

Коммерческая недвижимость - Россия

#MARKETBEAT

Отдел исследований Cushman & Wakefield

Макроэкономика

Рынки капитала

Офисы

Торговая недвижимость

Складская недвижимость

Гостиницы

ОКТ '19

 Совет:
Нажмите сюда, чтобы вернуться на эту страницу из любой части документа

Раздел 1 с.4 **ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ**

Макроэкономический прогноз и основные факторы и тенденции

Раздел 2 с.15 **КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

Анализ сегментов коммерческой недвижимости

Раздел 3 с.47 **НАША КОМАНДА**

Контактная информация команды отдела Исследований рынка российского офиса Cushman & Wakefield

с.4 Прогноз



с.6 Макроэкономика



с.12 Рынки капиталов



с.15 Офисная недвижимость



с.24 Торговая недвижимость



с.32 Складская недвижимость



с.40 Гостиничная недвижимость



с.46 Стандартные условия аренды



с.48 Лучшая исследовательская команда на рынке недвижимости России по версии Euromoney Real Estate Awards в 2012, 2014, 2016 и 2017 годах.



с.49 О компании



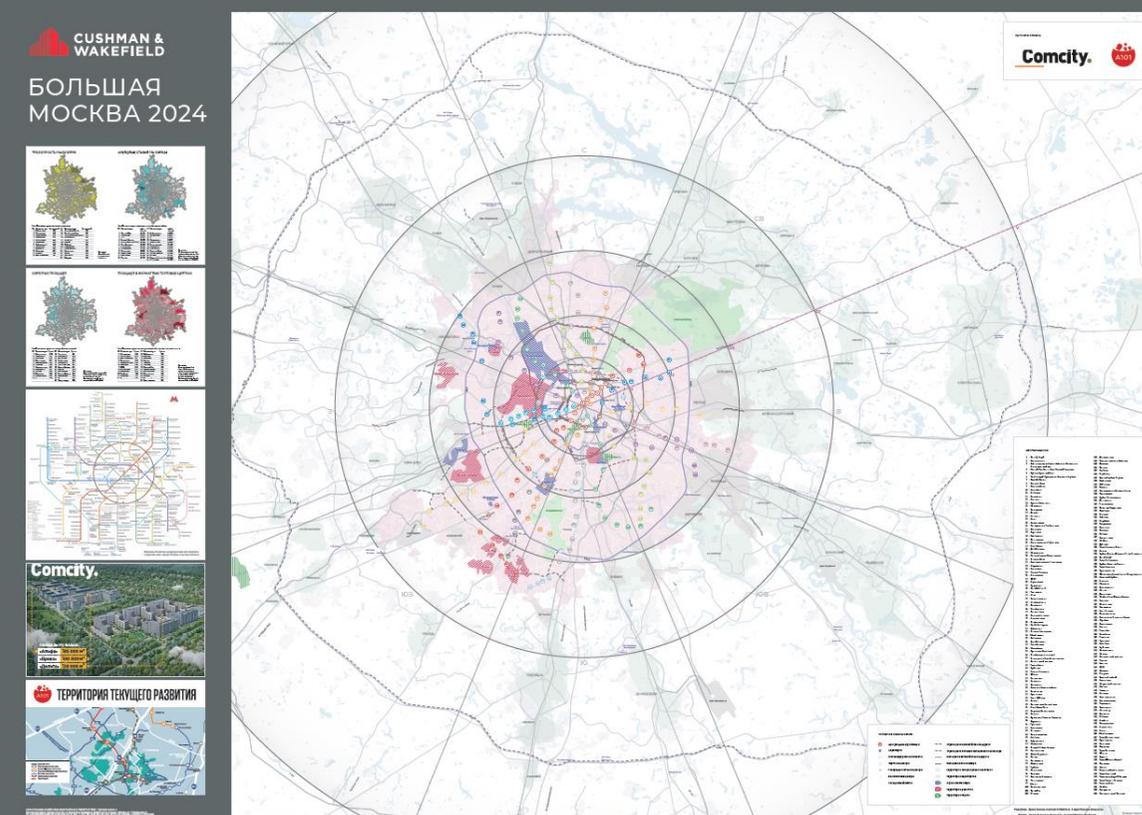
с.50 Cushman & Wakefield Россия



 Совет:
Выберите интересующую статью и кликните на нее, чтобы перейти

КАРТА БОЛЬШОЙ МОСКВЫ

Новый продукт Департамента исследований Cushman & Wakefield



Видео презентация:

https://youtu.be/ec4pH_9BVxc



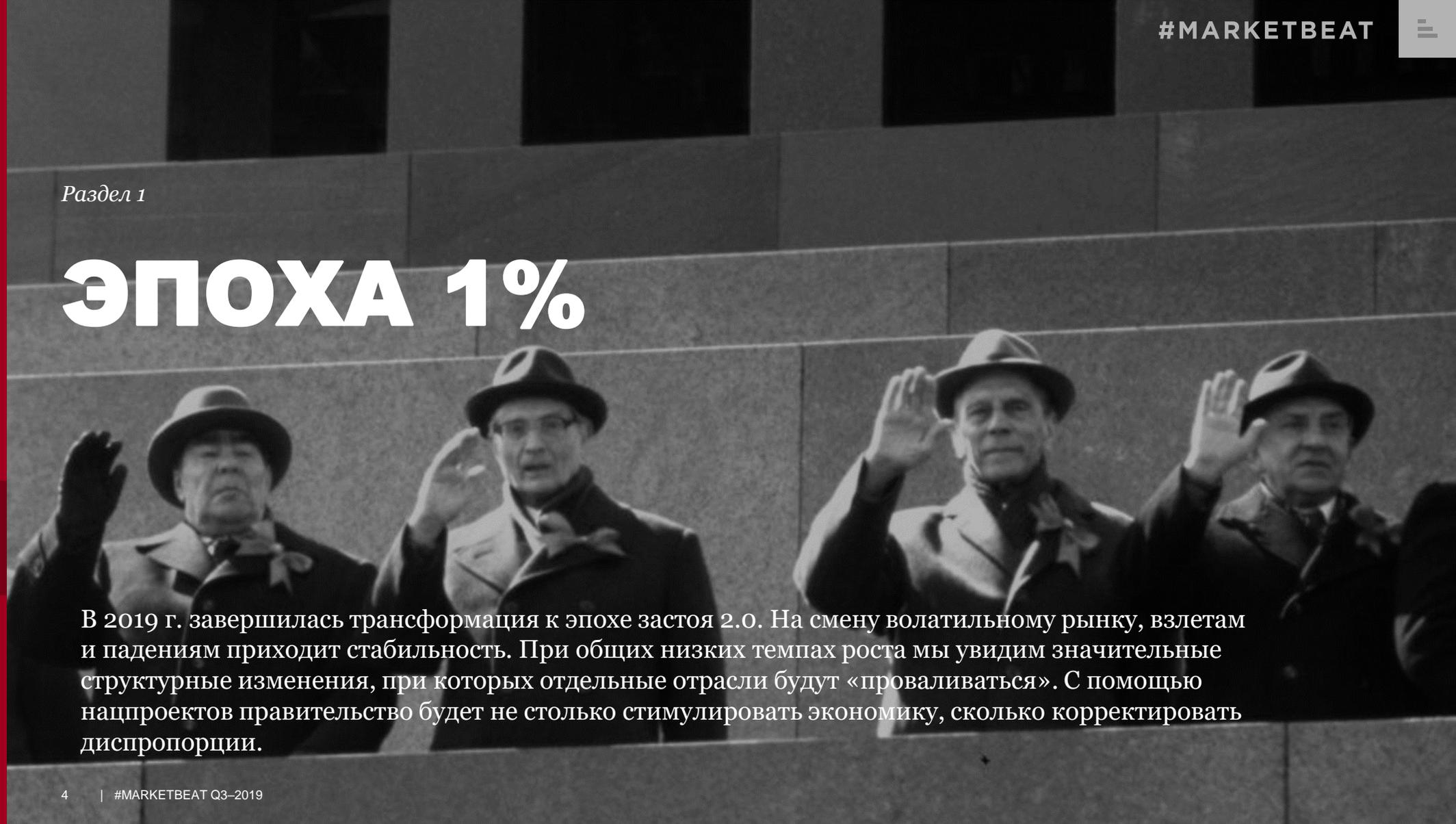
Свой экземпляр в формате А0 можно зарезервировать по телефону +7 495 797 9600 и получить в офисе Cushman & Wakefield (ул. Гагашева, дом 6, 6 этаж)

Электронная презентация:

https://prezi.com/p/4ki3_qvpzz6c/2024/

Раздел 1

ЭПОХА 1%



В 2019 г. завершилась трансформация к эпохе застоя 2.0. На смену волатильному рынку, взлетам и падениям приходит стабильность. При общих низких темпах роста мы увидим значительные структурные изменения, при которых отдельные отрасли будут «проваливаться». С помощью нацпроектов правительство будет не столько стимулировать экономику, сколько корректировать диспропорции.

НОВЫЙ ЦИКЛ В 2020 ГОДУ

В 2019 г. завершается переход к «застою 2.0» с характерными признаками в виде низких темпов роста, избыточного регулирования, перманентного законотворчества и кампаниями, призванными обеспечить развитие в ручном режиме.

В третьем квартале годовые оценки основных показателей были понижены. В прогнозе Oxford Economics пересмотрен рост ВВП до 1%, снизились темпы роста потребительского рынка до 0,9% в августе и 1,7% в годовом исчислении, немного разогналась инфляция (прогноз 4,7%).

Важно то, что именно продовольственные товары являются генератором инфляции. Это означает, что предел оптимизации себестоимости и снижения качества в продуктовом ритейле достигнут.

Московские арендные ставки на офисы в третьем квартале немного снизились (-1,4% по сравнению со вторым кварталом), однако арендная активность достигла пика – сумма сделок за квартал превысила 600 тыс. кв. м.

Четвертый квартал может оказаться сложным и для компаний, и для рынка в целом. Торможение начнет сказываться на повседневной деятельности компаний. И незначительное отставание показателей от плановых может накапливаться как снежный ком.

Тем не менее, компании, которые адаптируются и перестроятся в 2019 г., скорее всего будут успешны в 2020.

В рамках огосударствления экономики частный бизнес может рассматриваться как нишевый.

Так как государственные ведомства и корпорации становятся все более заметными игроками на рынке недвижимости, произойдет формирование сегмента, следующего рыночной логике развития, и сегмента, работающего в рамках аппаратных правил.

ВАЖНОЕ

- WeWork – стресс-тест для концепции офиса как сервиса.
- Ускорение инфляции в потребительском секторе.
- Продолжается перекачка потребительского спроса в ипотечный долг.
- Падение реальных располагаемых доходов.

Раздел 1

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- Ожидаемые годовые индикаторы понижены в третий раз подряд, что свидетельствует о затухании цикла.
- Рынок недвижимости не ощущает негативных изменений в экономике – они слишком незначительны для того, чтобы влиять на ставки и активность арендаторов.
- Понижение ключевой ставки также не отразилось на рынке недвижимости.
- Национальные проекты пока не оказывают влияния на бизнес.

МАКРОЭКОНОМИКА

	2018	2019	2020	2021	2022
Рост ВВП, %	2,23	0,9	1,50	1,5	1,5
RUB/USD	62,67	65,00	65,00	63,40	62,40
ИПЦ, %	2,88	4,5	3,7	4,1	4,00
Дефлятор ВВП, %	12,14	8,88	5,76	3,70	3,65
Кредитная ставка, %	8,87	9,05	8,53	8,45	8,40
Профицит бюджета, % от ВВП	2,90	2,2	1,3	1,1	0,8
Потребительские расходы, %	2,40	1,70	1,6	1,9	1,9
Государственные расходы, %	0,29	0,5	1,1	0,7	0,6
Чистый приток капитала, млрд. долл.	-3	-128	-87	-75	-68
Безработица, %	4,80	4,8	5,0	4,9	4,9
Мировая цена на нефть BRENT	71,1	64,8	62,9	62,2	64,8

Источник: Oxford Economics 10/10/2019

СТАГНАЦИЯ

Несмотря на регулярные пересмотры экономических показателей, базовые индикаторы колеблются на незначительные величины. В 2019 г. наблюдается консенсус у зарубежных и отечественных источников, а в отношении последующих лет официальный прогноз значительно более оптимистичен. Тем не менее пока нет никаких предпосылок к тому, что нацпроекты окажут ощутимый стимулирующий эффект. Скорее всего экономика будет стагнировать на уровне 0,5 – 1,5%.

1,3%

Рост ВВП в 2019 г.

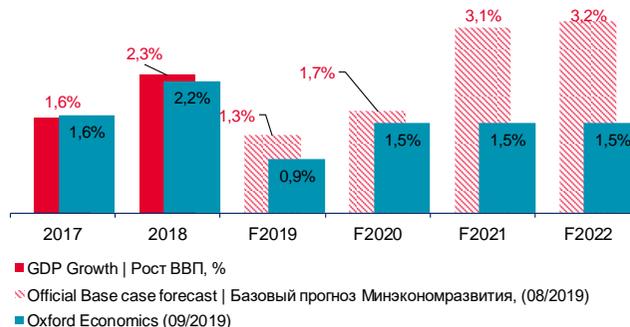
По версии Минэкономразвития

3,8%

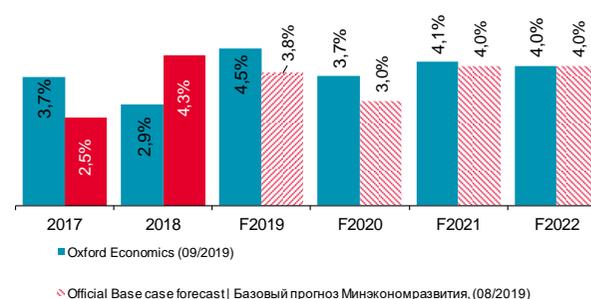
Ожидаемая инфляция в 2019 г.

По версии Минэкономразвития

Рост ВВП, %



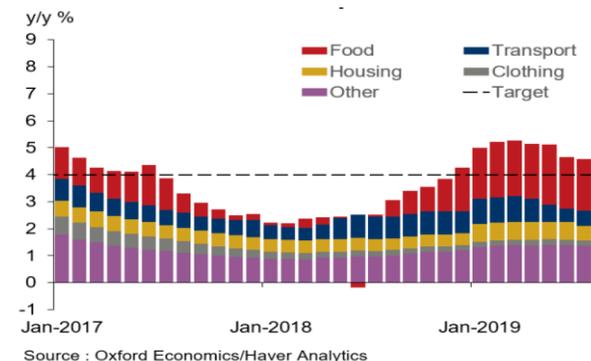
Индекс потребительских цен, %



В 2019 году продовольственные товары стали основным генератором инфляции. Это означает, что сжатие потребления продовольствия достигло предела, как, ровно, и меры по оптимизации себестоимости продовольственных товаров, применяемые производителями и ритейлерами.

Позитивной новостью для рынка будет переход отрасли от ценовой конкуренции к конкуренции качеством.

Структура инфляции



2017-2023 ПЕРИОД ДОРОГИХ ДЕНЕГ

Стагнация на рынке недвижимости

Реальная стоимость денег и рост ВВП



Показателем реальной стоимости денег является разница между ставкой кредитования и инфляцией.

С 2017 года начинается период дорогих денег и низких темпов экономического роста.

Это означает возникновение института льготного финансирования для приоритетных проектов, так как коммерческие ставки будут доступны только для высоко маржинальных проектов.

Рассчитывать на иностранный капитал, который в эпоху экономического бума обеспечивал приток дешевых кредитов, не приходится, а конкуренция на финансовом рынке будет лишь снижаться.

КРЕДИТНЫЙ БУМ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

После небольшого спада кредитования в июле, в августе ипотечный долг снова прибавил 1,5%. Замедлились темпы досрочного погашения. В 1 полугодии 2018 г. 8% долга было погашено досрочно, а в 1 полугодии 2019 г. – лишь 6%. Это означает, что долговая нагрузка домохозяйств растет опережающими темпами.

6%

ипотечной задолженности домохозяйств

Погашено досрочно в 1 полугодии 2019 г.

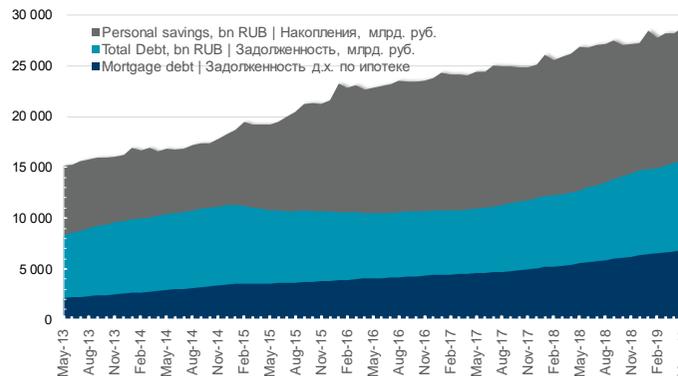
6%

От ВВП

Размер ипотечного долга домохозяйств в России

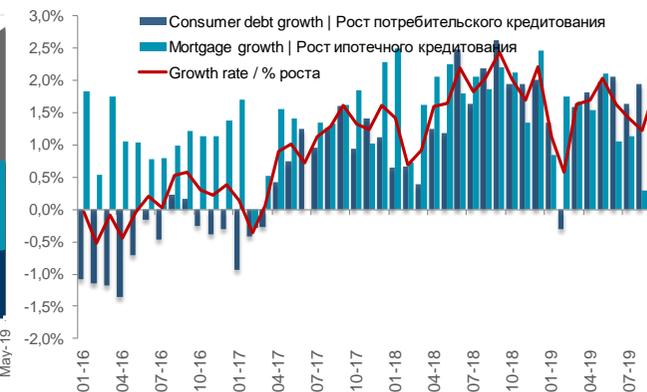
Источник: ЦБ, расчеты Cushman & Wakefield

Долги и депозиты физ. лиц, млрд руб.

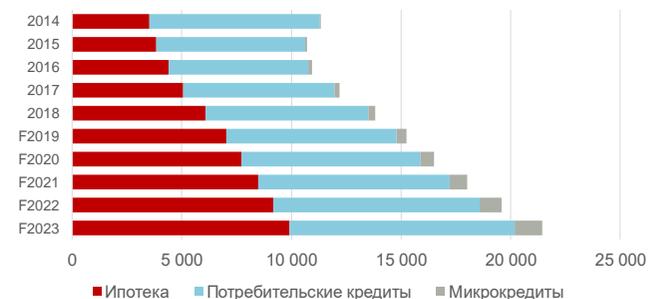


Ипотечные платежи продолжают поглощать ресурсы среднего класса. Низкие темпы роста оборота розницы, и снижающиеся располагаемые доходы на фоне роста зарплат объясняются ростом долговой нагрузки домохозяйств. Эта тенденция сохранится до конца года.

Темпы роста задолженности домохозяйств



Структура задолженности д/х, млрд руб.



КРЕДИТОВАНИЕ ЗАМОРОЖЕНО

В 2019 г. рост корпоративного долга прекратился, в первую очередь за счет сжатия валютного долга. Ожидать оживления реального сектора в 2019 г. не приходится.

7,0%

Ключевая ставка

Понижена на ,25 в сентябре 2019 года

21%

Доля просроченной задолженности

В строительстве

 Power BI

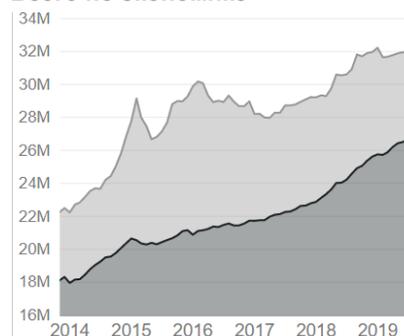
Источник: ЦБ РФ

Строительство и недвижимость по-прежнему находятся в зоне кредитного сжатия. Переход на проектное финансирование строительства жилья может подстегнуть рост кредитного рынка в строительстве, однако это будет происходить постепенно, и, скорее всего, эффект мы увидим не раньше 2020 г.

Рост долга в оптовой и розничной торговле остановился. Розничный рынок зажат между снижающимися доходами населения с одной стороны и ростом издержек с другой. Продолжается сокращение кредитования оптовой и розничной торговли. Это означает, что трудные времена для ритейла не закончились.

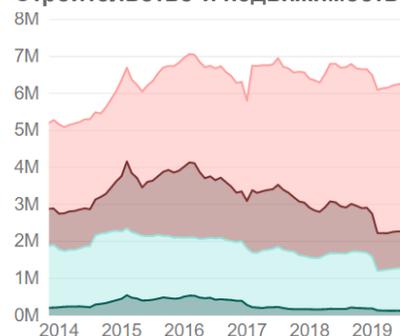
Текущая задолженность, млн руб.

Всего по экономике



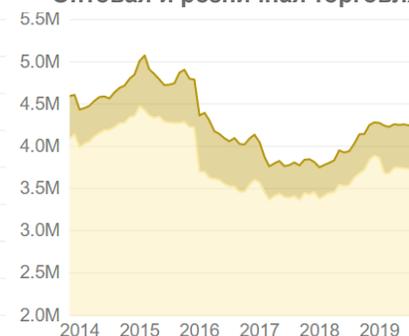
● В рублях ● В валюте

Строительство и недвижимость



Строительство Операции с недвижимостью
 ● В валюте ● В рублях ● В валюте ● В рублях

Оптовая и розничная торговля



● В рублях ● В валюте

АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА ПО ОТДЕЛКЕ ПОМЕЩЕНИЙ

Во третьем квартале 2019 года активность отделки помещений повысилась, хотя и незначительно. Мы ожидаем оживление бизнеса по отделке в 2020 г. в связи с увеличением количества зданий, вводимых в эксплуатацию.

+3 пункта

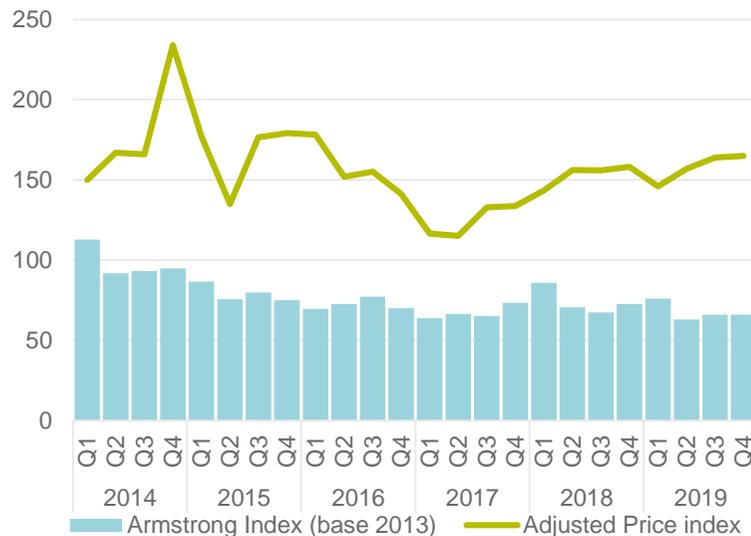
За 3 квартал 2019 г.

Индекс рынка

+7 пунктов

За 3 квартал 2019 г.

Индекс цен



В 3-ем квартале объем рынка подвесных потолков достиг естественных для последних лет значений на фоне слабого 2-ого квартала.

Растет спрос на подвесные потолки в среднем и дорогом сегментах, что гонит среднюю цену квадратного метра вверх. Намечился устойчивый восходящий тренд с 2017 года.

Разработка индексов –
Иван Павлов (ipavlov@armstrongceilings.com)

Источник: Armstrong Ceiling Solutions



Компания Armstrong, совместно с аналитической службой Cushman & Wakefield разработала «Потолочный индекс», который отражает динамику отгрузок и изменение цен на подвесные потолочные конструкции. Динамика индекса отражает активность на рынке отделки помещений различного назначения, а также уровень платежеспособного спроса.

Раздел 2

РЫНКИ КАПИТАЛА

- Инвестиционный рынок оживает.
- Российский рынок становится все более ориентированным на внутренние инвестиции.
- Ставки капитализации на прайм объекты не реагируют на снижение ключевой ставки.
- Ставки капитализации по объектам не класса прайм могут превышать 14%.
- Чистый отток иностранных инвестиций завершился.

1,71 млрд Евро

По итогам 9 месяцев 2019 г.

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

2,5 млрд Евро

Прогноз на 2019 г.

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

9,5 %

Октябрь 2019 г.

Ставка капитализации на офисы

67 млн Евро

Чистый отток иностранных инвестиций за 9 месяцев 2019 г.

ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА: РЫНОК ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

Инвестиции в Восточной Европе в 2019 г. превысят показатели прошлого года.

+50 %

Инвестиции в РФ

1-3 кв. 2019 г. по сравнению с 1-3 кв. 2018 г.

4,5 млрд Евро

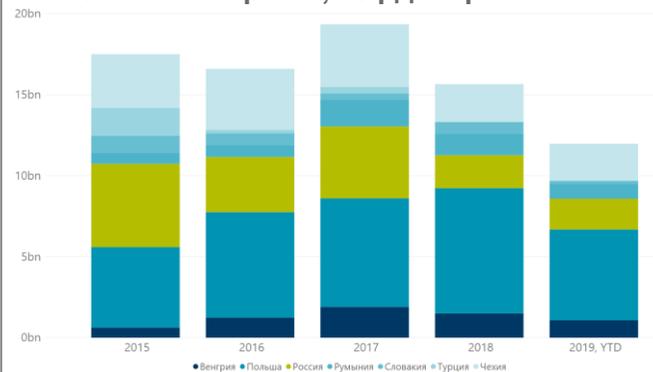
Объем инвестиций в Польше в 1-3 кв. 2019 г.

Крупнейший инвестиционный рынок Восточной Европы с 2016 г.

REAL CAPITAL ANALYTICS

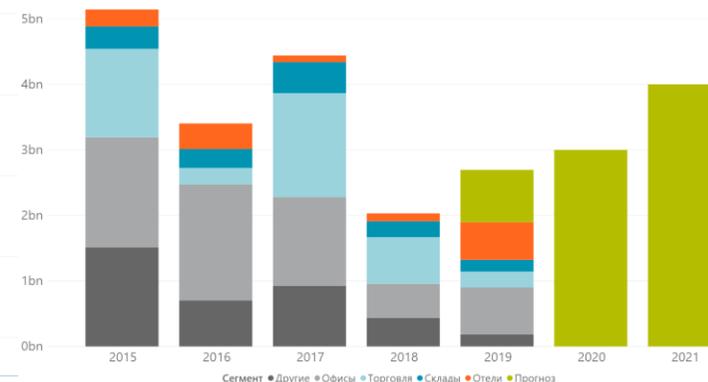
Источник: Real Capital Analytics

Объемы инвестиций на основных рынках Восточной Европы, млрд евро



За три квартала 2019 года объем инвестиций в коммерческую недвижимость России составил лишь 1,7 млрд евро. Несмотря на то, что это почти на 50% больше, чем за аналогичный период прошлого года, это всего лишь малая часть от того объема инвестиций, которые необходимы российскому рынку коммерческой недвижимости для обеспечения достаточной ликвидности. Сегодня лидером по привлечению инвестиций в коммерческую недвижимость в восточноевропейском регионе является Польша с объемом около 6 млрд евро в год.

Объем инвестиций в России, млрд евро



По итогам 2019 года мы ожидаем, что объем инвестиций достигнет 2,5 млрд евро. В 2020 году мы ожидаем роста инвестиционного рынка до более чем 3 млрд евро. Мы полагаем, что в 2018 году рынок достиг нижней отметки, и инвесторы и девелоперы адаптировались к новой экономической ситуации. Вполне вероятно, что в перспективе 5 лет мы увидим взрывной рост инвестиций до 7-10 млрд евро в год. Завершен выход иностранных инвесторов из российских активов. За 9 месяцев текущего года чистый отток иностранных инвестиций составил лишь 67 млн евро.

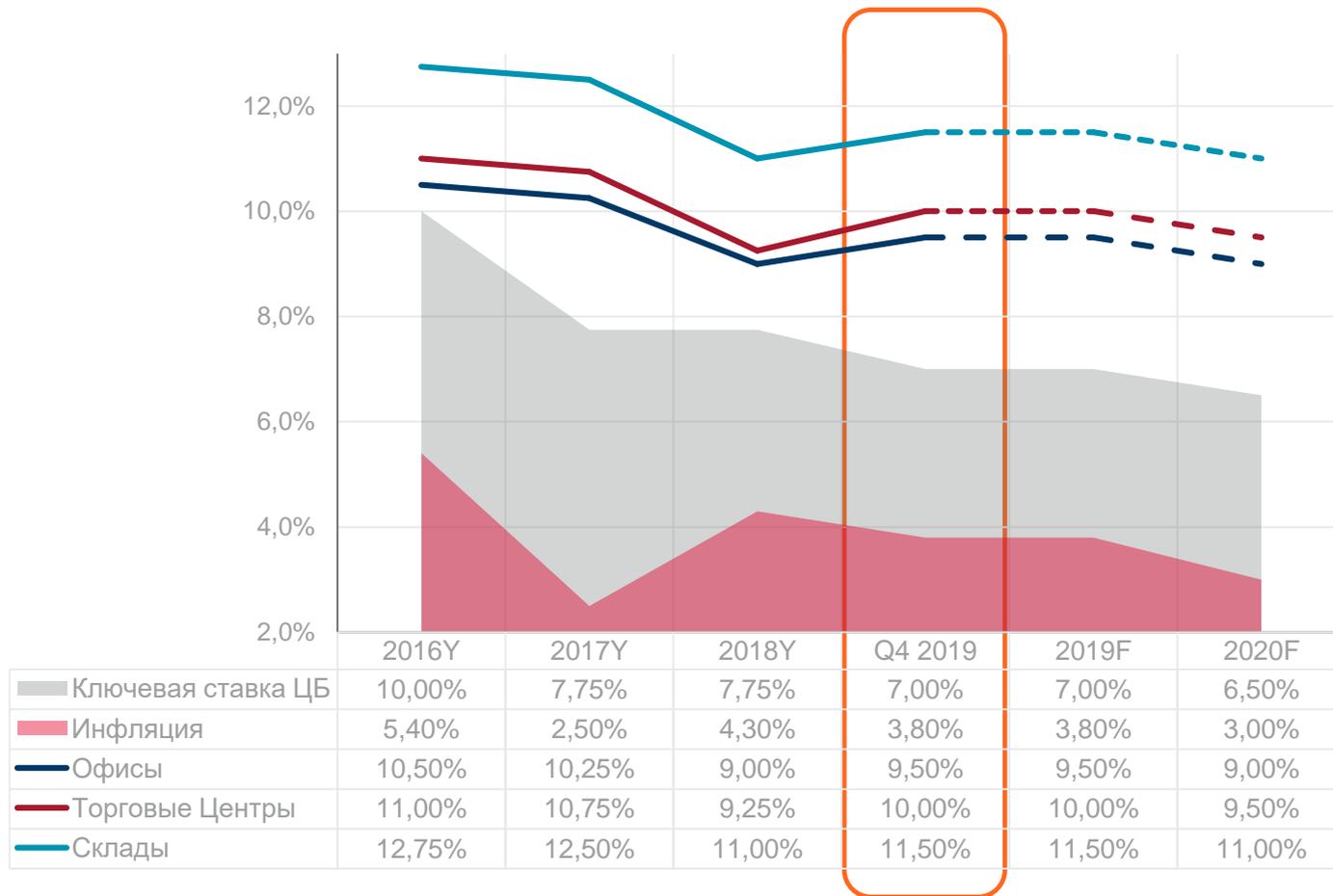
СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

9,5%

Актуальная ставка капитализации
Офисная недвижимость

7,0%

Ключевая ставка
ЦБ РФ



Раздел 2

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Все показатели рынка сбалансированы.
- Спрос на офисные площади удерживается на уровне рекордного 2018 года. В ближайшие годы не ожидается существенного снижения количества сделок на офисы.
- На фоне высокого спроса строительная активность девелоперов выросла. В 2019 году новое строительство превысит антирекорд прошлого года в три раза.

Москва 1-3 кв. 2019 г. Класс А, В+ и В-

17,89 млн кв. м

Общее количество офисных помещений

227 тыс. кв. м

Новое строительство

1,92 млн кв. м (10,8%)

Количество свободных площадей

1,56 млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Офисная недвижимость

АРЕНДАТОРЫ КРУПНЫХ БЛОКОВ ВЫНУЖДЕНЫ ПЛАТИТЬ ПРЕМИЮ К РЫНОЧНОЙ АРЕНДНОЙ СТАВКЕ

Арендаторы становятся менее чувствительны к ставкам аренды выше средних на фоне недостатка крупных качественных блоков в бизнес-центрах класса А.

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

2019 год открывает новый этап развития офисной недвижимости со стабильными темпами ввода зданий в эксплуатацию.

В ближайшие годы новое строительство будет оставаться на уровне 300-400 тыс. кв. м.

227

ТЫС. КВ. М

Новое строительство

1-3 кв. 2019 год

400

ТЫС. КВ. М

Новое строительство

Прогноз на 2019 год

Новое строительство третьего квартала сопоставимо с объемом нового строительства всего первого полугодия и составляет 107 тыс. кв. м.

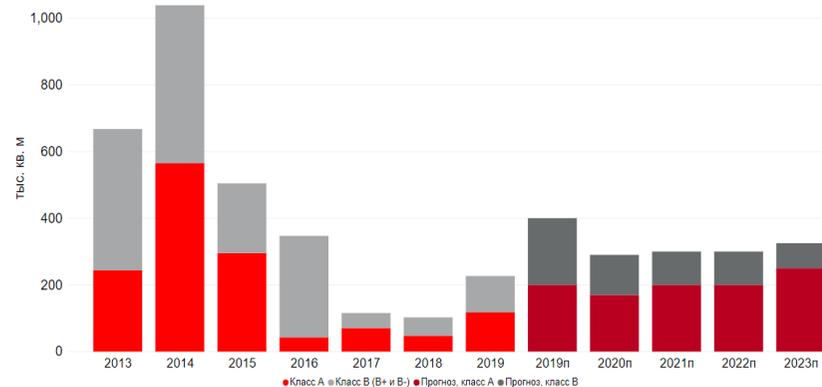
Введено 5 объектов, 4 из которых арендуемой площадью более 10 тыс. кв. м (Новый Балчуг, Академик, ОКО II, Верейская Плаза IV). Необходимость строительства новых качественных объектов обусловлена спросом со стороны крупных арендаторов. 60% новых офисных площадей 2019 года ушли с рынка по договорам предварительной аренды до завершения строительства.

В 2019 году новое строительство офисной недвижимости увеличится в три раза относительно 15-летнего антирекорда прошлого года и составит порядка 400 тыс. кв. м. Девелоперы наращивают темпы строительства на фоне стабильно высокого спроса и недостатка крупных качественных блоков.

В 2019 – 2021 гг. будет введено 0,9 – 1 млн кв. м офисной недвижимости, из них около 600 тыс. кв. м будет составлять класс А.

Новые офисные объекты расположены в различных районах города в пределах МКАДа.

Новое строительство по классам, тыс. кв. м



Источник: Cushman & Wakefield

СПРОС

Ожидаемого снижения после рекордных показателей спроса не произошло. Сумма сделок по аренде и продаже в текущем году останется на уровне 2018 года и составит порядка 2 млн кв. м. Растет доля сделок продажи, в основном в банковском секторе.

1,56

МЛН КВ. М

Сумма сделок по аренде
и продаже

1-3 кв. 2019 года

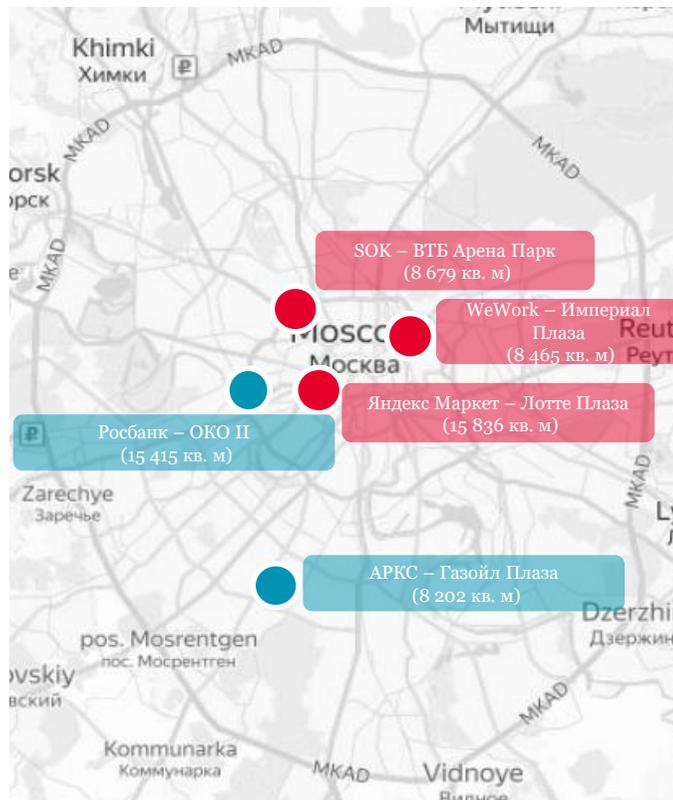
2

МЛН КВ. М

Сумма сделок по аренде
и продаже

Прогноз на 2019 год

Крупнейшие сделки аренды 1-3 кв. 2019 года



● Класс А ● Класс В (В+и В-)

За первые три квартала уровень спроса на офисные площади превысил рекордно высокий показатель предыдущего года. Недостаток качественных офисных площадей обуславливает растущий объем договоров предварительной аренды (1-3 кв. 2018 г. – 0,3%, 1-3 кв. 2019 г. – 5,3%).

Растет спрос на приобретение помещений в собственность, доля сделок продажи увеличилась в 2,5 раза по сравнению с предыдущим годом (1-3 кв. 2018 г. – 8,7%, 1-3 кв. 2019 г. – 22%). В 3 квартале 5 из топ-10 крупнейших новых сделок на рынке офисов Москвы являются сделками продажи. 76% сделок продажи были заключены банками. На фоне дешевых денег и резко снизившихся процентов по депозитам, у банков мало интересных вариантов для вложений, т.к. экономика находится в состоянии стагнации. Таким образом, банки отдают предпочтение покупке подешевевшей недвижимости на дешевые деньги, а не выплате аренды.

На фоне высокого спроса и ограниченного предложения крупных офисных блоков (более 15 тыс. кв. м) создается высокая конкуренция. При заинтересованности арендатора в большой площади в качественном здании ставка аренды перестает играть критическую роль. Дефицит площадей приводит к тому, что некоторые сделки заключаются по ставкам выше рынка.

Источник: Cushman & Wakefield

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Несмотря на возросшие объемы нового строительства, высокий спрос удерживает вакансию на уровне ~11% в 2019 году.

10,8 %

Доля свободных помещений по состоянию на конец 3 кв. 2019 года

Класс А и В (В+ и В-)

1,92 млн кв. м

Площадь свободных помещений по состоянию на конец 3 кв. 2019 года

Класс А и В (В+ и В-)

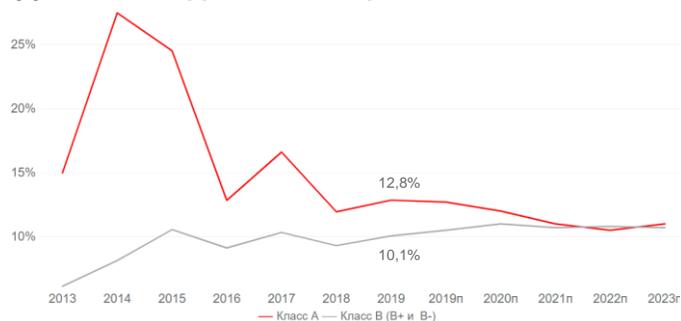
744 тыс. кв. м

Площадь свободных помещений с экспозицией более 1 года

Класс А и В (В+ и В-)

Источник: Cushman & Wakefield

Доля свободных помещений

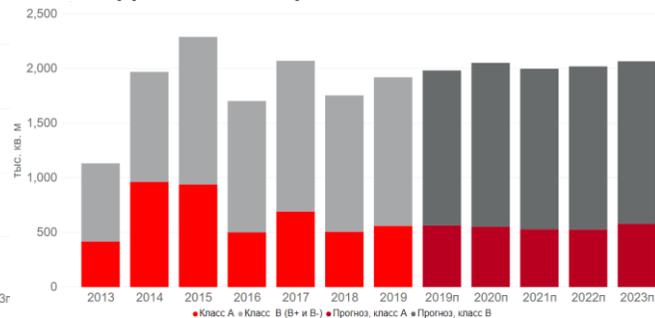


В конце 3 квартала 2019 года уровень вакансии составил 10,8% (класс А – 12,8%, класс В – 10,1%), что на 0,9 п. п. больше, чем в конце 2018 года, когда мы наблюдали рекордное количество сделок на рынке. Увеличение вакансии связано с возросшим уровнем нового строительства.

В целом, в течение года уровень вакансии остается стабильным. При этом вакансия снижается в центральных районах, где новое строительство ограничено и незначительно растет за пределами центра, где сосредоточена строительная активность.

Мы ожидаем, что в 2019 году спрос будет оставаться высоким, что удержит вакансию на уровне 11%.

Свободные помещения



Общее количество свободных площадей составляет около 2 млн кв. м, 40% из которых находятся на рынке более 1 года (744 тыс. кв. м), с учетом высокой активности арендаторов, это скорее всего неликвидные помещения.

Центр и западное направление остаются самыми популярными при выборе офиса. Максимальное количество сделок было заключено в этих районах. Основной спрос на класс А - традиционно в зданиях в пределах Садового кольца.

ПОГЛОЩЕНИЕ

По итогам 3-х кварталов поглощение вышло в положительную зону на фоне стабильно высокого спроса. Несмотря на возросшее новое строительство, дополнительные площади выбираются с рынка.

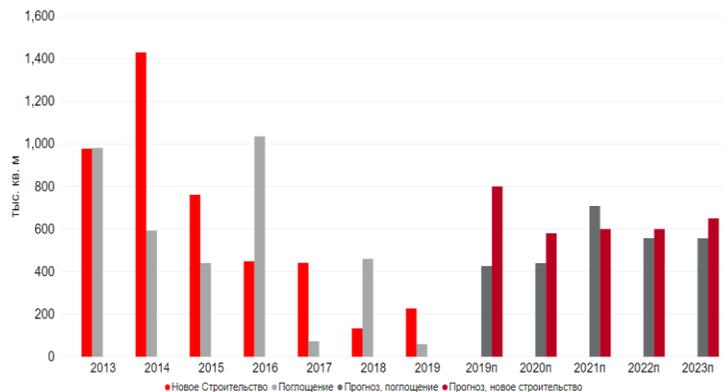
В ближайшие годы поглощение будет оставаться на уровне 200 – 300 тыс. кв. м ежегодно.

52

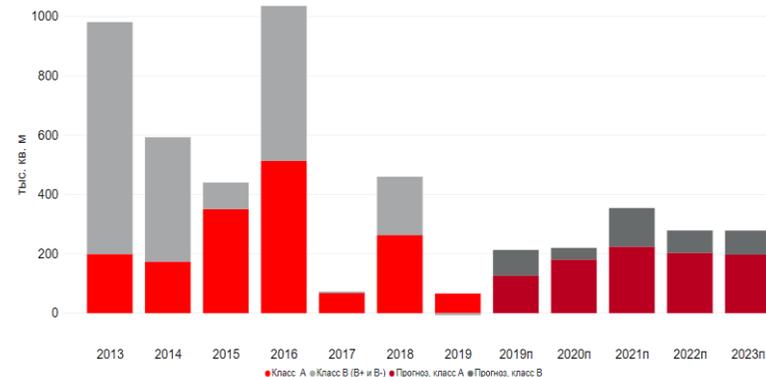
ТЫС. КВ. М

Поглощение
1-3 кв. 2019 г.

Поглощение и новое строительство

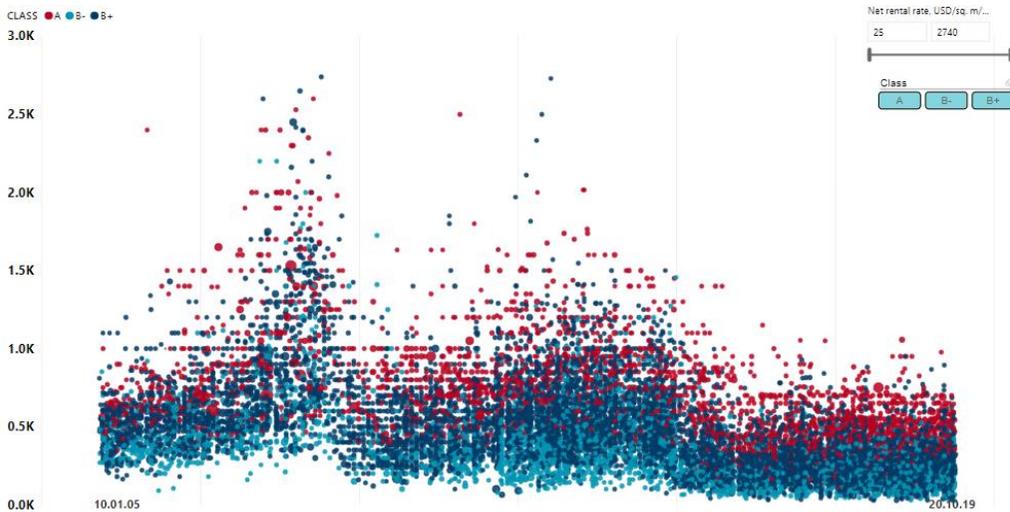
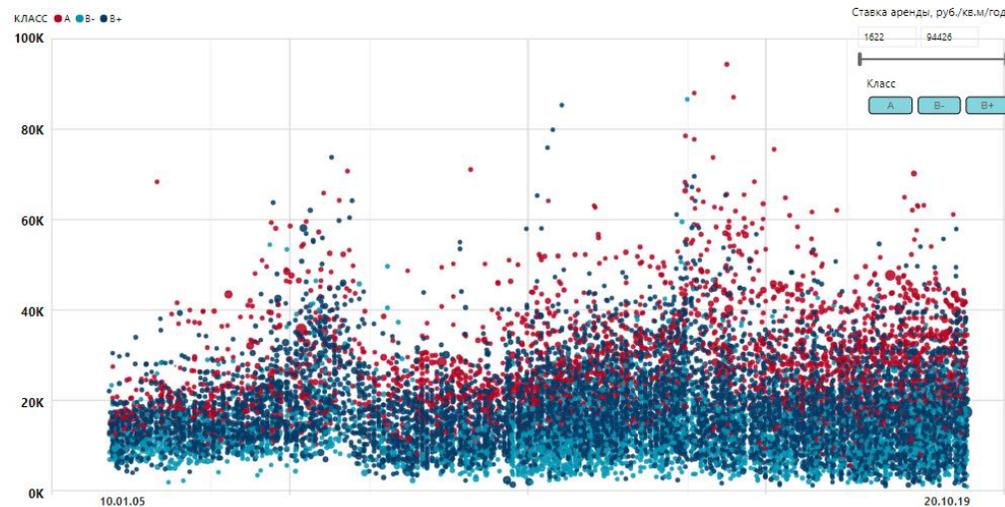


Поглощение по классам



Поглощение – показатель, отражающий разницу между площадями, занятыми на начало и конец периода. *Положительное поглощение* означает, что с рынка «выбираются» дополнительные вакантные офисные площади. *Отрицательное поглощение* отображает обратное - освобождение дополнительных офисных площадей, которые совместно с новым строительством формируют вакансию.

Источник: Cushman & Wakefield

Арендные ставки в долларовом эквиваленте**Арендные ставки в рублевом эквиваленте**

- На графике точками обозначены отдельные сделки по аренде офисов. По горизонтали отложена дата, по вертикали – арендная ставка в долларовом или рублевом эквиваленте.
- По ссылке или QR коду можно получить доступ к интерактивному графику на котором отображены детали каждой сделки.



Используйте эту ссылку для доступа к интерактивному графику

СТАВКИ АРЕНДЫ

Ставки аренды выросли относительно конца прошлого года. Влияние на рост оказало удорожание класса В, начавшееся в конце 2018 года. По итогам года ожидается так же рост ставок аренды в классе А.

305

долл. за кв. м в год

Январь - октябрь, 2019 год

Долларовый эквивалент.

Все сделки аренды на рынке

19 805

руб. за кв. м в год

Январь - октябрь, 2019 год

Рублевый эквивалент.

Все сделки аренды на рынке

Источник: Cushman & Wakefield

Рублевые vs долларовые договоры аренды, январь - октябрь 2019

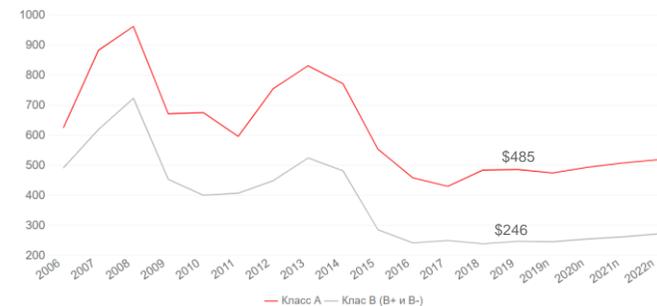
Класс	Валюта Договора	Объем сделок, кв. м	Ставка
А	USD	132 108	\$591
	RUB	251 496	24 787 руб.
В+ & В-	USD	55 650	\$479
	RUB	1 222 238	15 787 руб.

По итогам трех кварталов ставки выросли. По состоянию на октябрь 2019 г. рост составил 2,9% относительно показателя 2018 года.

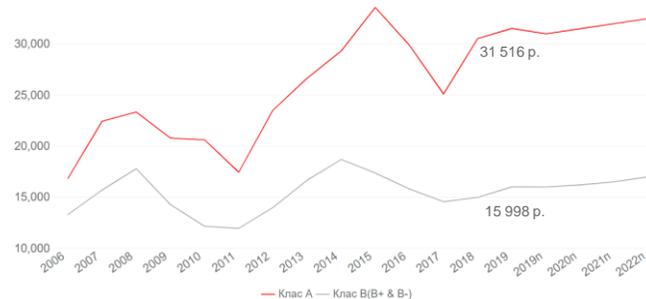
Средневзвешенный долларовый эквивалент ставок аренды в классе А по состоянию на октябрь 2019 года составляет \$485 за кв. м в год (31 516 руб. за кв. м в год). Средневзвешенный рублевый эквивалент ставок по сделкам аренды в классе В – 15 998 руб. за кв. м в год (\$246 за кв. м в год).

Средняя ставка продолжит расти на 4-6% в год в ближайшие годы.

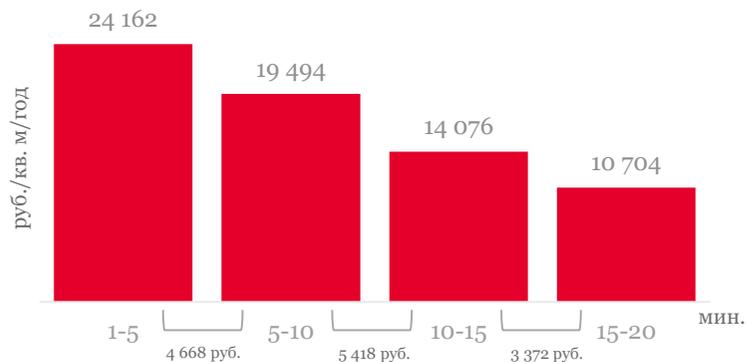
Ставки аренды в долларовом исчислении



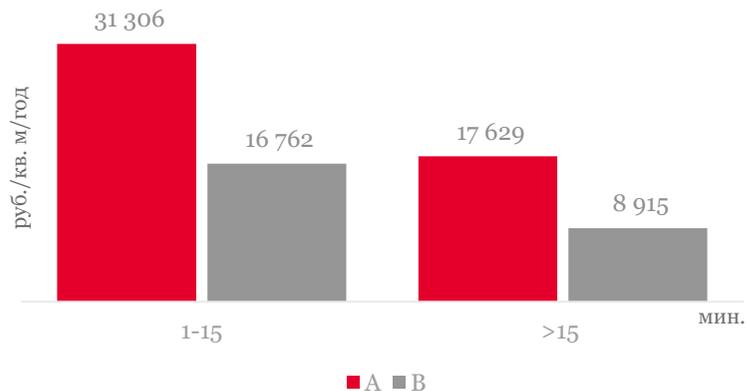
Ставки аренды в рублевом исчислении



Зависимость арендных ставок от удаленности от метро по 5-ти минутным интервалам (класс А и В, 2018-2019 гг.)



Разрыв ставок аренды в зависимости от удаленности метро (класс А и В, 2018-2019 гг.)



Офисная недвижимость

ЗАВИСИМОСТЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА ОФИСЫ ОТ УДАЛЕННОСТИ ОТ МЕТРО

С каждым 5-ти минутным интервалом ставка в зданиях класса А и В снижается в среднем на 24%. Арендные ставки в зданиях с пешей доступностью почти в 2 раза выше, чем в удаленных объектах.

На формирование арендной ставки оказывает влияние набор факторов, который включает в себя удаленность объекта от метро. Анализ средневзвешенных ставок аренды по интервалам удаленности от метро показал, что каждые 5 минут данный показатель снижается в среднем на 24% (4 500 руб.).

В пределах пешей доступности выгоднее строить объекты класса А, так как их арендные ставки будут гораздо выше, чем в классе В. Ставки объектов, расположенных около метро, почти в 2 раза выше, чем в удаленных объектах.

90% офисных площадей класса А расположено ближе 15 минут от метро. Оставшиеся 10% несут дополнительные расходы на организацию шаттл басов. В подобных объектах уровень спроса поддерживается предоставлением дисконта по ставке.



Полная версия отчёта «Каждая минута на счету: размер арендной ставки в зависимости от удаленности от метро» доступна [по ссылке](#) в разделе «Офисная недвижимость»

Раздел 2

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- На фоне стагнации экономики и падения реальных располагаемых доходов населения, рост оборота розничной торговли будет оставаться на минимальном уровне.
- Темпы строительной активности в России остаются умеренными. В 2019 году основной объем нового строительства будет обеспечен за счет Московского региона.
- Доля свободных площадей в Москве постепенно снижается, однако к концу года из-за открытия двух крупных объектов ожидается небольшой рост показателя.
- Среднерыночная арендная ставка стабильна, прайм сегмент показывает умеренный рост.

5,3 млн кв. м

Общее количество торговых площадей в Москве

в форматных торговых объектах (торговые центры, торговый сегмент в МФК, аутлеты, ритейл парки)

300 тыс. кв. м

Новое строительство в Москве, прогноз на 2019 г.

(торговые объекты от 15 000 кв. м торговой площади)

7,7 %

Доля свободных площадей

все торговые центры, Москва

170 тыс. руб./кв. м

Прайм индикатор арендной ставки в ТЦ

- базовая запрашиваемая ставка аренды за помещение размером 100 кв. м на 1-м этаже лучших торговых центров города

ОЖИДАЕМЫЙ ПРОВАЛ

Как и ожидалось, текущий год оказался сложным для потребительского рынка. Доходы все еще не растут ввиду высокой кредитной нагрузки, что приведет к еще большему сжатию потребления в следующем году.

1,5%

Оборот розничной торговли

Янв. - август 2019 г. к аналогичному периоду 2018 г.

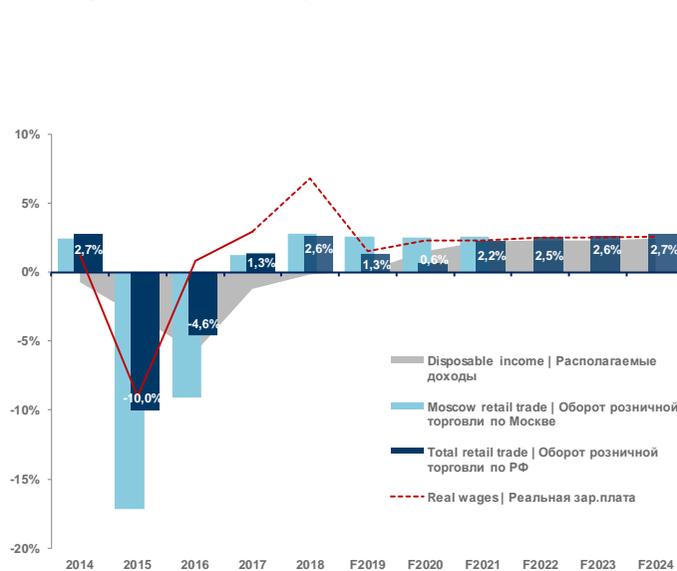
-1,3%

Реальные располагаемые доходы

Янв. - август 2019 г. к аналогичному периоду 2018 г.

Источник: Росстат, прогноз Минэкономразвития, Август 2019 г.

Потребительский рынок



Значительно пересмотрен официальный прогноз по обороту розничной торговли. В этом году он немного превысит 1%, а вот в следующем будет еще в два раза ниже (1,3% и 0,6% соответственно). Долгосрочный прогноз в Минэкономразвития пока оставили без изменений, но похоже он также будет пересмотрен в сторону снижения. На фоне общей стагнации экономики вряд ли рост оборота розничных продаж в среднесрочной перспективе превысит 2%.

Реальные располагаемые доходы остаются в отрицательной зоне. Судя по тому, что отставание от прошлого года постепенно сокращается, вполне вероятно, что по итогам года реализуется официальный прогноз (0,1%), что в реальности является скорее статистической погрешностью, чем ростом. Финансовые ресурсы потребителей остаются ограниченными, что еще раз подтверждает тезис о стагнации потребительского рынка.

«РОЗНИЧНАЯ ТЕРАПИЯ»

Поколение Z беспокоится о собственном здоровье, особенно ментальном, и более подвержено стрессу, чем предыдущие поколения. Такая эмоциональная ранимость определяет их модели поведения в шоппинге.

81%

Потребителей поколения Z*

Нравится приобретать товары в офлайн магазинах

58%

Потребителей поколения Z*

Согласны с тем, что посещение магазинов позволяет им отвлечься от погружения в виртуальное пространство (соц. сети и медиа ресурсы)

Источник: *Future Consumer Report*, A.T. Kearney, июнь 2019



*В ходе данного исследования опрошено 1500 человек, принадлежащих к четырем поколениям и проживающих в США и Канаде.

Несмотря на то, что поколение Z («Домоседы») выросло в цифровую эпоху, согласно результатам опроса они предпочитают физические магазины на разных этапах совершения покупки - поиск товара, примерка, покупка (73%, 65%, 81% респондентов соответственно).

Повышенная эмоциональная ранимость этого поколения делает их максимально чувствительными к негативному опыту как при покупках онлайн, так и в офлайн магазинах. «Домоседы» чаще других поколений отказываются от совершения покупки из-за некачественного сервиса торговой точки в предыдущий раз.

Важность «бесшовного опыта» покупок онлайн и офлайн становится критичной.

Идеальный магазин по мнению самого молодого поколения – «хорошо организованный с понятным набором товаров».

Торговая недвижимость

РОССИЯ – ОДИН ИЗ ЛИДЕРОВ ПО ОБЪЕМАМ СТРОИТЕЛЬСТВА СРЕДИ СТРАН ЕВРОПЫ

Несмотря на умеренную строительную активность в последние три года, Россия остается в пятерке лидеров по объемам нового строительства в 2019-2020 гг., незначительно уступая Турции.

СТАБИЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В ближайшие годы строительная активность будет оставаться на уровне прошлых двух лет – ежегодно будет вводиться 500-700 тыс. кв. м торговых площадей.

272

ТЫС. КВ. М

Новое строительство,
1-3 кв. 2019 г.

Россия (включая Москву)

700

ТЫС. КВ. М

Новое строительство,
прогноз на 2019 г.

Россия (включая Москву)

Ежегодный ввод новых торговых площадей, Россия (включая Москву), тыс. кв. м



Источник: Cushman & Wakefield

В третьем квартале в России было открыто 4 торговых объекта общей торговой площадью 76 тыс. кв. м.

Девелоперы все чаще фокусируются на работе с концепцией, обновлением и расширением своих объектов. Так, половина объектов, открытых в третьем квартале – это новые фазы уже существующих торговых центров.

В четвертом квартале мы ожидаем, что объем нового строительства значительно увеличится и по итогам года составит 600-700 тыс. кв. м, в основном это произойдет за счет крупных открытий в Московском регионе.

Продолжают развитие удаленные регионы России, в частности Дальний Восток. Крупнейшим объектом, планируемым к вводу до конца года за пределами Московского региона, станет первая очередь ТЦ «Броско Молл» (GLA – 41 тыс. кв. м) в Хабаровске, с открытием которого в город выйдут новые сетевые бренды. Также ведется строительство небольших торговых объектов в Южно-Сахалинске, Петропавловске-Камчатском и еще одного торгового центра в Хабаровске.

Торговые центры, открывшиеся и планируемые к открытию в Москве в 2019 г.

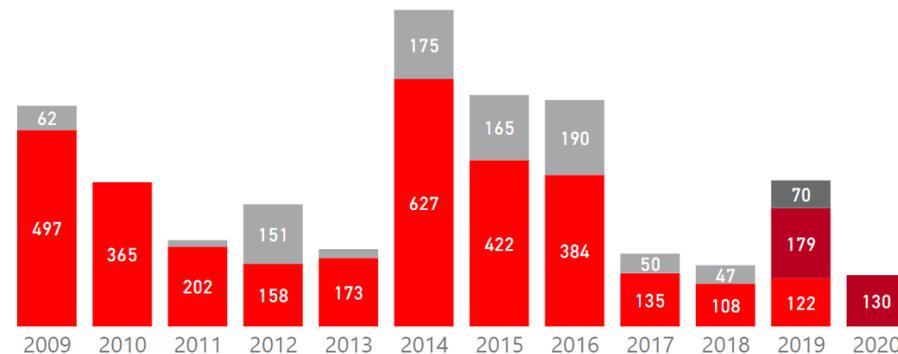


Торговая недвижимость

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

Объем нового строительства в 2019 г. составит около 300 тыс. кв. м торговых площадей и значительно превысит показатели прошлых двух лет.

Строительство новых торговых площадей в Москве, тыс. кв. м



● Введено Москва ● Введено МО ● CW Прогноз Москва ● CW Прогноз МО

В Москве в третьем квартале прошел технический запуск одного форматного торгового центра - «Галеон» (GLA – 16,5 тыс. кв. м), где открылся гипермаркет «Лента». Низкая строительная активность и заполнение торговых объектов арендаторами привели к постепенному снижению доли свободных площадей в столице, в третьем квартале этот показатель составил 7,7%. Однако до конца года ввиду увеличения объемов строительства мы ожидаем роста вакансии в пределах одного процентного пункта.

РИТЕЙЛЕРЫ ПРОДОЛЖАЮТ ЭКСПЕРИМЕНТЫ

Борьба за потребителя стимулирует торговых операторов на поиск новых каналов продаж, разнообразие форматов, внедрение новых технологий и коллаборации с другими игроками рынка.

НОВЫЕ БРЕНДЫ, 1-3 КВ. 2019 Г.



Все большую популярность получает формат «магазин в магазине» (shop-in-shop), способствующий увеличению трафика и расширению ассортимента: операторы тестируют мини-форматы на заправках («Магнит», Burger King и «Хлеб Насущный»), Hoff Home открывает магазины в «Карусели», дальневосточная сеть аптек «Монастырев» планирует начать работу в магазинах «Вкусвилл».

Ритейлеры активно экспериментируют с форматами, иногда в новых для себя сегментах: планируется запуск аптек и химчисток под брендом Sprag, один из крупнейших на рынке дилеров автомобилей Major открыл сеть магазинов органических продуктов «М2 Органик Клуб», «Магнит» открыл алкомаркет «Магнит Вечерний».

В поисках конкурентных преимуществ торговые сети внедряют новые технологии – «Перекресток» тестирует навигацию по магазину с дополненной реальностью, «Лента» запускает AR-игру для покупателей, «Вкусвилл» запустил услугу выдачи наличных на кассах магазинов.

КРУПНЕЙШИЕ В РОССИИ СЕТИ ПОСТАМАТОВ



По данным Data Insight, доля самовывоза в онлайн-торговле растет четвертый год подряд, что стимулирует развитие дополнительных каналов доставки, в особенности пунктов выдачи и постаматов. Так, в отделениях «Сбербанка» открылись пункты выдачи заказов из интернет-магазинов, компания StarPost планирует начать установку постаматов в жилых домах, на кассах Пятерочки будет организована выдача заказов маркетплейса «Беру», Ozon откроет пункты выдачи в магазинах «Обувь России».

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

Коммерческие условия в целом по рынку остаются на уровне прошлого года. «Прайм» сегмент продолжает умеренный рост в 2019 году.

170

тыс. руб.

за кв. м в год

Прайм индикатор арендной ставки - базовая запрашиваемая ставка аренды за помещение размером 100 кв. м на 1-м этаже лучших торговых центров Москвы

12-15 %

от торгового оборота

Составляет арендный платеж в среднем для оператора торговой галереи

Источник: Cushman & Wakefield

Арендные ставки в «прайм» торговых центрах*

Тип арендатора	Ставка аренды, руб./кв. м/год	
	Усредненный диапазон	
Гипермаркет (продовольственный якорь)	-	8 000
DIY гипермаркеты	-	10 000
Развлекательный центр (якорный формат)	-	15 000
Кинотеатр	6 000	12 000
Fashion-якоря	-	20 000
Магазины торговой галереи	20 000	250 000
Фитнес-клубы	6 500	10 000
Рестораны, кофейни/кафе	20 000	150 000
Фудкорт	75 000	170 000

*Приведены усредненные ставки для успешных торговых объектов Москвы. Они могут использоваться только для примерной оценки уровня арендных платежей и могут сильно различаться в зависимости от объекта.

Наиболее популярной структурой арендного платежа в торговых центрах остается комбинированная ставка аренды – в качестве арендной платы используется либо минимальный фиксированный платёж, либо % от оборота арендатора в зависимости от того, что выше. «Чистый» % от оборота арендатора в качестве арендной платы (без фиксированного платежа) используется редко, в основном для крупных якорных арендаторов (гипермаркеты, развлечения, кинотеатры). Практика различается в различных объектах - в некоторых торговых центрах эти категории также имеют фиксированную ставку аренды.

В среднем процентная ставка варьируется между 12%-15% для операторов торговой галереи, 3-7% для крупных якорных арендаторов.

Раздел 2

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- В Московском регионе объемы спекулятивного строительства остаются небольшими.
- Девелоперы тестируют новые форматы складов.
- На фоне низкого объема ввода спекулятивных проектов доля вакантных площадей в Московском регионе продолжает снижаться.

Москва (класс А и В)

	1-3 кв. 2019	2019 (прогноз)
Предложение (тыс. кв. м)	13 345	13 600
Строительство (тыс. кв. м)	389	800
Доля свободных площадей (%)	3,7	3,5
Ставка аренды* (руб. за кв. м в год)	3 800	3 900
Объем сделок (тыс. кв. м)	1 302	1 800

Регионы (класс А и В)

	1-3 кв. 2019	2019 (прогноз)
Предложение (тыс. кв. м)	9 650	9 840
Строительство (тыс. кв. м)	312	450
Объем сделок (тыс. кв. м)	504	650

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

Источник: Cushman & Wakefield

Складская недвижимость. Московский регион

**ОБЪЕМ СПЕКУЛЯТИВНОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА ОСТАЕТСЯ
НЕВЫСОКИМ, ЧТО ПРИВОДИТ К
СНИЖЕНИЮ ДОЛИ ВАКАНТНЫХ
ПЛОЩАДЕЙ**

ВВОД БОЛЬШОГО ОБЪЕМА НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПЕРЕНЕСЕН НА ЧЕТВЕРТЫЙ КВАРТАЛ

Московский регион. В 4 квартале 2019 года в эксплуатацию будет введено больше новых объектов, чем за первые 3 квартала суммарно.

389

ТЫС. КВ. М

Новое строительство,
класс А и В

1-3 кв. 2019 г.

800

ТЫС. КВ. М

Новое строительство,
класс А и В

Прогноз на 2019 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Ежегодный ввод в эксплуатацию новых площадей класса А и В, тыс. кв. м



За первые 9 месяцев 2019 года предложение в Московском регионе увеличилось на 389 тыс. кв. м. Однако, по нашим прогнозам, в четвертом квартале будет введено еще больше площадей - 411 тыс. кв. м.

В результате объем нового строительства в 2019 году останется на уровне показателя 2018 года и составит 800 – 850 тыс. кв. м.

Самым востребованным и активно развивающимся направлением в Московском регионе традиционно остается южное направление. За первые 9 месяцев 2019 года в данном направлении было построено 40% всего объема.

В 3 квартале 2019 года было анонсировано начало реализации нового проекта РНК Парк Медведково. Данный проект будет реализован в черте города и это первый пример проекта, когда федеральные девелоперы реализуют объект формата городской логистики. Данный проект будет реализован в новом формате многоэтажного склада. Впервые РНК начал реализацию объекта такого формата в РНК Парк Вешки, который полностью сдан в аренду компании Вкусвилл.

В прошедшем квартале было завершено строительство одного из первых в России проектов производственно-складского комплекса формата light industrial в логистическом парке «Сынково». Данный проект вызвал высокий спрос среди покупателей и арендаторов, так как в России это один из первых проектов такого формата, полностью выполненный по европейским стандартам.

УРОВЕНЬ ВАКАНСИИ ПРОДОЛЖАЕТ СНИЖАТЬСЯ

Московский регион. На фоне низкого ввода спекулятивных проектов доля свободных площадей с начала года снизилась на 1,4 п. п.

3,9%

Доля свободных площадей, класс А

Октябрь 2019 г.

3 800

руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды, класс А

Октябрь 2019 г.

Доля вакантных площадей, класс А



На фоне невысоких темпов строительства спекулятивных проектов – их доля в общем объеме ввода площадей за первые 9 месяцев менее 50% - уровень вакантных площадей продолжил снижение и составил 3,9%. Наибольший объем вакантных площадей в 3 квартале 2019 г. зафиксирован на юге Московского региона - 181 тыс. кв. м, что составляет 3,5% от общего предложения складских помещений по этому направлению. Наименьший уровень вакантных площадей зафиксирован на северо-востоке Московского региона.

Ставка аренды, класс А, руб. / кв. м / год *



В конце 3 квартала 2019 г. средняя ставка аренды на складские помещения класса А составила 3800 руб. за кв. м в год.

На фоне продолжающегося снижения доли свободных площадей и высокой активности арендаторов в 3 квартале 2019 г. мы наблюдаем, как некоторые девелоперы повышают арендные ставки, что приводит к плавному росту средней арендной ставки на рынке. Мы ожидаем, что к концу 2019 – началу 2020 года средняя запрашиваемая арендная ставка достигнет уровня 3900 – 4000 руб. за кв. м в год.

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

НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ ДЛЯ АРЕНДЫ ИЛИ ПОКУПКИ ТРАДИЦИОННО ОСТАЕТСЯ ЮЖНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ

Московский регион. В первые 9 месяцев 2019 года в южном направлении реализовано более 35% всего объема сделок.

1 302

ТЫС. КВ. М

Арендовано и куплено, класс А и В
1-3 кв. 2019 г.

14,4

ТЫС. КВ. М

Средний размер сделки (аренда и покупка)
1-3 кв. 2019 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Доля сделок по покупке складских площадей за 9 месяцев 2019 года составила 16% от общей площади закрытых сделок. Средний размер сделки составил 19,1 тыс. кв. м. В структуре сделок доля производственных компаний составила 45%, доля ритейлеров - 27%. Наиболее активными потребителями складских помещений являлись российские компании. На их долю пришлось 57% объема всех сделок, а на иностранные только 43%.

Доля сделок по аренде складских площадей составила 84%. Средний размер сделки по аренде - 13,8 тыс. кв. м. В структуре сделок по аренде качественных площадей значительную долю занимают ритейлеры (46%). За первые 9 месяцев 2019 года наиболее привлекательным направлением для аренды или покупки складских объектов стал юг Московского региона. В этом направлении было совершено более 35% всего объема сделок.

Объем арендованных и купленных площадей, классы А и В, тыс. кв. м



Структура спроса (продажа), классы А и В



Структура спроса (аренда), классы А и В



Складская недвижимость. Регионы России

**В ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ
ФОРМИРУЕТСЯ ПОЧТИ ПОЛОВИНА СПРОСА
РЕГИОНОВ, ОДНАКО ПОКАЗАТЕЛИ НОВОГО
СТРОИТЕЛЬСТВА ПОКА НЕВЫСОКИ**

СПРОС В РЕГИОНАХ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНО ВЫСОКИМ

Регионы. За первые 3 квартала 2019 года спрос в регионах превысил аналогичный показатель 2018 года почти в 1,5 раза.

312

ТЫС. КВ. М

Новое строительство, класс А и В
1-3 кв. 2019 г.

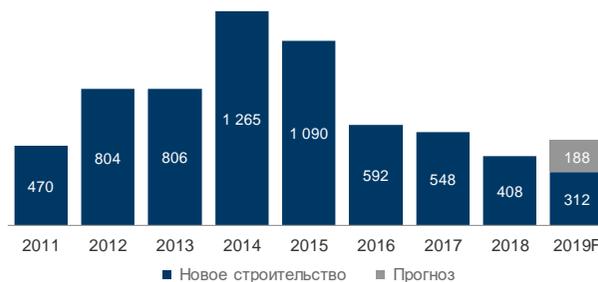
504

ТЫС. КВ. М

Арендовано и куплено, класс А и В
1-3 кв. 2019 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Ежегодный ввод в эксплуатацию новых площадей класса А и В, тыс. кв. м



За 9 месяцев 2019 года в регионах было введено в эксплуатацию 312 тыс. кв. м качественных складских площадей. 83% этого объема было обеспечено за счет строительства в Новосибирской, Свердловской и Ленинградской областях.

В 4 квартале 2019 года мы ожидаем, что в эксплуатацию будет введено еще 188 тыс. кв. м качественных складских площадей. По итогам года объем нового строительства превзойдет аналогичный показатель 2018 года.

Объем арендованных и купленных площадей, классы А и В, тыс. кв. м



В 1-3 кв. 2019 года было арендовано и куплено 504 тыс. кв. м складских площадей, что почти в 1,5 раза выше аналогичного показателя 2018 года. Отметим, что примерно 42% всех сделок в регионах было совершено в Ленинградской области (213 тыс. кв. м).

Основной спрос в регионах наблюдается со стороны ритейлеров - 62% всего объема сделок в регионах. Самой крупной сделкой в регионах по-прежнему остается покупка ритейлером Лента здания 69 тыс. кв. м. В 3-м квартале ключевым событием стала сделка Marvel по покупке здания площадью 51 тыс. кв. м в складском комплексе РНК Парк Софийская.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ

Москва и регионы.

Ключевые складские объекты,
введенные в эксплуатацию в 1-3 кв. 2019 года

Проект	Регион	Общая площадь
Московский Регион		
ИКЕА Есипово	Москва	90 000 кв. м
PNK Парк Валищево (Лента)	Москва	68 519 кв. м
Внуково II (Почта России)	Москва	50 250 кв. м
РЦ Wildberries	Москва	48 900 кв. м
Регионы России		
СК Сибирский	Новосибирск	60 000 кв. м
Логопарк Высота	Екатеринбург	47 285 кв. м
РЦ X5 Толмачево	Новосибирск	38 500 кв. м
Осиновая Роща	Санкт-Петербург	38 000 кв. м

Ключевые складские объекты,
планируемые к вводу до конца 2019 года

Проект	Регион	Общая площадь
Московский Регион		
PNK Белый Раст (Leroy Merlin)	Москва	140 000 кв. м
PNK Парк Вешки	Москва	87 000 кв. м
РЦ Wildberries	Москва	53 000 кв. м
Атлант Парк	Москва	50 000 кв. м
Регионы России		
Ролси	Екатеринбург	50 370 кв. м
Фрейт Вилладж Ворсино	Калуга	37 700 кв. м
Логопарк М10	Санкт-Петербург	28 000 кв. м
Логопарк Арбуз	Волгоград	27 000 кв. м

Раздел 2

ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Невыразительное для московских гостиниц начало года сменилось активным ростом спроса в летние месяцы. Как результат, весь 3 квартал 2019 г. городские отели отмечали ежемесячный прирост в Загрузке и Средней цене на номер относительно ряда предыдущих периодов (без учета «фактора ЧМ-2018»).
- Чистый прирост предложения современного качества за 3 кв. 2019 г. равен нулю.
- Несмотря на медленное начало года, операционные итоги янв. - сент. 2019 г. (Загрузка – 77,9%, Средняя цена на номер – 6 685 руб.) показывают положительную динамику. В сравнении со «спокойным» 2017 годом, прирост Загрузки составляет 5,6 п. п., Средней цены на номер – 4,0%, а Доходности на номер – 12,1%.

~57,3 тыс. номеров

Номерной фонд классифицированных КСР
Москвы (без учета хостелов и апартamentов)

расчеты Cushman & Wakefield и данные Комитета по
туризму и гостиничному хоз-ву г. Москвы на 3 кв. 2019 г.

20,2 тыс. номеров

Номерной фонд современного качества

оценка Cushman & Wakefield на 3 кв. 2019 г.

0 номеров

в гостиничных проектах

Чистый прирост предложения за 3 кв. 2019 г. в Москве

0 номеров

в новых проектах

Номерной фонд к открытию до конца 2019 г.

РОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В 2019 Г. - МИНИМАЛЬНЫЙ

Открытие 440 номеров, запланированное в 2019 г., сдвигается на 2020 г.

0 номеров

Новое предложение в Москве
в 3 кв. 2019 г.

Новые открытия смещаются на 2020 г.

Новое предложение в 2019 г. в Москве

Проект	Номерной фонд	Открытие
Holiday Inn Express Baumanskaya	128	Q1
ВСЕГО	128	

Источник: Cushman & Wakefield

ЗНАЧИТЕЛЬНОГО «ВСПЛЕСКА» НОВЫХ ОТКРЫТИЙ НЕ ОЖИДАЕТСЯ

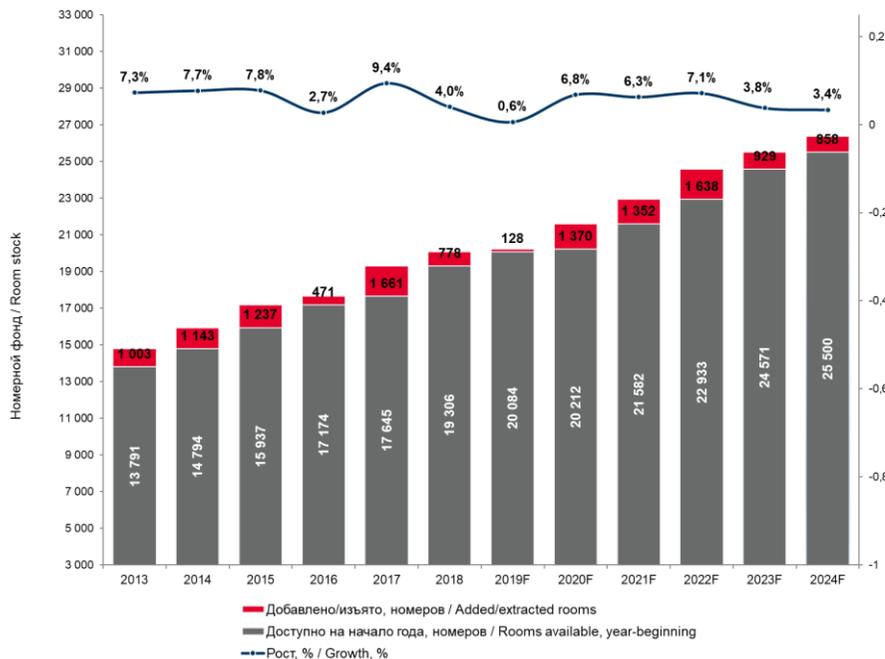
Объем нового предложения «современного качества» по итогам 2019 г. составит всего 128 единиц.

0,6%

Прирост номеров
«современного качества»

Ожидаемый прирост рынка
качественного предложения по
итогам четырех кварталов 2019 г.

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



Источник: Cushman & Wakefield

По сравнению с 4-процентным увеличением рынка в 2018 году, рост предложения в 2019 г. составит менее 1%, что является худшим результатом за последнее десятилетие наблюдений.

Отсутствие радикальных изменений в экономике заставляет гостиничных инвесторов смещать планируемые даты запуска строительства заявленных проектов на более поздние сроки, в результате чего ожидаемые среднегодовые темпы роста предложения в 2020-2024 гг. составят, в оптимистичном сценарии, маловыразительные 5,5%.

«ЗОЛОТОЕ ПРАВИЛО» ГОСТИНИЦ - В ДЕЙСТВИИ

Восстановление спроса в сравнении с 2017 г. отмечено во всех сегментах рынка, но главные бенефициары – гостиницы вблизи Кремля

5,6 п. п.

Прирост Загрузки за 9 мес.
2019 г. по ср. с 9 мес. 2017 г.
Для рынка в целом

4,0 %

Изменение Средней цены на номер (руб.)
за 9 мес. 2019 г. по ср. с 9 мес. 2017 г.
Для рынка в целом

Загрузка (%) за 9 мес. 2019 г. по ср. с 9 мес. 2017 г. - по сегментам



Средняя цена на номер (руб.) за 9 мес. 2019 г. по ср. с 9 мес. 2017 г. - по сегментам



Сравнение результатов за 9 мес. 2019 г. с аналогичным периодом «спокойного» 2017 г. показывает значительный прирост загрузки (4-8 п. п.) во всех категориях, кроме Высокой (-3,8 п. п.), что объясняется увеличением предложения в данном рыночном сегменте за 2 года практически на 700 номеров.

Однако на фоне подросшей в 2019 г. Загрузки показатель Средней цены на номер для рынка в целом (4,0% в сравнении с 2017 г.) можно назвать хорошим, только если не принимать во внимание фактора инфляции. На самом деле, единственной категорией, обеспечившей себе реальный прирост Средней цены на номер (11,2% в сравнении с показателями 2017 г.), стали Люксовые отели. Без учета данной категории гостиниц средний прирост цен в остальных сегментах рынка Москвы составил менее 0,5%. Т.к. основным драйвером роста цен в течение третьего квартала стал туристский спрос, именно повышенный спрос на размещение в историческом центре Москвы («золотое правило» гостиниц) позволил Люксовым отелям достичь подобных результатов.

РОСТ ДОХОДНОСТИ В РУБЛЯХ - УВЕРЕННО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ

12,1%

Изменение Доходности на номер (руб.)
за 9 мес. 2019 г. по ср. с 9 мес. 2017 г.

Для рынка в целом

Доходность на номер (руб.) за 9 мес. 2019
г. ср. с 9 мес. 2017 г. - по сегментам



0,5%

Изменение Доходности на номер (USD)
за 9 мес. 2019 г. по ср. с 9 мес. 2017 г.

Для рынка в целом

Доходность на номер (USD) за 9 мес. 2019
г. ср. с 9 мес. 2017 г. - по сегментам



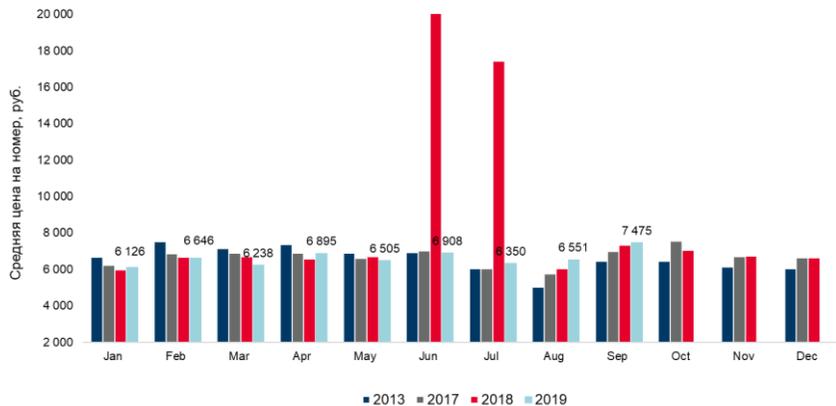
Уверенный прирост показателя Доходности для рынка в целом (12,1% в сравнении с аналогичным периодом в 2017 г.) определяется, в основном, приростом Загрузки, и только в Люксовом сегменте отелей определяющим фактором для 24-процентного увеличения Доходности стал рост Средней цены на номер. Единственным «проигравшим» ценовым сегментом, снизившим Доходность на 2,8%, стал Высокий сегмент, где 2 новых отеля с общим номерным фондом порядка 700 единиц все еще находятся в фазе формирования бизнеса.

Долларовая динамика показателя Доходности (график справа) дана для справки, т.к. изменение показателей в 2017-2019 гг. определяется исключительно волатильностью валютных курсов.

СМОГУТ ЛИ ТУРИСТЫ ОБЕСПЕЧИТЬ РОСТ ТАРИФОВ В ГОСТИНИЦАХ?

На что могут рассчитывать московские гостиницы в 2020 году?

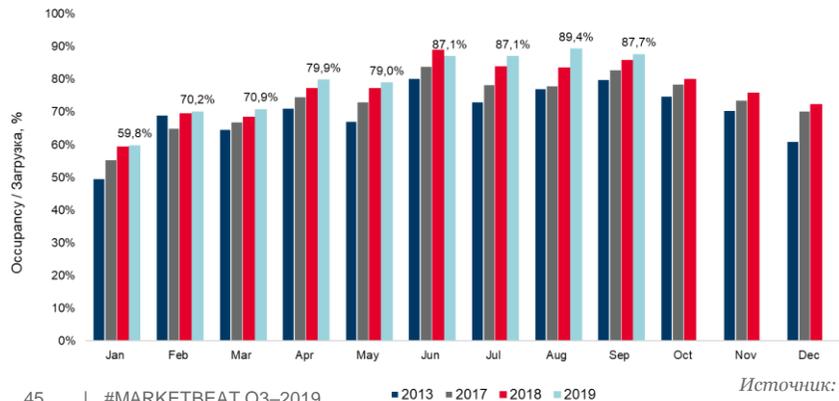
Помесячная Средняя цена на номер (руб.)



Традиционно медленная для московского рынка «раскачка» спроса в 2019 г. завершилась к апрелю, а с июля признаки роста, наконец, начал демонстрировать показатель Средней цены на номер, подталкиваемый активным туристским спросом (см. график вверху).

Именно туристский спрос, совпавший по времени с рядом крупных мероприятий международного уровня, проводимых в конце лета, помог Люксовым отелям, традиционно расположенным ближе других к Кремлю (ключевой фактор для обеспеченных туристов), существенно нарастить Загрузку и Среднюю цену на номер. Как результат, в августе Люксовый сегмент продемонстрировал 28-процентный пророст Доходности на номер.

Помесячная Загрузка, %



Вместе с тем, как показывает практика, очень немногие туристы готовы оплачивать премиальные цены за размещение. Это заставляет задуматься, насколько ощутимым для выручки отелей станет ввод режима «электронных виз», который Москва планирует запустить в тестовом режиме уже в 2020 г. (на остальные регионы страны данная мера, согласно информации главы Ростуризма З. Догузовой, будет распространена с 01.01.2021 г.).

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 со штрафом (3-6 месяцев арендной платы) и с возвратом неамортизированной стоимости отделки. Часто договор носит двухсторонний характер и может быть расторгнут любой из сторон в эту дату. Это условие стало более популярно в кризисный период. Уведомление о расторжении высылается за 6-12 месяцев.

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 (БОМА). 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 - инфляция в России или 4-7%, для договоров в валюте – 2,5-4% или на уровне инфляции Еврозоны или США.

Торговля: для договоров в рублях - инфляция в России или 5-10%, для договоров в долларах США – US CPI или 2-5%.

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

СТРУКТУРА 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 торговой галереи, 1-3% для 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 не включены в операционные расходы и оплачиваются по факту потребления, но возможны различные варианты.

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: размер налога варьируется в зависимости от региона. В Москве составляет 1,6% в 2019 году (1,7% в 2020г., 1,8% в 2021г.).

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

НДС 20% (с 1 января 2019 года).

#MARKETBEAT

Раздел 3

НАША КОМАНДА

Справочные данные и контакты



ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



Денис Соколов

Партнер, Руководитель
департамента исследований и
аналитики

Denis.Sokolov@cushwake.com



Татьяна Дивина

Заместитель руководителя
департамента исследований и
аналитики

Tatyana.Divina@cushwake.com



Марина Смирнова

Партнер, Руководитель
департамента гостиничного
бизнеса и туризма

Marina.Smirnova@cushwake.com



Евгения Сафонова

Аналитик
Торговая и складская
недвижимость

Evgenia.Safonova@cushwake.com



Мария Логутенко

Младший аналитик
Офисная недвижимость

Maria.Logutenko@cushwake.com



Андрей Киселев

Младший Аналитик
Складская недвижимость

Andrey.Kiselev@cushwake.com

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.



Информация об отделе исследований и публикации доступны на www.cwrussia.ru

О компании

CUSHMAN & WAKEFIELD, РОССИЯ

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 48 000 высококвалифицированных консультантов, представлена в 70 странах мира. Обороты компании превышают 6,9 млрд долл. США, площадь проектов в портфеле компании составляет более 3,5 млрд квадратных футов.

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

Контакты

CUSHMAN & WAKEFIELD РОССИЯ**РУКОВОДСТВО**

Сергей Рябокобылко
Управляющий партнер
Генеральный директор
М +7 (495) 797 96 03
sergey.riabokobylko@cushwake.com



Павел Ивашин
Финансовый директор, и. о.
руководителя по управлению
активами
М +7 985 924 1671
pavel.ivashin@cushwake.com

РЫНКИ КАПИТАЛА

Алан Балоев
Рынки капитала
М +7 916 740 2417
alan.baloev@cushwake.com



Олег Такоев
Рынки капитала
М +7 910 463 4278
oleg.takoev@cushwake.com

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

Наталья Никитина
Руководитель департамента
офисной недвижимости
М +7 903 721 4166
natalia.nikitina@cushwake.com



Дмитрий Венчковский
Офисная недвижимость.
Работа с корпоративными
клиентами
М +7 919 105 79 09
dmitry.venchkovskiy@cushwake.com



Дмитрий Тарасов
Офисная недвижимость.
Аренда помещений
М +7 919 965 08 48
dmitry.tarasov@cushwake.com



Алла Глазкова
Офисная недвижимость.
Продажи и приобретения
М +7 916 903 8451
alla.glazkova@cushwake.com



Егор Дорофеев
Складская и индустриальная
недвижимость
М +7 985 923 6563
egor.dorofeev@cushwake.com



Диана Мирзоян
Земельные отношения
М +7 985 764 7314
diana.mirzoyan@cushwake.com



Оксана Мостяева
Торговая недвижимость
М +7 916 181 7429
oxana.mostyaeva@cushwake.com

КОНСАЛТИНГ

Марина Смирнова
Гостиничный бизнес и туризм
М +7 985 410 7237
marina.smirnova@cushwake.com



Марина Усенко
Гостиничный бизнес и туризм
М +7 916 173 6656
marina.usenko@cushwake.com



Андрей Шувалов
Торговая недвижимость
М +7 903 256 2174
andrey.shuvalov@cushwake.com



Денис Соколов
Исследования и аналитика
М +7 916 901 0377
denis.sokolov@cushwake.com



Юлия Токарева
Стратегический консалтинг
М +7 985 222 7247
julia.tokareva@cushwake.com



Константин Лебедев
Оценка
М +7 985 784 4705
konstantin.lebedev@cushwake.com



Андрей Чертищев
Управление проектами и
строительством
М +7 916 557 2838
andrey.chertishev@cushwake.com



Игорь Крупнов
Управление проектами и
строительством
М +7 926 313 65 29
igor.krupnov@cushwake.com



Николай Мороз
Управление проектами
М +7 916 294 78 18
nikolay.moroz@cushwake.com



Андрей Андреев
Управление недвижимостью
М +7 926 612 1847
andrey.andreev@cushwake.com



Евгений Ковалев
Техническая эксплуатация
М +7 925 228 5830
evgeniy.kovalev@cushwake.com