже практически достигли показателей прошлого года.

## ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ. РОССИЯ

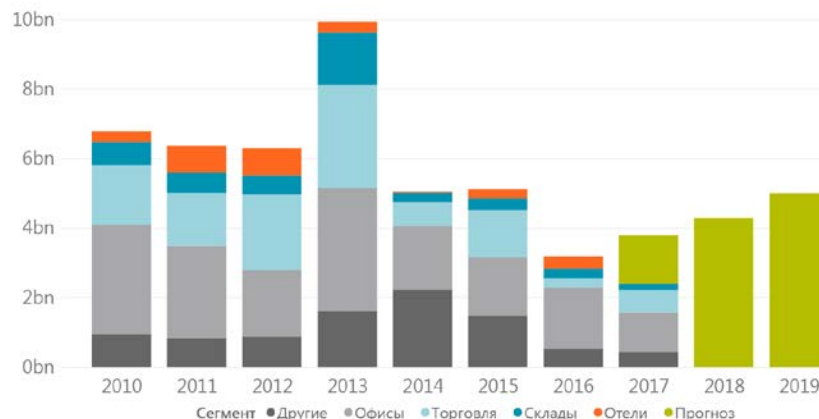
# ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЫНОК СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ

Несмотря на то, что объем инвестиций в Российский рынок недвижимости превышает показатели прошлого года, темпы роста оказались несколько ниже ожидаемых.

# 3,8

млрд Евро  
**ОЖИДАЕМЫЙ ОБЪЕМ  
 ИНВЕСТИЦИЙ  
 В 2017 Г.**

## ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ, ЕВРО



Объем инвестиций в коммерческую недвижимость ожидается на уровне 3,8 млрд Евро по итогам года. Это несколько ниже предыдущего прогноза в 4,2 млрд. Мы ожидаем ощутимого роста инвестиций в 4 квартале, так как целый ряд крупных сделок со знаковыми объектами в Москве находится на этапе реализации, и их закрытие ожидается в 4 квартале этого года либо в 1 квартале 2018 года.

В среднесрочной перспективе мы полагаем, что рынок будет расти на уровне 10-15% в год.

**REAL** CAPITAL ANALYTICS

## СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

# СНИЖЕНИЕ СТАВОК КАПИТАЛИЗАЦИИ К КОНЦУ ГОДА

Ставки капитализации на коммерческую недвижимость пока не отреагировали на стабилизацию инфляции и значительное снижение ключевой ставки ЦБ.

# 8,5%

Ключевая ставка  
ЦБ России  
снижена на ,5 в  
сентябре 2017 г.

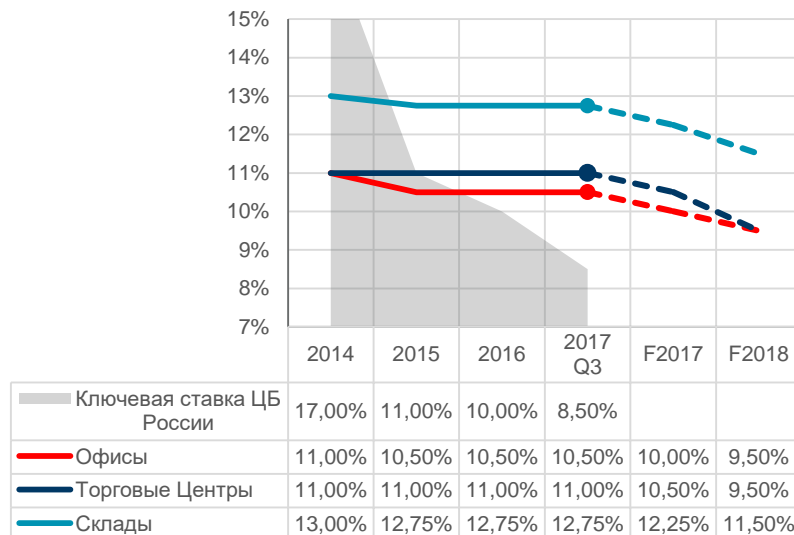
**Прогноз - снижение**

# 10,5%

Ставка  
капитализации на  
офисы

**Прогноз – снижение  
до 10% в конце года**

## СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ



В третьем квартале инфляция снизилась еще на 0,1 п.п. и достигла рекордных 3,7%.

Центральный Банк в свою очередь, еще раз понизил ключевую ставку на 50 пунктов до 8,5%.

Тем не менее ЦБ России отмечает высокие риски усиления инфляции в среднесрочной перспективе и поэтому проявляет осторожность при снижении ключевой ставки.

## КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ

# БОЛЕЕ ПОЛОВИНЫ ОБЪЁМА ИНВЕСТИЦИЙ СОСРЕДОТОЧЕНО В ПЯТИ КРУПНЕЙШИХ СДЕЛКАХ

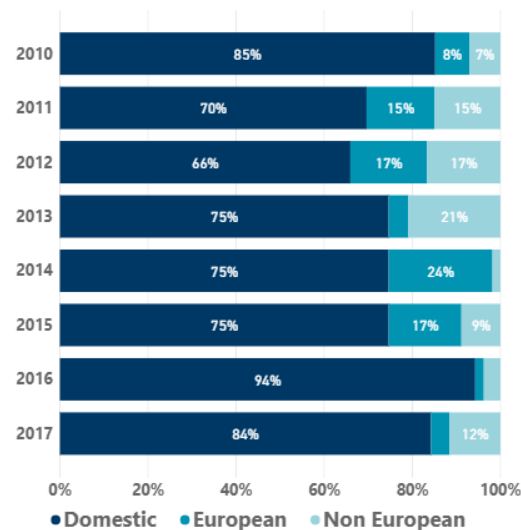
445 млн Евро



Москва, Горбушкин Двор



## СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ



## 5 КРУПНЕЙШИХ СДЕЛОК ЗА 9 МЕСЯЦЕВ 2017 ГОДА

ОБЪЕКТ	СЕКТОР	ДАТА	МЛН ЕВРО
Gorbushkin Dvor	Retail	Июнь 2017	444,5
Eurasia Tower	Office	Июль 2017	312,3
Nevskaya Ratusha Business Complex	Office	Июль 2017	213,6
Leto City	Retail	Март 2017	162,9
Voentorg	Office	Январь 2017	157,4

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Несмотря на устойчивый высокий спрос со стороны арендаторов, многие показатели по итогам первых трех кварталов отстают от показателей 2016 года. Сам третий квартал, однако, показал улучшение индикаторов, что дает надежду на выправление ситуации под конец 2017 года.

СТАВКИ АРЕНДЫ ПО ИТОГАМ 9 МЕС. 2017 Г.)

КЛАСС А	КЛАСС В	КЛАССЫ А и В
\$422	\$242	\$290

## ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

16,50

МЛН КВ. М

ОБЩИЙ ОБЪЕМ  
ОФИСОВ

2,17

МЛН КВ. М  
ПЛОЩАДЬ СВОБОДНЫХ  
ПОМЕЩЕНИЙ

13,2%

ДОЛЯ СВОБОДНЫХ  
ПОМЕЩЕНИЙ

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

96 000 КВ. М

## ПОГЛОЩЕНИЕ

-430 000 КВ. М

## ОБЩИЙ ОБЪЕМ СДЕЛОК

1 309 000 КВ. М

Источник: Cushman & Wakefield



## ПОГЛОЩЕНИЕ

# ПОГЛОЩЕНИЕ ПЕРЕШЛО В ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ЗОНУ

**-430**

**ОБЪЕМ  
ПОГЛОЩЕНИЯ ЗА  
ТРИ КВАРТАЛА  
2017 Г.**

тыс. кв. м

**70**

**ОБЪЕМ  
ПОГЛОЩЕНИЯ ЗА  
3 КВАРТАЛ 2017 Г.**

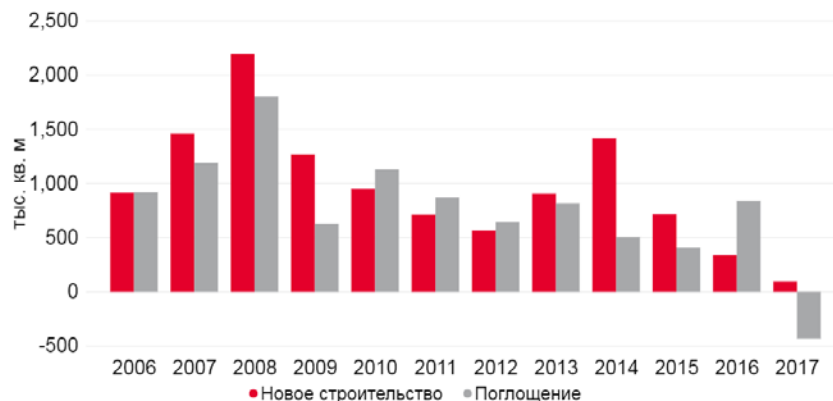
тыс. кв. м

**96**

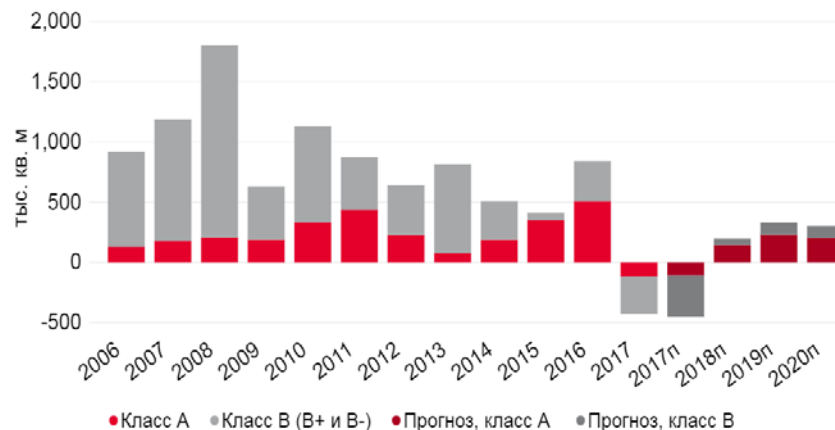
**ОБЪЕМ НОВОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА ЗА  
ТРИ КВАРТАЛА 2017 Г.**

тыс. кв. м

## ПОГЛОЩЕНИЕ И НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО



## ПОГЛОЩЕНИЕ ПО КЛАССАМ



Источник: Cushman & Wakefield

СПРОС

## УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА СДЕЛОК ВВИДУ РЕКОРДНО НИЗКИХ СТАВОК

2 200

ЗАКЛЮЧЕНО  
В 1-3 КВАРТАЛАХ  
2017 Г.

1 309

ОБЪЕМ ВСЕХ СДЕЛОК  
АРЕНДЫ И ПОКУПКИ С  
НАЧАЛА 2017 Г.

новых сделок

тыс. кв. м

### КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ ЗА 3 КВАРТАЛА 2017 ГОДА

КОМПАНИЯ	ПЛОЩАДЬ	ЗДАНИЕ	КЛАСС / СУБРЫНОК
Tele2	13 053 кв. м	ComCity	A / Краины
Россельхозбанк	9 200 кв. м	1-й Красногвардейский пр., д. 7	B+ / Даунтаун
Локо Банк	4 467 кв. м	Скайлайт	A / Центральный
Пепеляев Групп	4 287 кв. м	3-я Тверская-Ямская, д.39	B- / Даунтаун
Jungheinrich	3 688 кв. м	Шереметьевский Офис Парк	B+ / Центральный
Снежная Королева	3 631 кв. м	Poklonka Place	B+ / Центральный
TH Solpro	3 018 кв. м	Белая Площадь	A / Даунтаун

Всего за три квартала 2017 г. было заключено 2 200 новых сделок общим объемом примерно 1,31 млн кв. м, что вдвое больше 2016 года. Высокий объем арендованных и купленных помещений обусловлен рекордно низкими ставками с 2000-х годов, в связи с чем арендаторы используют возможности низкого рынка.

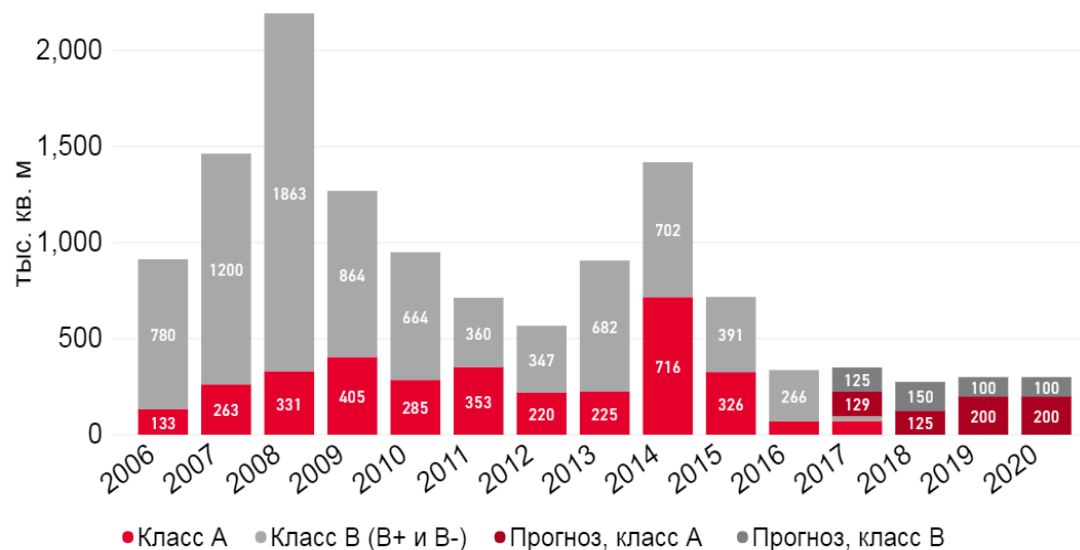
По итогам трех кварталов объем поглощения составил -430 тыс. кв. м, однако, в динамике третий квартал впервые за 2017 год отыграл свои позиции и вернулся в положительную зону составив 70 тыс. кв. м.

В третьем квартале появились крупные сделки объемом более 10 тыс. кв. м. Аренда больших площадей является результатом заключения сделок, начатых еще в 2016 году.

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

# В 3 КВАРТАЛЕ НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ВОЗВРАЩАЕТ СВОИ ПОЗИЦИИ

### ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ПО КЛАССАМ



Уровень нового строительства в первом полугодии 2017 года был рекордно низким с 2000-х годов, однако, второе полугодие наверстает упущенные объемы. За 3 квартала было введено в эксплуатацию 95 726 кв. м. Ожидается, что по итогам 2017 года общий объем нового строительства составит 380 тыс. кв. м – 240 тыс. кв. м из них – это площадь двух башен в Москва СИТИ. Таким образом, показатель немного превысит показатель 2016 года, но это не является долгосрочной тенденцией. Такой высокий объем связан с завершением проектов, которые должны были быть закончены в 2015 – 2016 годах, но сроки их реализации были затянуты.

Всего сейчас в той или иной степени готовности и активности строится и реконструируется примерно 1 млн кв. м офисов. Однако сроки реализации этих проектов растянуты до 2020–2022 гг.

Источник: Cushman & Wakefield

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

# УМЕРЕННЫЙ РОСТ ВАКАНСИИ

# 13,2%

**ДОЛЯ СВОБОДНЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ,  
3 КВ. 2017 Г. (НА  
КОНЕЦ ПЕРИОДА)**

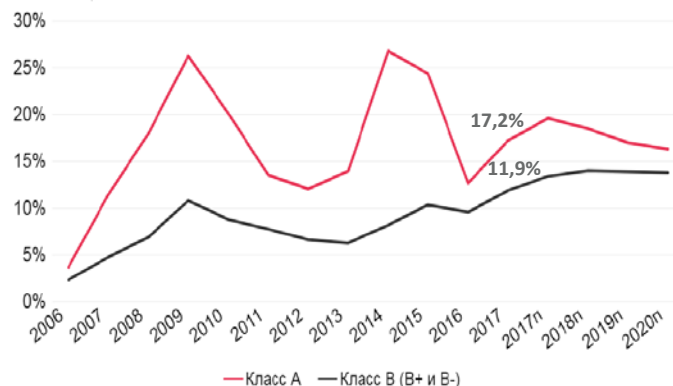
# 2,2

**МЛН КВ. М  
ПЛОЩАДЬ  
СВОБОДНЫХ  
ПОМЕЩЕНИЙ**

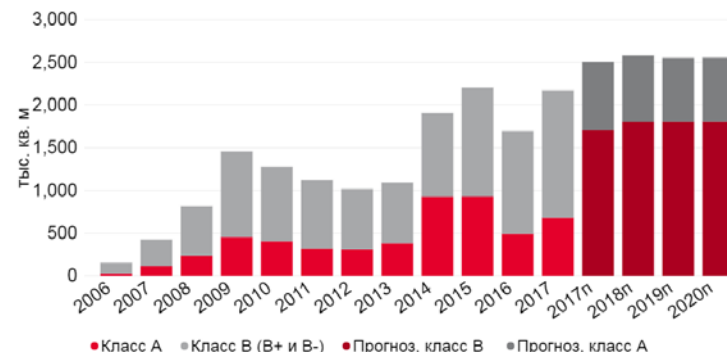
Вакансия к концу третьего квартала поднялась в связи с отрицательным поглощением и увеличившимся новым строительством. Эта тенденция продолжится и в 4 кв. 2017 года, так как общий объем офисов пополнится еще несколькими зданиями общей арендуемой площадью около 290 тыс. кв. м. Большинство зданий будут введены с уровнем вакансии более 60%.

В 2018 году темпы нового строительства снизятся, так что уровень вакансии, вероятно, начнет постепенно снижаться.

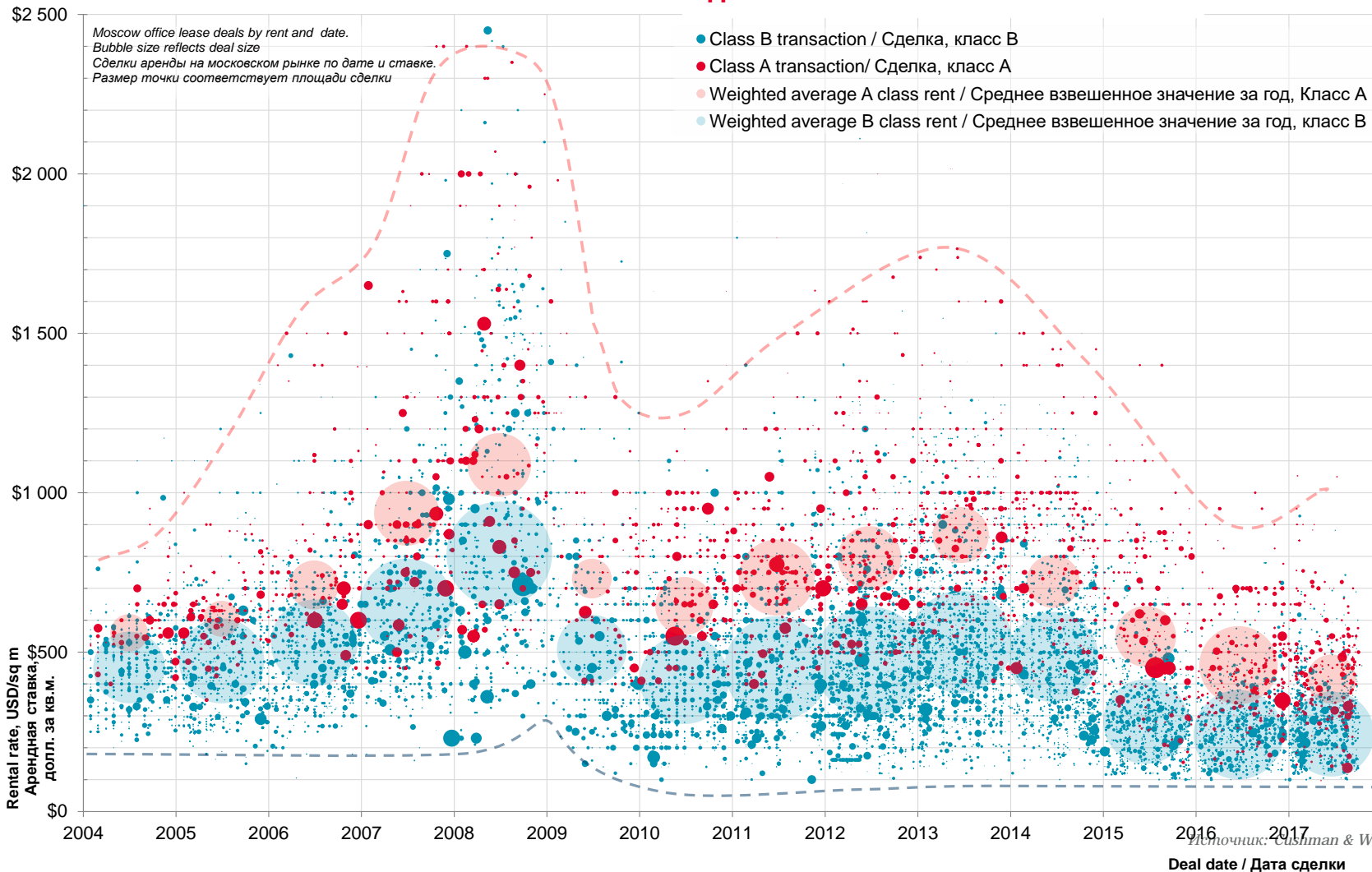
## ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ



## СВОБОДНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ



Источник: Cushman & Wakefield





## СТАВКИ АРЕНДЫ

# РОСТ СРЕДНИХ СТАВОК АРЕНДЫ\* БУДЕТ ПРОИСХОДИТЬ НА УРОВНЕ ИНФЛЯЦИИ

# 24%

## ДОЛЯ ЗАКЛЮЧЕННЫХ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ В КЛАССЕ А

За 3 квартала 2017 Г.

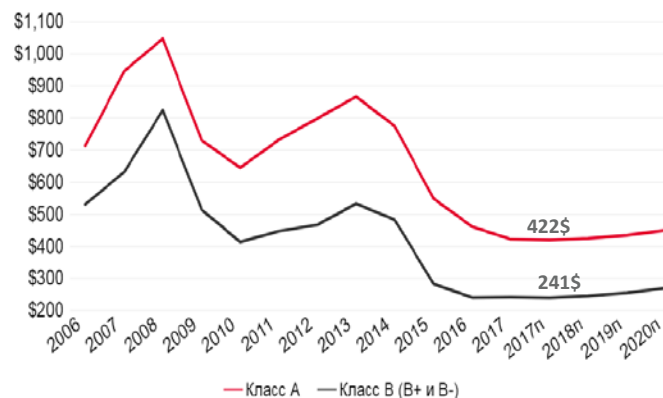
\*Здесь и далее ставки аренды указаны без операционных расходов и НДС

Ставки аренды в среднем по рынку последние два квартала держатся на одном уровне – 17 000 руб./кв. м/год. Показатели меньше, чем за аналогичный период 2016 года, однако это скорее технические колебания, нежели тренд. Мы ожидаем повышения ставок в классах А и В в среднем на 5% по итогам года. В среднесрочной перспективе ставки будут расти на уровне инфляции рубля, так как нет экономических предпосылок для значительного повышения цен.

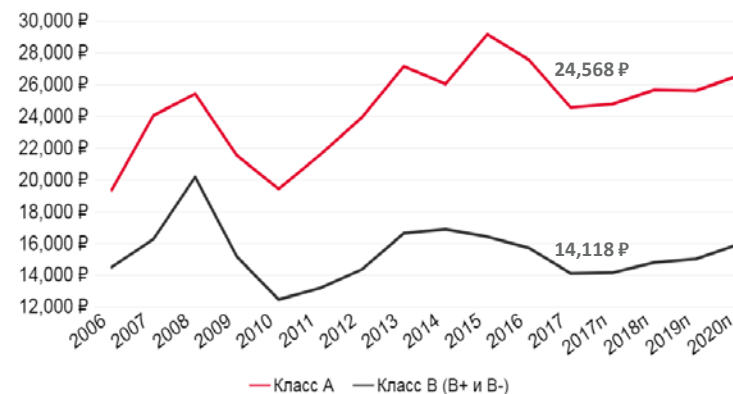
Ставки в долларах стабильны и останутся таковыми в среднесрочной перспективе.

За три квартала 24% всех сделок аренды были заключены в долларах.

## СТАВКИ АРЕНДЫ В ДОЛЛАРОВОМ ИСЧИСЛЕНИИ



## СТАВКИ АРЕНДЫ В РУБЛЕВОМ ИСЧИСЛЕНИИ



Источник: Cushman & Wakefield

ДВА ЛАГЕРЯ: РУБЛИ ПРОТИВ ДОЛЛАРОВ

# РУБЛЬ В ДОГОВОРАХ ЗАКРЕПИЛСЯ

422

долл. за кв. м в год

ВСЕ СДЕЛКИ АРЕНДЫ В  
КЛАССЕ А.  
ДОЛЛАРОВЫЙ  
ЭКВИВАЛЕНТ.

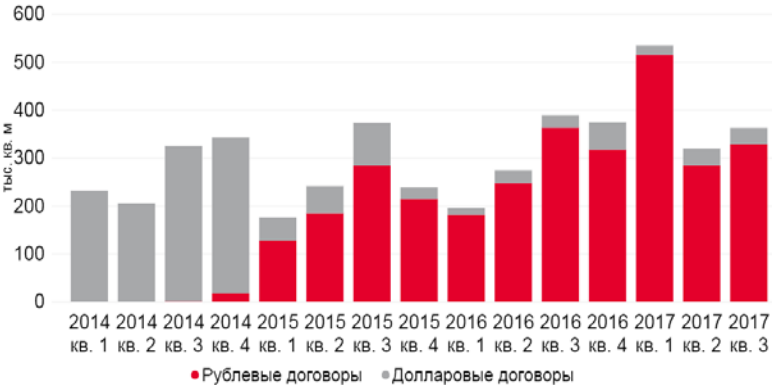
14 118

руб. за кв. м в год

ВСЕ СДЕЛКИ АРЕНДЫ В  
КЛАССЕ В.  
РУБЛЕВЫЙ  
ЭКВИВАЛЕНТ.

## РУБЛЕВЫЕ VS ДОЛЛАРОВЫЕ ДОГОВОРЫ АРЕНДЫ

## ОБЪЕМ АРЕНДНОГО СПРОСА И СТАВКИ, 1-3 КВ. 2017г.



Класс	Валюта договора	Объем сделок, кв. м	Ставка
А	USD	77 908	\$547
	RUB	217 846	22 172 руб.
В+ & В-	USD	10 327	\$393
	RUB	883 455	14 031 руб.

Источник: Cushman & Wakefield

# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Потребительский рынок показывает укрепление на пути восстановления. Ритейлеры видят разнонаправленные тренды – кто-то говорит о повышении оборотов и посещаемости, кто-то о снижении. Таким образом, потребители готовы к тратам, но, сохраняя консервативную модель в потреблении нуждаются во внешних стимулах для совершения покупок.

10 %

ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ  
(Все торговые центры, Москва)

150 **ТЫС. РУБ.**

ПРАЙМ ИНДИКАТОР АРЕНДНОЙ СТАВКИ

154 **ТЫС. КВ. М**

ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В МОСКВЕ В 2017 Г.,  
ПРОГНОЗ  
(торговые центры, многофункциональные комплексы с  
торговой составляющей, аутлеты, ритейл парки)

5,1 **МЛН КВ. М**

ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ФОРМАТНЫХ ТОРГОВЫХ  
ЦЕНТРАХ В МОСКВЕ  
(торговые центры, многофункциональные комплексы с  
торговой составляющей, аутлеты, ритейл парки)

Источник: Cushman & Wakefield

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК. РОССИЯ

# УВЕРЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ ОЖИДАНИЙ

# 22,4

тыс. рублей в мес.

**ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ  
РАСХОДЫ  
ЯНВАРЬ-ИЮЛЬ 2017Г.  
(в среднем по РФ)**

**ВОССТАНОВЛЕНИЕ  
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ  
ОЖИДАНИЙ НАЧАЛО  
РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ  
В РОСТЕ ПРОДАЖ.**

## РОССИЯ: ИНДЕКС ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ УВЕРЕННОСТИ



Источник: Росстат

## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК. РОССИЯ

# ОЖИДАЕМОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ

На протяжении последних шести месяцев потребительская активность показывает положительную динамику относительно показателей прошлого года.

### ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ

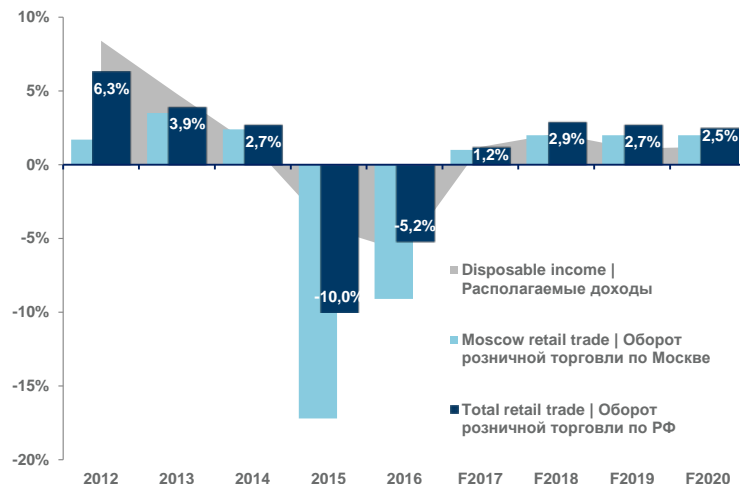
0,2%

Январь-август 2017г.

1,2%

2017 г. (прогноз)

### ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК



Очередной пересмотр прогноза Министерством экономического развития в августе не принес значительных изменений. Общий тренд остался прежним, хотя восстановление оборота розничной торговли в этом году ожидается более умеренным. Ощутимый рост потребительской активности откладывается до следующего года. Одним из показателей, подтверждающих эту позицию, стали неоправдавшиеся ожидания ритейлеров по стремительному росту продаж перед первым сентября. Потребители стали тратить больше, но при этом сохраняют рациональный подход к совершению покупок.

Источник: Росстат, прогноз Минэкономразвития (08.2017)



## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК. МОСКВА

# ПОКУПАТЕЛИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

По итогам первых восьми месяцев оборот розничной торговли Москвы вышел в положительную зону.

### ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В МОСКВЕ

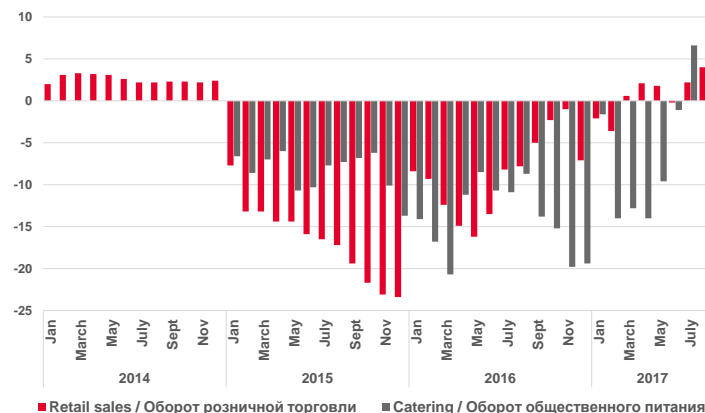
0,6%

Январь-август 2017г.

1%

Прогноз на 2017 год

### ДИНАМИКА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА МОСКВЫ



\* % к соответствующему периоду предыдущего года

Источники: Мосгорстат (сентябрь 2017г.)

В Москве в первом полугодии 2017 года рост оборота розничной торговли происходил за счет продовольственного сегмента, тогда как траты на непродовольственные товары сокращались относительно прошлого года. Но в последние месяцы лета и в этом сегменте наметился рост. Несмотря на возвращение положительной динамики потребительского рынка покупатели остаются чувствительными к внешним факторам. Например, резкое возвращение посетителей в кафе и рестораны, а также магазины в летние месяцы скорее всего связано с холодным летом. Условно говоря, потребители готовы к тратам, но им требуются дополнительные стимулы.

## ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ. МОСКВА И РЕГИОНЫ

# В 2017 ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ РЕКОРДНО НИЗКИЙ ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

11 торговых объектов было открыто в России за три квартала.

20,7

млн. кв. м

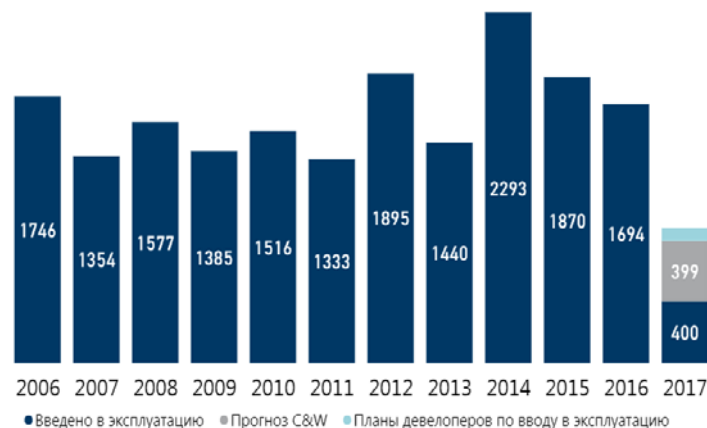
**ТОРГОВЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ В  
ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ**

800

тыс. кв. м

**ОБЪЕМ НОВОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА В  
2017 ГОДУ, ПРОГНОЗ**

## ЕЖЕГОДНЫЙ ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ТЫС. КВ. М



В третьем квартале 2017 года было открыто 3 торговых объекта общей арендуемой площадью 138 тыс. кв. м, причем на Москву пришлось 86% от объема за счет ввода крупномасштабного проекта Вегас Кунцево (GLA 119 тыс. кв. м).

Всего до конца года ожидается ввод такого же объема торговых площадей, как за три первых квартала 2017 г. — около 400 тыс. кв. м.

С начала года объем запланированных к вводу проектов сократился в два раза (по состоянию на 1 кв. 2017 г. девелоперами был анонсирован ввод 1,6 млн кв. м торговых площадей в 2017 г.). Однако в четвертом квартале мы ожидаем минимум переносов, так как девелоперы и ритейлеры будут стремиться запустить проекты до новогодних праздников, чтобы захватить традиционный всплеск потребительской активности.

Источник: Cushman & Wakefield

## ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ. МОСКВА И МОСКОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

# ФОКУС ДЕВЕЛОПЕРОВ СМЕСТИЛСЯ НА РАЙОННЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ

В Москве за три квартала было открыто 2 торговых объекта\*.

**МОСКВА:**  
**5,1**

млн. кв. м

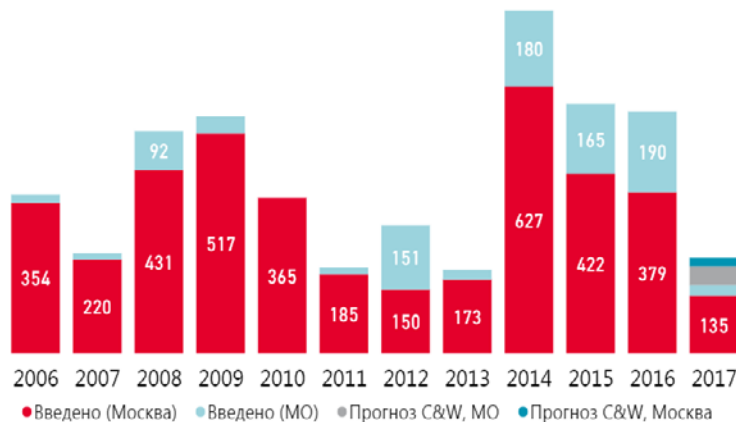
**ТОРГОВЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ В  
ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ**

**154**

тыс. кв. м

**ОБЪЕМ НОВОГО  
СТРОИТЕЛЬСТВА В  
2017 ГОДУ, ПРОГНОЗ**

## ЕЖЕГОДНЫЙ ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ, ТЫС. КВ. М



Источник: Cushman & Wakefield

\*Форматные торговые объекты с арендуемой площадью более 15 000 кв. м.

В Москве в третьем квартале был открыт торговый центр Вегас Кунцево (GLA 119 тыс. кв. м), который стал крупнейшим открытым проектом не только в Москве, но и во всей России.

До конца года ожидается открытие торгового центра «Миля» (GLA 19 тыс. кв. м) и небольшого районного торгового центра «Петровский» (GLA 8 тыс. кв. м) – данный формат торговых центров внутри жилых районов набирает всё большую популярность.

Таким образом, по итогам 2017 года в Москве ожидается минимальный ввод торговых площадей за последние 5 лет, и в следующем году объем нового строительства останется на таком же уровне.

В Московской области ожидается открытие первого форматного торгового объекта в г. Видном – ТЦ Видное Парк (GLA – 45 тыс. кв. м).

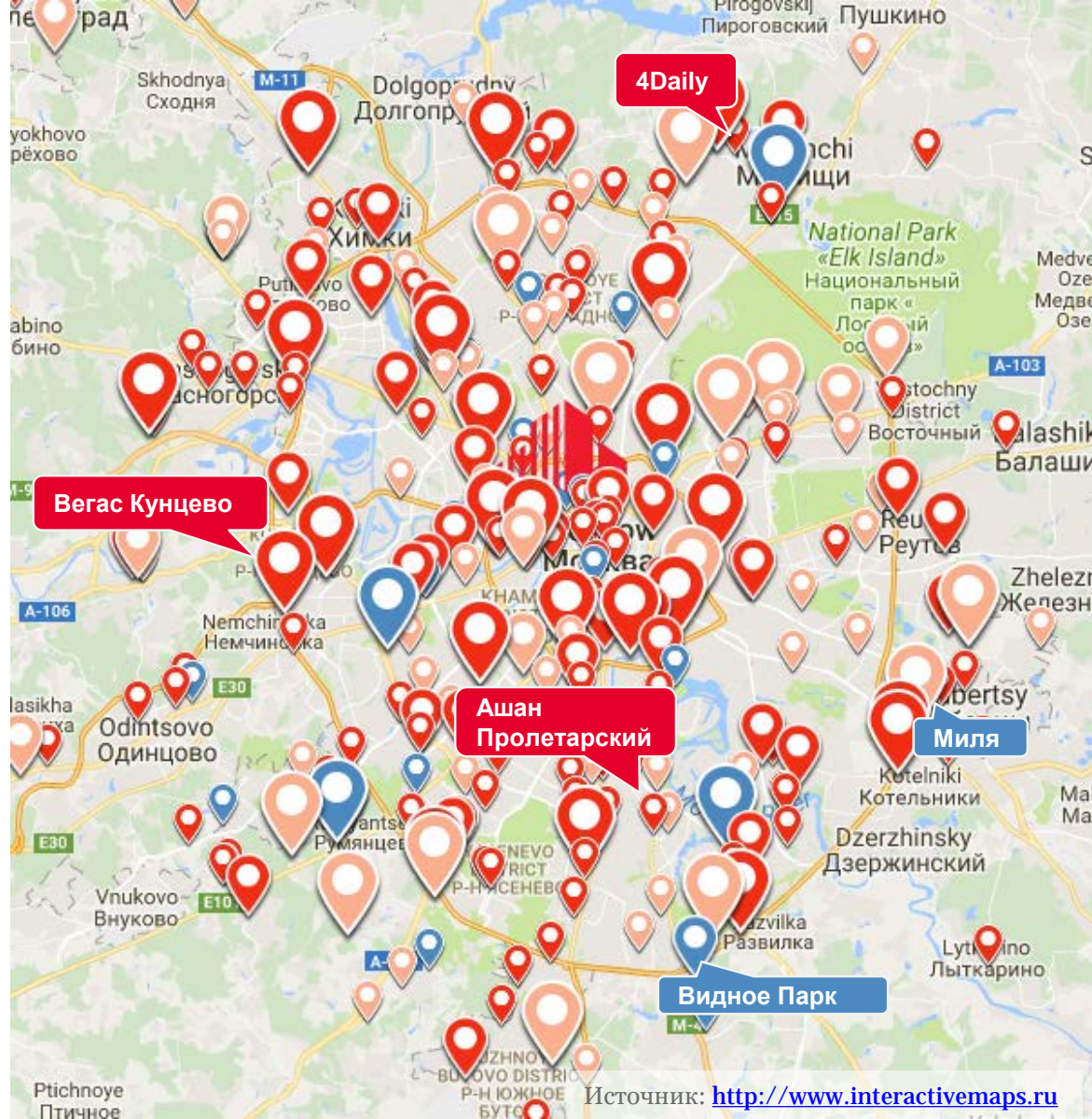
## ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ. МОСКВА И РЕГИОНЫ

# ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, ПОСТРОЕННЫЕ В 1-3 КВ. 2017 ГОДА И ПЛАНИРУЕМЫЕ К ОТКРЫТИЮ ДО КОНЦА ГОДА

Город	Торговый центр *	Торговая площадь (GLA, кв.м)	Ввод в эксплуатацию	Город	Торговый центр **	Торговая площадь (GLA, кв.м)	Ввод в эксплуатацию
Москва	Ашан Пролетарский	15 440	II кв.	Воронеж	Центр Галереи Чижова (фаза 3)	60 000	I кв.
Москва	Бегас Кунцево	119 467	III кв.	Новосибирск	Эдем	25 000	I кв.
Москва	Миля	19 160	IV кв.	Липецк	Ривьера	61 000	I кв.
<b>Новое строительство, Москва, 2017</b>		<b>154 067</b>		Тольятти	Аquareль	41 140	II кв.
Мытищи	4Daily	25 000	II кв.	Благовещенск	Флагман	18 500	II кв.
Видное	Видное Парк	45 000	IV кв.	Воронеж	ЦУМ	16 000	II кв.
<b>Новое строительство, Московская область, 2017</b>		<b>70 000</b>		Улан-Удэ	Форум	10 500	III кв.
<b>Новое строительство, Москва и Московская область, 2017 (заявленные планы девелоперов)</b>		<b>224 067</b>		Оренбург	Кит (2 фаза – аквапарк)	7 800	III кв.
				<b>Новое строительство, регионы России, 2017</b>		<b>239 940</b>	
				Курск	Central Park (фаза 2)	107 000	IV кв.
				Ростов-на-Дону	Мегамар (фаза 2)	57 000	IV кв.
				<b>Новое строительство, регионы России, 2017 (заявленные планы девелоперов)</b>		<b>654 878</b>	

\* В таблице представлены основные торговые центры открытые в 1-3 кв. 2017 и планируемые к открытию до конца 2017 года в Москве и Московской области.

\*\* В таблице представлены открытые в 1-3 кв. 2017 года и крупнейшие (GLA более 40 000 кв. м) торговые центры, планируемые к открытию до конца года в регионах России.



На карте подписаны проекты, открытые и планируемые к открытию в 2017 году.



## ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ. МОСКВА

# «ПОСТОЛИМПИЙСКИЕ» ТЦ СНИЖАЮТ ВАКАНСИЮ

Новые торговые центры, введенные на рынок с высоким уровнем вакансии в 2015-2017 гг., постепенно заполняют свободные площади.

# 820

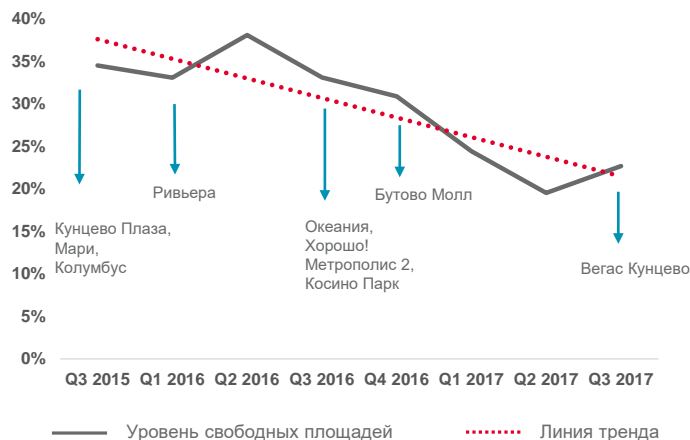
Тыс. кв. м

**ПЛОЩАДЬ НОВЫХ ТЦ,  
ЗАВЕРШЕННЫХ В  
2015-2017ГГ. (17% от  
общего стока)**

# 23%

Доля свободных  
площадей в новых  
торговых объектах  
**3 кв. 2017 года**

## УРОВЕНЬ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, НОВЫЕ ТЦ (2015-2017ГГ.)



С начала 2015 года на рынке очень активно обсуждалась тема «dead malls» (пустующих торговых центров в Америке, которым пришлось закрыться ввиду отсутствия спроса). Вопросы вызвала высокая доля свободных площадей в торговых объектах, выводимых на рынок с конца 2014-начала 2015 гг.

Опасения по поводу «навсегда опустевших» торговых центрах не оправдались. Все проекты, вышедшие на рынок с долей вакансии 30-50%, постепенно находят своих арендаторов. Некоторые быстрее, некоторые медленнее, но все планомерно снижают уровень вакансии. Конечно, значительную роль здесь играет и снижение строительной активности.

Именно эти торговые объекты сейчас являются самым ярким индикатором ситуации на рынке.

## ТОРГОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ

# ПРОДУКТОВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ – НАИБОЛЕЕ АКТИВНЫЕ ИГРОКИ НА РЫНКЕ

Крупные торговые сети продолжают умеренное развитие.

### РАЗВИТИЕ



Продуктовые ритейлеры продолжают активное развитие – так, сеть минимаркетов AB Daily с начала года увеличила количество точек почти в три раза, а также вышла на рынок Санкт-Петербурга, где уже работает 3 магазина.

Федеральные ритейлеры осваивают новые для себя регионы, особенно активно экспансия направлена на Сибирь, где основную долю рынка все еще занимают локальные операторы. Так, Ашан, Декатлон и McDonalds заявили о планах выхода в Красноярск, а «Пятерочка» открыла первый магазин в Алтайском Крае. Торговые операторы также укрепляют свои позиции в регионах за счет поглощения локальных сетей («Перекресток» будет открываться на месте супермаркетов «Звездный» в Екатеринбурге, «Магнит» планирует покупку красноярских сетей «Красный Яр» и «Батон», Spar объявил о планах поглощения «Смайл» и «Гастроном 811» в Санкт-Петербурге).

С целью привлечения дополнительного трафика посетителей и оптимизации расходов ритейлеры продолжают пробовать новые форматы (например, «Магнит» открывает свои аптеки и тестирует формат оптовых гипермаркетов) и коллаборации - Familia запускает магазины в составе гипермаркетов «Окей», «Мария» открывает кухонные студии в магазинах «М.Видео».

Торговые операторы работают над сменой концепций магазинов – Глобус планирует развитие гипермаркетов с уменьшенной площадью на арендованных площадях, магазины «Атак» переводятся под бренд «Мой Ашан», Uniqlo открылся в новом формате в ТЦ «Атриум».

Онлайн-торговля продолжает набирать обороты – «Пятерочка» устанавливает в своих магазинах постаматы для выдачи интернет-заказов, «Ашан» планирует запуск интернет-магазина.

Источник: Cushman & Wakefield

## КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

# ПРАЙМ ИНДИКАТОР АРЕНДНОЙ СТАВКИ – ТЕХНИЧЕСКИЙ РОСТ

Рост арендной ставки на фоне «кристаллизации» сегмента «прайм» и на уровне инфляции.

# 150

тыс. рублей за  
кв. м в год

**ПРАЙМ ИНДИКАТОР  
АРЕНДНОЙ СТАВКИ  
ДЛЯ ТОРГОВОГО  
ЦЕНТРА\* В МОСКВЕ,  
3 КВ. 2017Г.**

\* Прайм индикатор арендной ставки для торгового центра - базовая запрашиваемая ставка аренды за помещение размером 100 кв. м на первом этаже лучших торговых центров города.

## ПРАЙМ ОБЪЕКТЫ ЧУВСТВУЮТ СЕБЯ УВЕРЕННО



Рост прайм индикатора арендной ставки во второй половине текущего года находится на уровне близком к инфляции. Таким образом, тренд отражает не переход рынка к уверенному росту, а скорее уверенную стабилизацию.

К тому же в условиях снижающихся объемов строительства обновление существующего предложения также замедляется. И в этой ситуации ценность прайм объектов, генерирующих высокий покупательский трафик при любых внешних обстоятельствах и к тому же инвестирующих в постоянное обновление концепции и пула арендаторов, постепенно растет для потенциальных арендаторов.

# СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Спрос на складские площади сохраняется на высоком уровне практически во всех регионах России.
- В Московском регионе ставки аренды в 3 кв. 2017 года не изменились. Доля вакантных площадей остается стабильной.
- В регионах ставки аренды стабильны. Темпы нового строительства снижаются.



## Москва

(класс А)

	1 – 3 кв . 2017 г.	2017 г. (прогноз)
<b>Предложение</b> (тыс. кв. м)	9 706	10 014
<b>Строительство</b> (тыс. кв. м)	205	513
<b>Доля свободных площадей</b>	10%	9,5%
<b>Ставка аренды*</b> (руб. за кв. м в год)	3 300	3 300
<b>Объем сделок</b> (тыс. кв. м)	893	1 100

## Регионы

(класс А)

	1 – 3 кв . 2017 г.	2017 г. (прогноз)
<b>Предложение</b> (тыс. кв. м)	6 443	6 648
<b>Строительство</b> (тыс. кв. м)	150	365
<b>Объем сделок</b> (тыс. кв. м)	485	620

\* Средняя запрашиваемая ставка без операционных расходов, коммунальных платежей и НДС

Источник: Cushman & Wakefield

ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ CUSHMAN & WAKEFIELD | 32

#MARKETBEAT | 3 КВАРТАЛ 2017

## ТЕНДЕНЦИИ

# СИТУАЦИЯ НА СКЛАДСКОМ РЫНКЕ СТАБИЛИЗИРУЕТСЯ

Общая площадь заключенных сделок в 2017 году будет выше аналогичного показателя 2016 года.

- **Мы отмечаем высокий спрос на складские площади в большинстве регионов России.**

Практически во всех регионах России наблюдается высокий спрос на складские площади. По итогам года объем сделок по аренде и покупке площадей будет или на уровне или выше показателей 2016 года. При этом новых площадей в 2017 году будет построено значительно меньше, чем в 2016 году. Крупные девелоперы предпочитают строить под заказчика, а ввод в эксплуатацию невостребованных проектов постоянно переносится на более поздний срок. По нашим прогнозам уже в 2018 году темпы роста предложения увеличатся. Все больше девелоперов заявляют о начале реализации новых крупных проектов. В прошедшем квартале в Московском регионе о своем развитии заявили компании «PNK Group», «А Плюс Девелопмент» и «Ориентир» (ранее - «Логопарк девелопмент»), которые представили новые проекты на Новорижском, Новорязанском и Симферопольском шоссе.

Несмотря на высокий спрос и низкие темпы строительства, ставки аренды в Московском регионе остаются низкими и мы не прогнозируем, что они вырастут в краткосрочном периоде. Слишком высока конкуренция среди девелоперов. Для привлечения клиентов они готовы снижать ставки и сокращать сроки строительства.

Объем сделок в регионах уже в первом полугодии 2017 года превысил годовые значения прошлого года. 2017 год может стать рекордным по объему арендованных и купленных площадей. Существующее предложение не готово удовлетворить спрос, поэтому в некоторых регионах ставки растут, доля вакантных площадей падает, развиваются проекты в формате built-to-suit.

## ТЕНДЕНЦИИ. МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

# ВО ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2017 ГОДА СТАВКИ АРЕНДЫ ОСТАВАЛИСЬ СТАБИЛЬНЫ

# 10%

**ДОЛЯ СВОБОДНЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ**  
3 КВ. 2017 ГОДА,  
КЛАСС А

# 3 300

руб. за кв. м в год

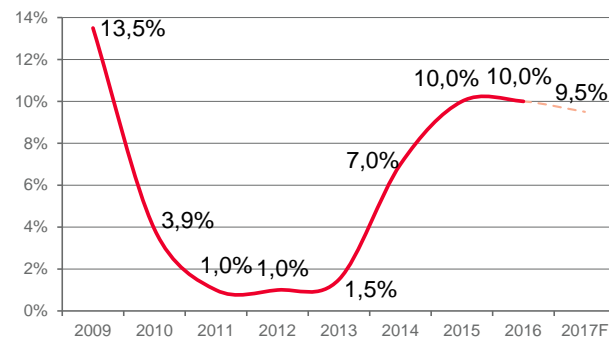
**СРЕДНЯЯ СТАВКА  
АРЕНДЫ\*, 3 КВ. 2017 Г.  
КЛАСС А**

Мы ожидаем, что в конце года доля вакантных площадей снизится до 9-9,5%.  
Несмотря на высокий спрос и низкие темпы строительства, доля вакантных площадей снижается медленно. Готовых свободных помещений с большой площадью в качественных складских

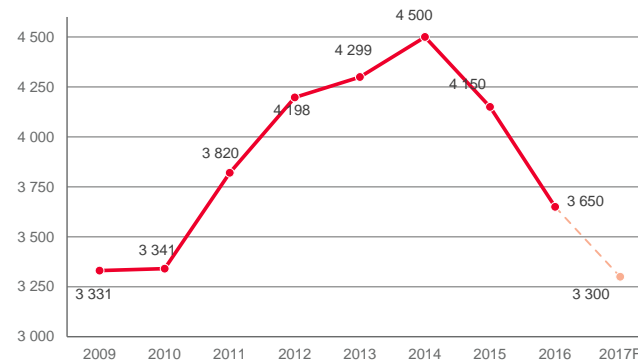
комплексах крайне мало, поэтому как минимум 30% поглощенных площадей в 2017 году – проекты BTS.

В третьем квартале 2017 года ставки аренды стабилизировались на уровне 3 300 рублей за кв. м в год без НДС, операционных расходов и коммунальных платежей.

## ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, КЛАСС А



## ЧИСТАЯ СТАВКА АРЕНДЫ\*, КЛАСС А РУБ. ЗА КВ. М В ГОД



\* Ставка без операционных расходов, коммунальных платежей и НДС

Источник: Cushman & Wakefield

## СТОИТЕЛЬСТВО И СПРОС. МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

# ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА СНИЖАЮТСЯ

# 245

тыс. кв. м

**ПОСТРОЕНО В 1-3 КВ.  
2017 Г. (КЛАСС А И В)**

# 901

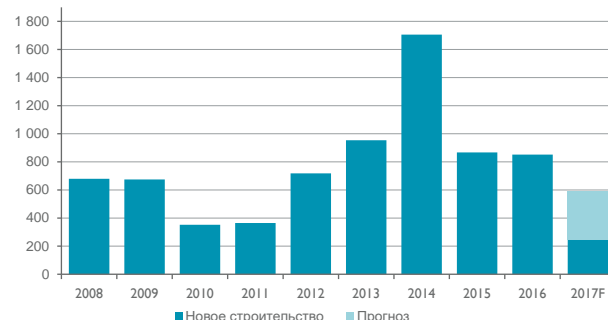
тыс. кв. м

**АРЕНДОВАНО И  
КУПЛЕНО В 1-3 КВ.  
2017 Г. (КЛАСС А И В)**

Темпы строительства в 2017 году ниже показателей 2016 года. За 9 месяцев 2017 г. построено всего 245 тыс. кв. м складских площадей, что в три раза меньше аналогичного показателя 2016 года.

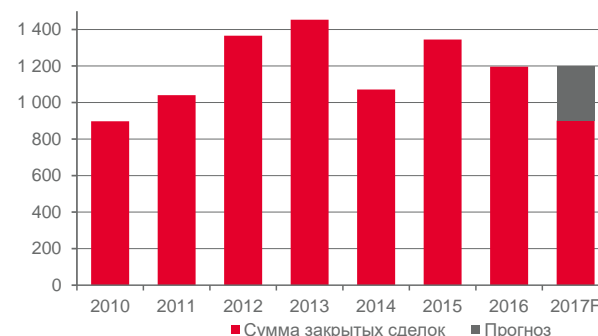
Мы прогнозируем, что по итогам года предложение увеличится на 590 тыс. кв. м, что в полтора раза ниже показателей 2016 г.

## ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ, КЛАСС А И В, ТЫС. КВ. М



Спрос на складские площади сохраняется на уровне 2015-2016 гг. Объем заключенных сделок в 2017 году будет близок к показателям 2016 г. и составит около 1,2 млн кв. м. Следует отметить, что размер средней сделки за 9 месяцев увеличился на 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и составил 15 тыс. кв. м, при этом количество сделок за период сократилось на 30%.

## ОБЪЕМ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ, КЛАСС А И В, ТЫС. КВ. М



Источник: Cushman & Wakefield



## СТРОИТЕЛЬСТВО И СПРОС. РЕГИОНЫ

# МЫ НАБЛЮДАЕМ ВЫСОКИЙ СПРОС НА СКЛАДСКИЕ ПЛОЩАДИ

# 169

тыс. кв. м

**ПОСТРОЕНО В 1-3 КВ.  
2017 Г. (КЛАСС А И В)**

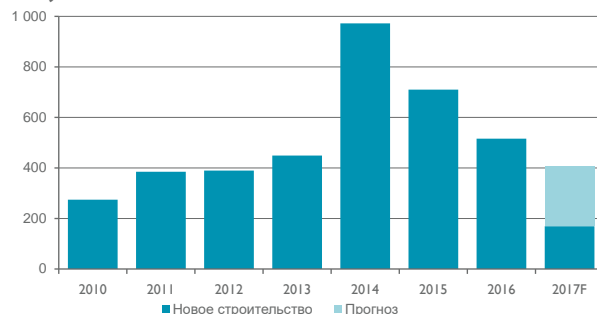
# 495

тыс. кв. м

**АРЕНДОВАНО И  
КУПЛЕНО В 1-3 КВ.  
2017 Г. (КЛАСС А И В)**

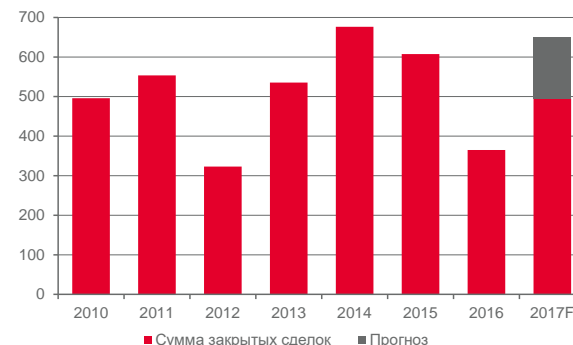
За девять месяцев текущего года в регионах было построено 169 тыс. кв. м качественных складских площадей, что в два раза ниже аналогичного показателя прошлого года. В целом за год предложение увеличится на 395 тыс. кв. м, что на 20% ниже аналогичного показателя прошлого года.

## ЕЖЕГОДНЫЙ ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВЫХ СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ, КЛАСС А И В, ТЫС. КВ. М



Мы отмечаем высокий спрос на складские площади в регионах. Общая площадь заключенных сделок за 9 месяцев 2017 года в два раза превысила аналогичный показатель 2016 года. Размер средней сделки составил 10 тыс. кв. м, что на 40% выше аналогичного показателя 2016 года.

## ОБЪЕМ АРЕНДОВАННЫХ И КУПЛЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ, КЛАСС А И В, ТЫС. КВ. М



Источник: Cushman & Wakefield

СТРОИТЕЛЬСТВО. МОСКВА И РЕГИОНЫ

## КЛЮЧЕВЫЕ СКЛАДСКИЕ ПРОЕКТЫ 2017 ГОДА (КЛАСС А И В)

245

тыс. кв. м

**ПОСТРОЕНО В 1-3 КВ.  
2017 Г. В  
МОСКОВСКОМ  
РЕГИОНЕ**

169

тыс. кв. м

**ПОСТРОЕНО В 1-3 КВ.  
2017 Г. В РЕГИОНАХ**

Проект	Шоссе	Регион	Расстояние от города, км*	Общая площадь, тыс. кв. м	Ввод в эксплуатацию
FM Logisite Электроугли	Горьковское	Москва	29	50	1 кв.
Технопарк Успенский	Горьковское	Москва	44	48,23	2 кв.
ЛК Внуково-II	Киевское	Москва	17	49,18	2, 4 кв.
Дмитров ЛП	Дмитровское	Москва	30	26,6	3 кв.
Логопарк Сыново	Симферопольское	Москва	28	13,3	2 кв.
СК Октавиан	Токсовское	Санкт-Петербург	18	18,11	1 кв.
А Плюс Парк Пермь	Краснокамская объездная дорога	Пермь	19	26,37	2 кв.
Авиаполис Янковский	Владивосток-порт Восточный	Владивосток	48	46,82	1, 3 кв.
А Плюс Парк Казань	Мамадышский тракт	Казань	3	58,31	3-4 кв.

# ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Восстановление спроса на гостиничное размещение, совпавшее по времени с приростом номерного фонда в конце 2016 г./начале 2017 г., не позволило гостиницам одновременно увеличивать и загрузку, и тарифы.

## ДИНАМИКА ДОХОДНОСТИ НА НОМЕР ЗА 3 КВАРТАЛА 2017 Г.

LUXURY	UPSCALE	ECONOMY
2,0%	2,8%	2,9%

## НОМЕРНОЙ ФОНД КОЛЛЕКТИВНЫХ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ МОСКВЫ

**>58 ТЫС.  
НОМЕРОВ**

ОБЩИЙ ОБЪЕМ  
НОМЕРНОГО ФОНДА



**18,6  
ТЫС. НОМЕРОВ  
СОВРЕМЕННОГО  
КАЧЕСТВА**

**30 %**  
ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА  
НОМЕРОВ В МОСКВЕ

## НОМЕРНОЙ ФОНД, ВВЕДЕННЫЙ В 3 КВ. 2017 Г.

**235 НОМЕРОВ**

## НОМЕРНОЙ ФОНД К КОНЦУ 2017 Г.

**19 261 НОМЕР**

Источник: Cushman & Wakefield

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

# СТРОИТЕЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ НА ПОДЪЕМЕ

1 661

НОВЫЙ НОМЕРНОЙ  
ФОНД СОВРЕМЕННОГО  
СТАНДАРТА В 2017 Г.

9,4%

ОЖИДАЕМЫЙ ПРИРОСТ  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ В 2017 Г.

новых гостиничных номеров

## НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В 2017 Г.

ПРОЕКТ	НОМЕРНОЙ ФОНД	ОТКРЫТИЕ
Хилтон Гарден Инн Красносельская	292	Q1
Ибис Октябрьское поле	240	Q2
Ибис Баджет Октябрьское поле	114	Q2
Азимут Москва Смоленская	474	Q2-Q3
Хайатт Ридженси Москва Петровский Парк	298	Q4
Холидей Инн Экспресс Павелецкая	243	Q4
<b>ВСЕГО</b>	<b>1 661</b>	

По результатам 9 месяцев 2017 года объем предложения рынка качественных гостиничных услуг вырос на 1 120 номеров за счет ввода в эксплуатацию четырех новых гостиниц (см. таблицу слева).

В случае открытия до конца года Хайатт Ридженси Петровский Парк и Холидей Инн Экспресс Павелецкая, суммарный прирост предложения по отношению к 2016 году составит 9,4%.

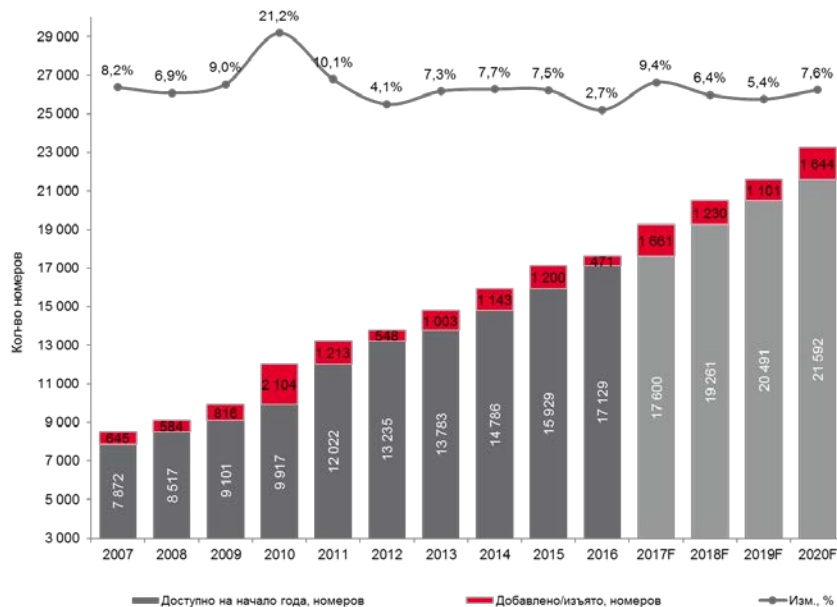
Источник: Cushman & Wakefield

## ПРЕДЛОЖЕНИЕ

# ТЕМПЫ РОСТА НОВОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ ВЫШЕ, ЧЕМ РАНЬШЕ

Темпы ввода новых объектов в 2017 г. выше, чем средний показатель за 10 лет

## ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ КАЧЕСТВЕННОГО НОМЕРНОГО ФОНДА



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

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

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

Источник: Cushman & Wakefield

## СПРОС

# СОХРАНЕНИЕ ЗАГРУЗКИ ПУТЕМ СНИЖЕНИЯ ЦЕН НА НОМЕР

**-3,5%**

**СРЕДНЕЕ ПАДЕНИЕ ADR  
ЗА 9 МЕС. 2017 Г. ПО  
СРАВНЕНИЮ С 2016 Г.**

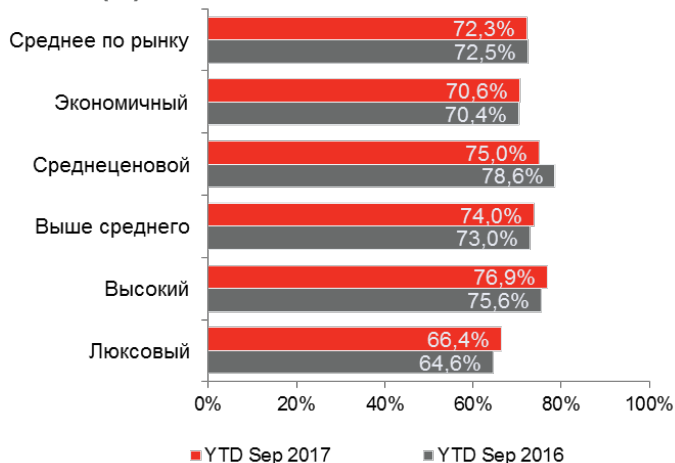
**-0,2 пп.**

**СРЕДНЕЕ ПАДЕНИЕ УРОВНЯ  
ЗАГРУЗКИ ПО СРАВНЕНИЮ  
С 9 МЕС. 2016 Г.**

**ADR ЗА 9 МЕС. 2017 Г. –  
9 МЕС. 2016 Г. (РУБ.)**



**УРОВЕНЬ ЗАГРУЗКИ ЗА 9 МЕС. 2017 Г. – 9 МЕС.  
2016 Г. (%)**



Источник: Cushman & Wakefield

## СПРОС

# СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ РАЗМЕЩЕНИЯ В ВАЛЮТЕ

# 12,9%

**УВЕЛИЧЕНИЕ ADR В  
ДОЛЛ. США ЗА 9  
МЕС. 2017 Г. ПО  
СРАВНЕНИЮ С 9  
МЕС. 2016 Г.**

## ADR ЗА 9 МЕС. 2017 Г. – 9 МЕС. 2016 Г. (ДОЛЛ. США)



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

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

Источник: Cushman & Wakefield



## СПРОС

# ВОССТАНОВЛЕНИЕ ДОХОДНОСТИ – ПОКА НЕ У ВСЕХ

**-3,8%**

**ИЗМЕНЕНИЕ  
ДОХОДНОСТИ НА  
НОМЕР – В СРЕДНЕМ  
ПО РЫНКУ**

**-1,7%**

**СОКРАЩЕНИЕ  
ДОХОДНОСТИ В  
СЕКТОРЕ MIDSACLE**

**ДОХОДНОСТЬ НА НОМЕР (REVPAR) ЗА 9 МЕС. 2017 Г.  
– 9 МЕС. 2016 Г. (РУБ.)**



Снижение уровня доходности на номер, отмеченное за 9 месяцев года в сравнении с тем же периодом 2016 года, связано, в первую очередь, с произошедшим в конце 2016/первой половине 2017 гг. приростом предложения в сегменте Midscale, что оказало давление на тарифы уже действующих гостиниц не только расширением предложения, но и предлагаемыми скидками на размещение.

Остальные ценовые сегменты показали осторожный рост RevPAR – от 2 до 3% от аналогичных показателей 2016 года.

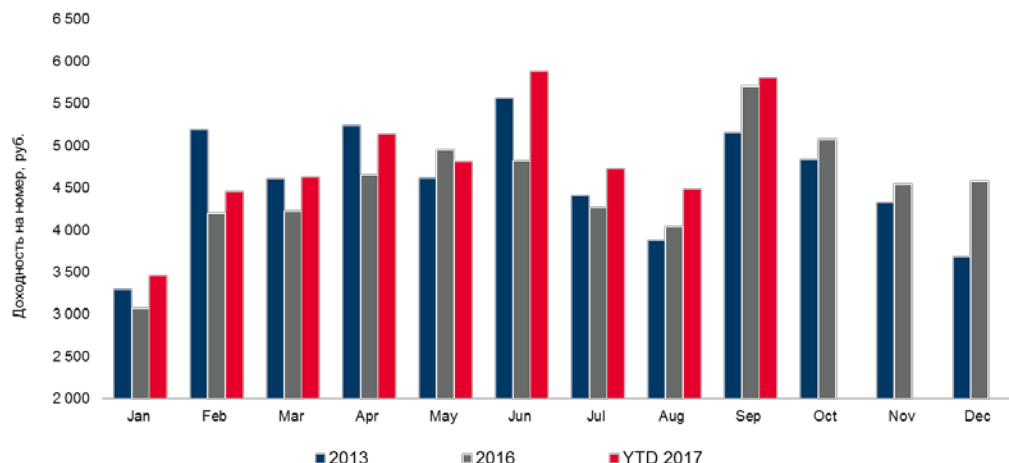
Источник: Cushman & Wakefield

## ТЕНДЕНЦИИ

# НЕСМОТЯ НА СЛАБУЮ ПРОГНОЗИРУЕМОСТЬ СПРОСА – ПОЗИТИВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ В REVPAR

Несмотря на сложное начало года, цены и спрос нашли баланс.

## ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ДОХОДНОСТИ, 2013, 2016-2017 ГГ. (РУБ.)



Хотя первое полугодие 2017 г. многие отельеры признали провальным, чему, помимо прироста предложения, есть множество причин (прохладная погода в начале летнего сезона – и это при официальном «открытии» турецкого направления, укрепление национальной валюты, периодически возникающих проблемах с авиаперевозчиками и т.д.), упорная работа специалистов отделов маркетинга и продаж городских гостиниц позволила переломить тенденцию с началом лета, что показывает динамика показателя доходности на номер на графике слева.

Анализируя операционные результаты 9 месяцев года, Cushman & Wakefield считают, что у рынка еще остается возможность компенсировать упущенную в начале года выгоду за оставшиеся месяцы 2017-го, т.к. вторая половина года традиционно генерирует более значительную долю доходов гостиниц.

Источник: Cushman & Wakefield



## FEATURED REPORT

**СРОК ЭКСПОЗИЦИИ  
ОПРЕДЕЛЯЕТ УСПЕХ  
АРЕНДНОЙ КАМПАНИИ**

Традиционно доля свободных площадей на рынке Москвы была основным показателем благополучия. Многие девелоперы считали, что только при низкой доле вакансии можно говорить о росте рынка. Однако последние годы показали, что даже при 3 миллионах свободных квадратных метров, рынок обеспечивает ежегодный оборот выше 1 млн кв. м. Это означает, что даже в условиях избытка площадей успешная сдача в аренду вполне возможна. Более того, высокая вакансия не являлась препятствием даже для роста арендных ставок в 2011-2013 гг.

Мы полагаем, что именно таргетирование срока экспозиции является фактором успеха для работы на «низком» рынке.

## АНАЛИЗ СРОКОВ ЭКСПОЗИЦИИ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В МОСКВЕ

# ДЛИТЕЛЬНАЯ ЭКСПОЗИЦИЯ УМЕНЬШАЕТ ВЕРОЯТНОСТЬ СДАЧИ В АРЕНДУ

# 50%

*Доля сделок с  
экспозицией  
менее полугода*

На рынке фактически  
отсутствуют сделки  
предварительной аренды с  
2014 года.

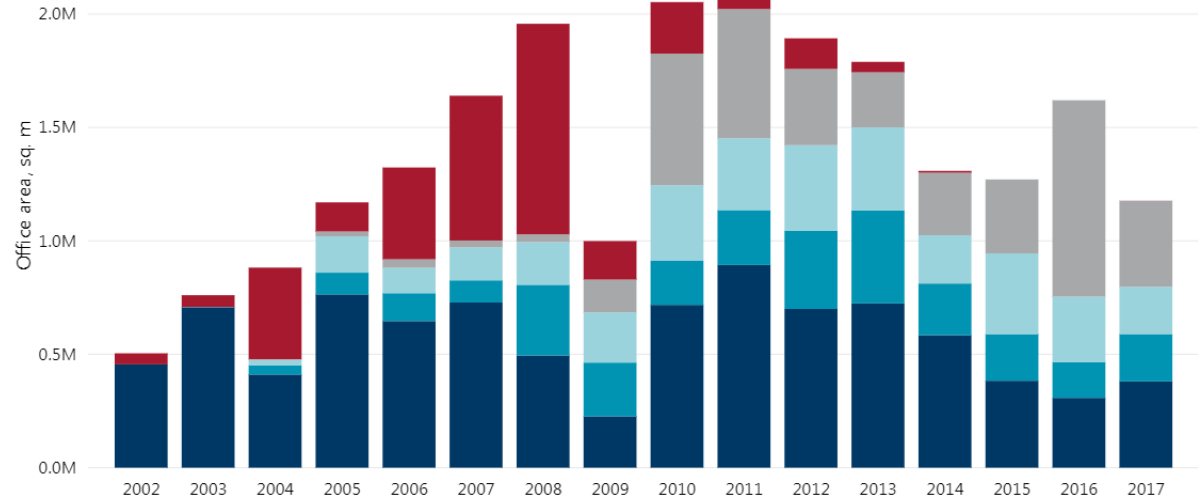
Высокая доля сделок с  
помещениями,  
экспонировавшимися  
более года, в 2016 г.  
объясняется высокой  
турбулентностью и  
массовым репрайсингом  
неликвидных помещений.

## СТРУКТУРА СДЕЛОК НА ОФИСНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ ПО СРОКУ ЭКСПОЗИЦИИ

### Exposition period

- Less than 90 days
- 90-180 days
- 180 days - 1 year
- 1 - 3 years
- Prelease

Office area, sq. m



## АНАЛИЗ СРОКОВ ЭКСПОЗИЦИИ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В МОСКВЕ

# СРОК ЭКСПОЗИЦИИ - ФАКТОР КОНКУРЕНТНОГО ПРЕИМУЩЕСТВА

Перезапуск маркетинговой кампании является необходимой составляющей арендной политики.

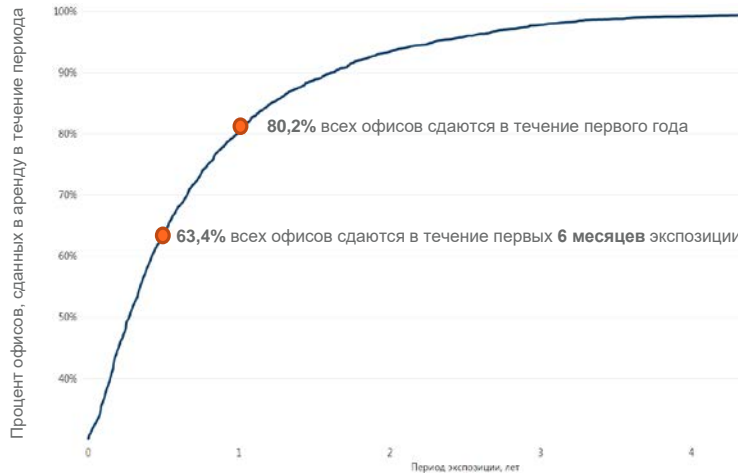
# 63%

Всех офисных  
площадей в Москве  
**Сдается в течение  
полугода**

# 80%

Всех офисных  
площадей в Москве  
**Сдается в течение  
года**

**Доля сданных офисных площадей в зависимости от срока экспозиции\***



Данные, накопленные за 13 лет наблюдений, позволяют утверждать, что экспозиция офисных площадей подчиняется единому закону, при котором 80% всех офисов сдается в течение одного года.

Вероятность сдачи в аренду офисного блока снижается втрое в каждые последующие 6 месяцев.

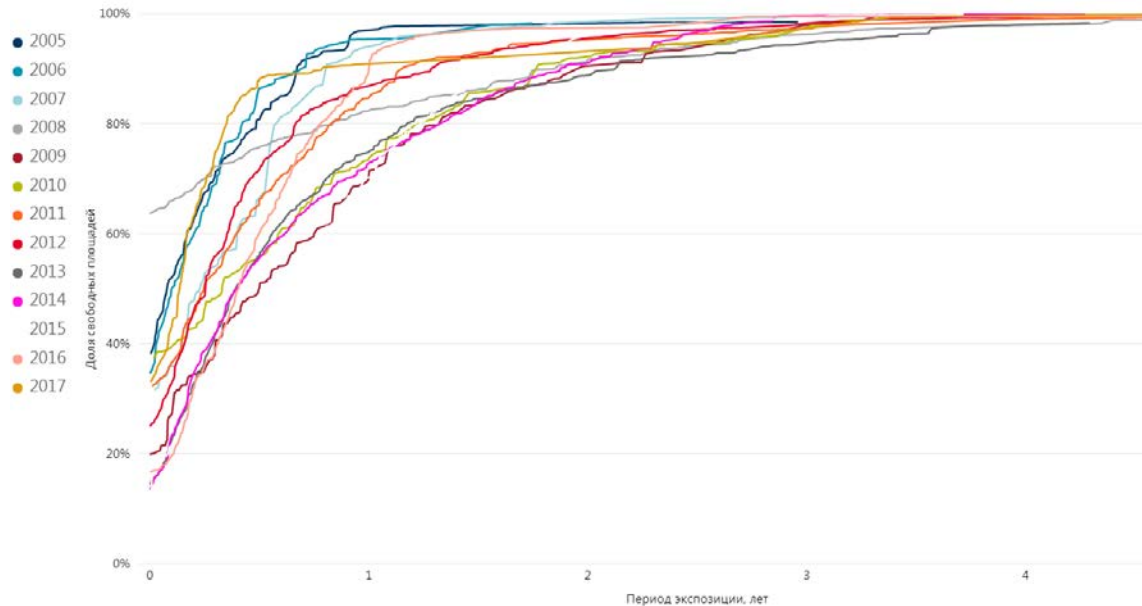
\*Данные о сроках экспозиции основаны на анализе сделок аренды офисов в классах А и Б в Москве за период 2004-2017 (более 50 000 записей). График построен по точкам, без аппроксимации и сглаживания.

## АНАЛИЗ СРОКОВ ЭКСПОЗИЦИИ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В МОСКВЕ

# ЦИКЛЫ РЫНКА И СРОКИ ЭКСПОЗИЦИИ

Состояние рынка влияет на наклон кривой экспозиции.

### ДОЛЯ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СДАННЫХ В АРЕНДУ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СРОКА ЭКСПОЗИЦИИ ПО ГОДАМ



Наиболее характерным является 2008 год, в который более половины сделок были сделками предварительной аренды.

Ожидается, наиболее «быстрыми» годами были 2005-2007, когда в течение полугодия сдавалось более 80%.

2009 год был самым медленным, но, тем не менее за полгода было сдано более 50%. 2015 год практически повторил паттерн 2009 года.

Любопытно, что три квартала 2017 года показывают динамику сходную с 2005-2007 гг, с большой долей «быстрого» рынка и высоколиквидных помещений.

Мы полагаем, что это может быть сигналом к разогреву рынка даже при высоком уровне свободных помещений.

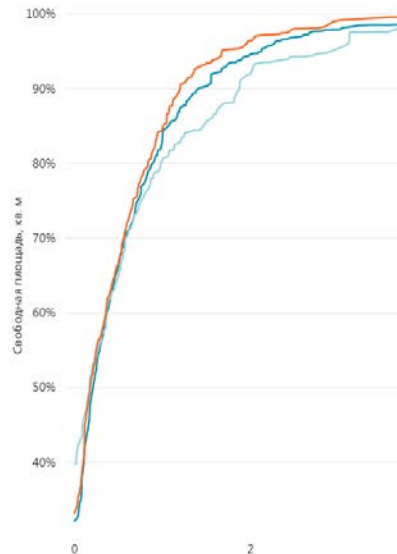
## АНАЛИЗ СРОКОВ ЭКСПОЗИЦИИ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В МОСКВЕ

### ГЕОГРАФИЯ И СРОКИ ЭКСПОЗИЦИИ

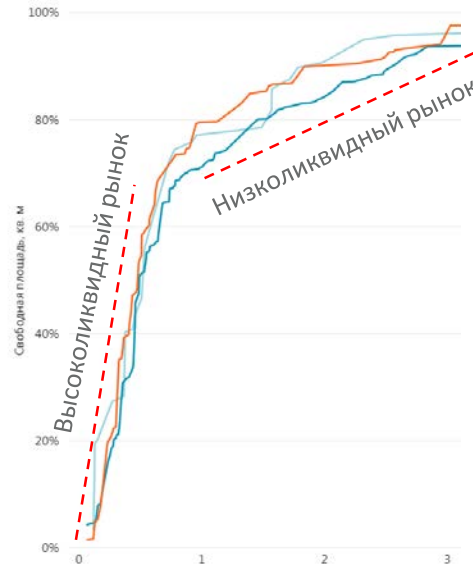
Географические отличия в сроках экспозиции незначительны. 30% площадей, свободных по состоянию на 10/10/2017, низколиквидны.

#### ДОЛЯ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СДАННЫХ В АРЕНДУ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ СРОКА ЭКСПОЗИЦИИ ПО СУБРЫНКАМ

По закрытым сделкам



По вакансиям, открытым по состоянию на 10/10/2017



Несмотря на то, что в Москве Сити наблюдается самая высокая вакансия, сроки экспозиции по заключенным сделкам отличаются незначительно.

Для открытых вакансий картина похожая, однако рынок делится на две ярко выраженные группы: высоколиквидный рынок (помещения экспонирующиеся менее года) и низколиквидный.

Всего около 70% площадей относятся к высоколиквидному рынку. Это означает, что 30% площадей неконкурентоспособны.



## АНАЛИЗ СРОКОВ ЭКСПОЗИЦИИ ОФИСНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ В МОСКВЕ

### ВЫВОДЫ

Вопрос не в том, сколько площадей на рынке свободно, а в том, что нужно сделать для того, чтобы сдать помещение в течение года.



- Доля свободных площадей на рынке перестает быть значимым фактором. Она в меньшей степени влияет на успех или неуспех арендной кампании.
- 30% площадей, экспонирующихся на рынке, относятся к низколиквидному продукту. Это означает, что эффективная доля свободных площадей для Москвы находится на уровне 11-12%.
- Каждые следующие полгода экспозиции втрое снижают вероятность сдачи в аренду в следующий период.
- С точки зрения экспозиции, географические и «классовые» различия минимальны.

## Стандартные условия аренды Интерактивные сервисы

Отдел исследований Cushman & Wakefield предоставляет клиентам самую подробную информацию по индикаторам рынка, включая расчеты средних ставок и вакансий в разрезе по станциям метро, административным районам или субрынкам для Москвы, а также данные о строящихся и планируемых объектах на всей территории России.

Если вам нужна более детальная информация, пожалуйста, обращайтесь в отдел исследований.

# ПРИЛОЖЕНИЯ

# СТАНДАРТНЫЕ УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

## УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

### СРОК ДОГОВОРА

Офисы: 3-7 лет

Склады: краткосрочные (1-3 лет) или долгосрочные (более 5 лет).

Торговля: в среднем: 3-5 лет, якорные арендаторы: 7-10 лет

### ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ

**Офисы:** возможно через 3 года после начала аренды с удержанием депозита и неамортизированной стоимости отделки в качестве штрафной санкции. Это условие стало более популярно в кризисный период. Уведомление о расторжении высылается за 6-12 месяцев. Если в договоре есть условие о пересмотре арендной ставки после 3 лет, договор может быть расторгнут любой из сторон в эту дату.

**Торговля:** возможно через 2-3 года после начала аренды. Предмет для переговоров с собственником.

## ПРАВА АРЕНДЫ

### ПЕРЕУСТУПКА ПРАВ АРЕНДЫ / СУБАРЕНДА

Офисы и Склады: обычно возможно, но условия и процедура - предмет для переговоров с собственником.

Торговля: обычно невозможно, в редких случаях — предмет переговоров с собственником.

## ПРАВИЛА ИЗМЕРЕНИЯ ПЛОЩАДИ

Площади измеряются в основном по системе БОМА (BOMA). Некоторые собственники зданий используют систему БТИ.

## ПЛАТЕЖИ

### ВАЛЮТА ДОГОВОРА И ПЕРИОДИЧНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ

Офисы и Торговля: рубли или доллары США за кв. м в год, оплата производится ежемесячно или ежеквартально авансом.

Склады: рубли

### ДЕПОЗИТ

**Офисы:** эквивалент арендной платы за 1-3 месяца (возможна банковская гарантия, но она используется реже, т.к. арендодатели предпочитают депозит).

**Торговля:** эквивалент арендной платы за 1-2 месяца (возможна банковская гарантия).

**Склады:** эквивалент арендной платы за 1-3 месяца (возможна частичная замена на банковскую гарантию, но это используется достаточно редко, т.к. арендодатели предпочитают денежный депозит).

### ПЕРЕСМОТР СТАВКИ АРЕНДЫ

В кризисный период данное условие часто включается в договоры аренды (срок и процедура пересмотра - предмет для переговоров).

### ИНДЕКСАЦИЯ

**Офисы:** для договоров в рублях - 5-10%, для договоров в валюте — 2,5-4% или на уровне инфляции Еврозоны или США.

**Торговля:** для договоров в рублях - инфляция в России или 8-10%, для договоров в долларах США — US CPI или 5%.

**Склады:** 4-8% (для договоров сроком более 5 лет редко превышает 5-6%).

### ДОП. ПЛАТА ЗА ВХОД В ПРОЕКТ

% от оборота в качестве арендного платежа (только для торговли):

В торговых центрах очень часто применяется комбинированная ставка аренды (минимальный фиксированный платёж+% от оборота арендатора). В среднем процентная ставка варьируется между 12%-15% для операторов торговых галерей, 3-5% для крупных якорных арендаторов.

## ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ, СТРАХОВКА

### РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ

Арендатор: поддержка состояния и обслуживание внутренних помещений.  
Арендодатель: ремонт общих зон, несущих конструкций здания.

### СТРАХОВКА

Арендатор: страхование собственного имущества.  
Арендодатель: страхование здания, которое обычно включено в операционные расходы, оплачиваемые арендаторами.

### ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

Оплачиваются арендатором по принципу "открытая книга" или фиксированный размер платежа.

### КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Часто включены в операционные расходы, но возможны различные варианты в разных проектах.

**Торговля:** в некоторых случаях собственник оставляет за собой право на индексацию операционных расходов ввиду регулярного увеличения стоимости коммунальных услуг в стране при условии предоставления подтверждающих документов.

**Склады:** в основном оплачиваются отдельно, по факту потребления.

## НАЛОГИ

### НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

Арендодатель: для офисов и торговые помещения размер налога варьируется в зависимости от региона. В Москве составляет 1,2% от кадастровой стоимости объекта в 2015 году, 1,3% в 2016 году, 1,4% в 2017 году и 1,5% в 2018 году.

Арендатор: арендодатель может полностью или частично включать размер налога в операционный расходы, оплачиваемые арендатором.

НДС 18%.

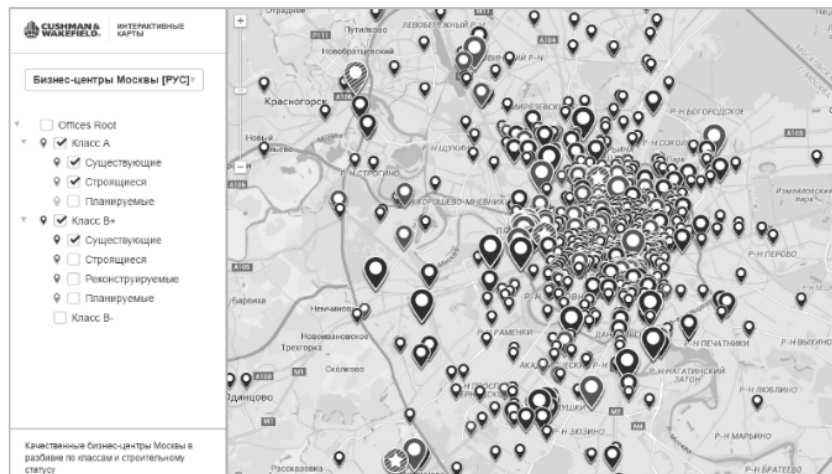
CUSHMAN & WAKEFIELD РОССИЯ

## ИНТЕРАКТИВНЫЕ КАРТЫ



**ИНТЕРАКТИВНЫЕ КАРТЫ  
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И  
ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

[www.interactivemaps.ru](http://www.interactivemaps.ru)



- *Офисные помещения Москвы*
- *Торговые центры по всей России*
- *Складские помещения России*
- *Отели*
- *Строящаяся и планируемая инфраструктура*

## ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD

**ДЕНИС СОКОЛОВ**

Партнёр,  
Руководитель отдела исследований

Denis.Sokolov@cushwake.com

**ТАТЬЯНА ДИВИНА**

Старший директор, заместитель  
руководителя отдела исследований

Tatyana.Divina@cushwake.com

**МАРИНА СМИРНОВА**

Партнёр,  
Руководитель отдела гостиничного  
бизнеса и туризма

Marina.Smirnova@cushwake.com

**МАРИЯ ЛОГУТЕНКО**

Младший аналитик  
Офисная недвижимость

Maria.Logutenko@cushwake.com

**АЛЕКСАНДР КУНЦЕВИЧ**

Старший аналитик  
Складская недвижимость

Alexaner.Kuntsevich@cushwake.com

**ЕВГЕНИЯ САФОНОВА**

Аналитик  
Торговая недвижимость

Evgenia.Safonova@cushwake.com

*Информация об  
отделе  
исследований и  
публикации  
доступны на  
[CWRUSSIA.RU](http://CWRUSSIA.RU)*

Информация, содержащаяся в данном отчете предоставляется исключительно в информационных целях и не может быть использована какой-либо из сторон без предварительной независимой проверки. Классификации отдельных зданий регулярно пересматриваются, и подлежат изменению. Стандарты, используемые при классификации, соответствуют стандартам, установленным московским исследовательским форумом и Обществом промышленных и офисных риэлторов США, а также BOMA International. Использование полностью или частично информации из данного отчета допускается только с письменного согласия Cushman & Wakefield. Информация, содержащаяся в данной публикации, может быть процитирована только после получения соответствующего согласия.



Компания Cushman & Wakefield - один из крупнейших игроков на мировом рынке коммерческой недвижимости.

В России компания была основана в 1995 году, и стала первой организацией в стране, сертифицированной по стандартам Королевского института сертифицированных оценщиков (RICS)

Сегодня компания лидирует по количеству сотрудников-членов RICS. Cushman & Wakefield в России является членом Американской торгово-промышленной палаты, Гильдии управляющих и девелоперов, Российской ассоциации оценщиков, и Института урбанистики и землепользования (ULI), а также партнером глобального сообщества CEEMEA Business Group.

В 2015 году завершилось слияние между Cushman & Wakefield и DTZ. Теперь объединенная компания под маркой Cushman & Wakefield с командой в более, чем 43 000 высококвалифицированных консультантов, представлена в 60 странах мира. Обороты компании превышают 5 млрд долл. США, площадь проектов в портфеле компании составляет более 4,3 млрд квадратных футов, а общий объем сделок - около 191 млрд долл. США.

Cushman & Wakefield предоставляет полный спектр услуг во всех сегментах коммерческой недвижимости, включая аренду, продажу и приобретение площадей, организацию финансирования проектов, инвестиционно-банковские услуги, глобальные решения для корпоративных клиентов, управление проектами и недвижимостью, оценку и консалтинг, в том числе и в гостиничном секторе.

Неоднократно компания Cushman & Wakefield была удостоена престижных наград премий CRE Awards, Euromoney, Best Office Awards и пр.

Неотъемлемой частью корпоративной культуры компании является социальная ответственность. В России Cushman & Wakefield поддерживает Фонды «Нелишние дети», «Гратис» и «Старость в радость», Фонд помощи хосписам «Вера», благотворительные Фонды «Дорога вместе» и «Большая перемена». За рубежом компания стала инициатором создания благотворительной программы Schools Around the World (SATW).

**«С момента основания компании в 1995 году до сегодняшнего дня мы стремимся выйти за рамки традиционного видения профессионального консультанта»**

**СЕРГЕЙ РЯБОКОБЫЛКО**  
УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАРТНЕР