

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

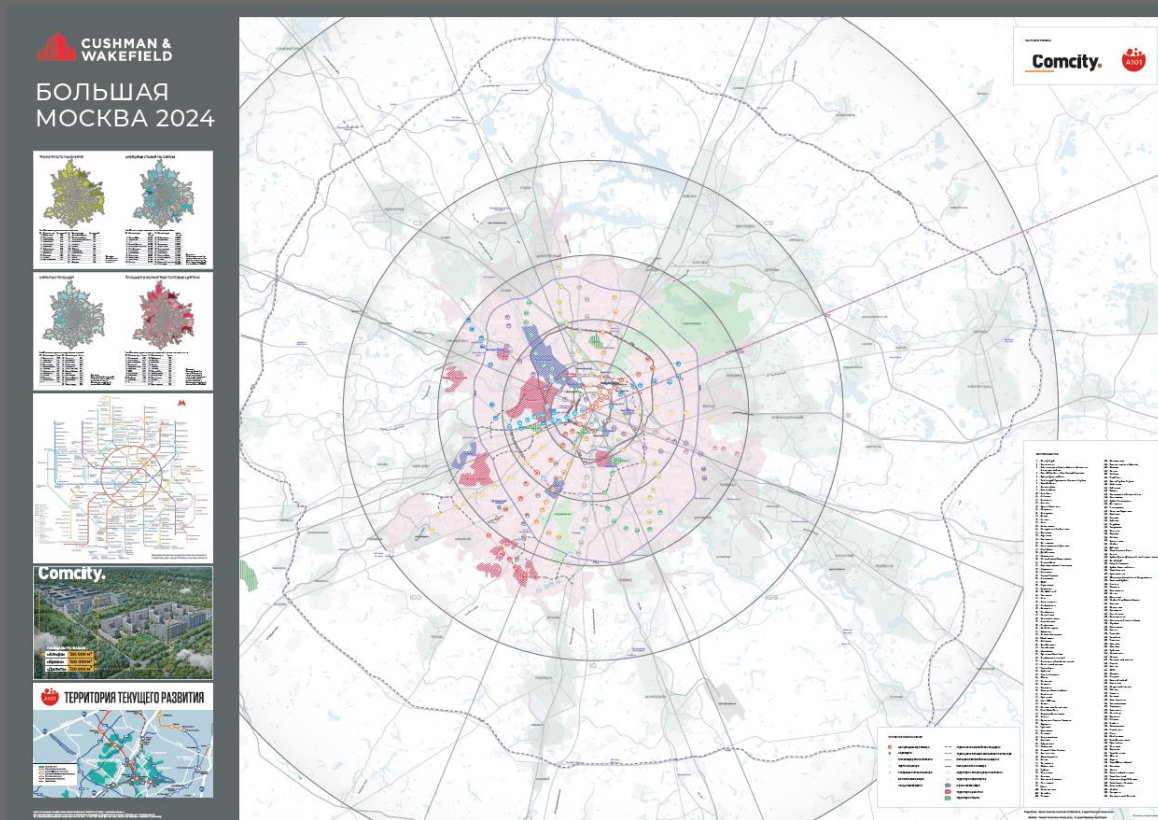


Совет:  
Выберите интересующую статью и  
кликните на нее, чтобы перейти



# КАРТА БОЛЬШОЙ МОСКВЫ

Новый продукт Департамента исследований Cushman & Wakefield



Видео презентация:

[https://youtu.be/ec4pH\\_9VBxc](https://youtu.be/ec4pH_9VBxc)



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

Электронная презентация:

[https://prezi.com/p/4ki3\\_qvpzz6c/2024/](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.

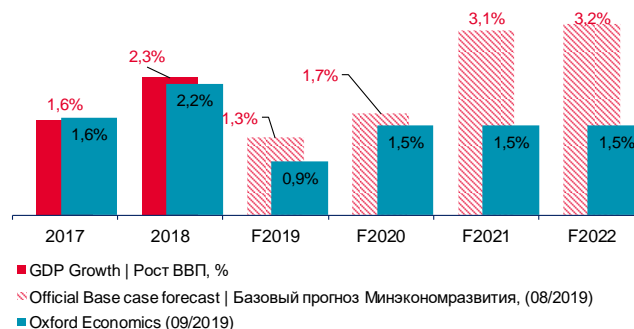
По версии Минэкономразвития

## 3,8 %

Ожидаемая инфляция в 2019 г.

По версии Минэкономразвития

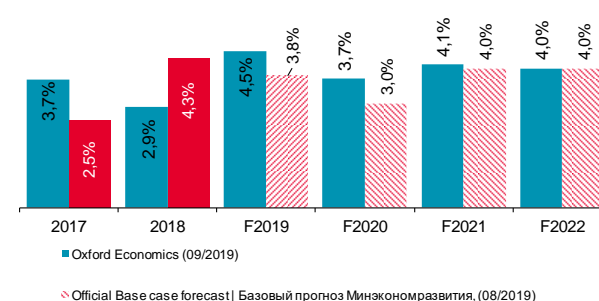
### Рост ВВП, %



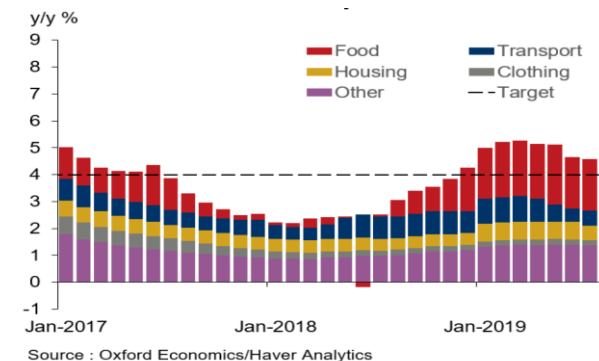
В 2019 году продовольственные товары стали основным генератором инфляции. Это означает, что сжатие потребления продовольствия достигло предела, как, ровно, и меры по оптимизации себестоимости продовольственных товаров, применяемые производителями и ритейлерами.

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

### Индекс потребительских цен, %



### 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.

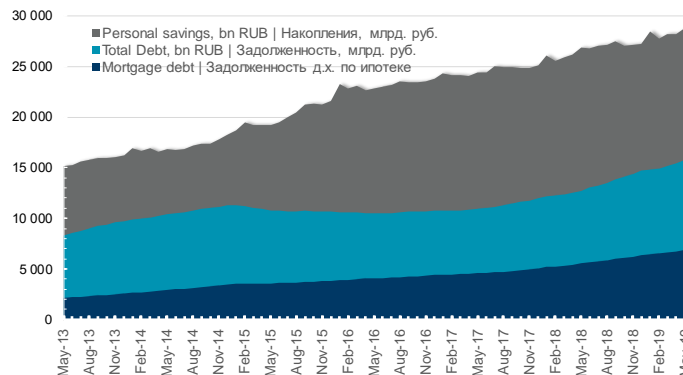
## 6%

От ВВП

Размер ипотечного долга домохозяйств в России

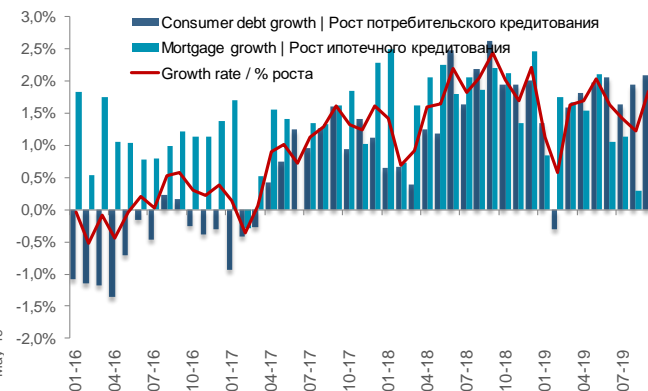
Источник: ЦБ, расчеты Cushman & Wakefield

### Долги и депозиты физ. лиц, млрд руб.

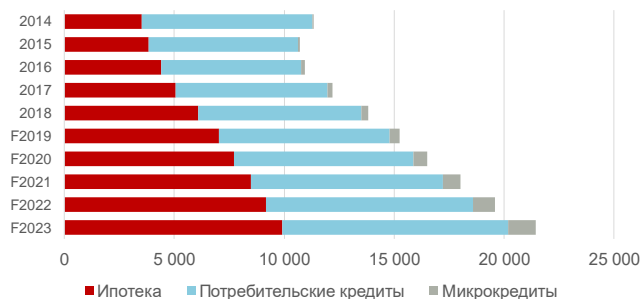


Ипотечные платежи продолжают поглощать ресурсы среднего класса. Низкие темпы роста оборота розницы, и снижающиеся располагаемые доходы на фоне роста зарплат объясняются ростом долговой нагрузки домохозяйств. Эта тенденция сохранится до конца года.

### 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

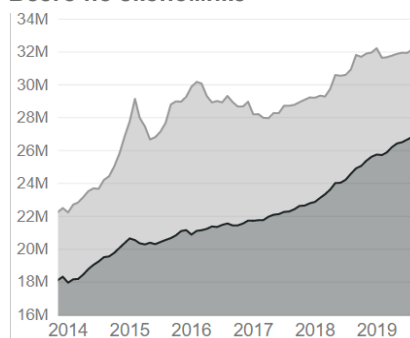
Источник: ЦБ РФ

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.

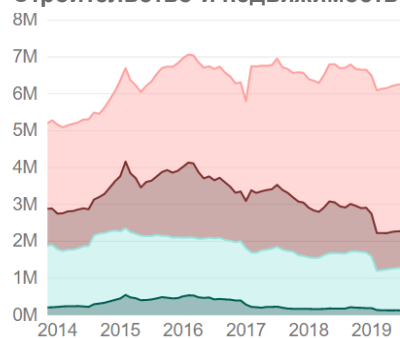
### Текущая задолженность, млн руб.

Всего по экономике



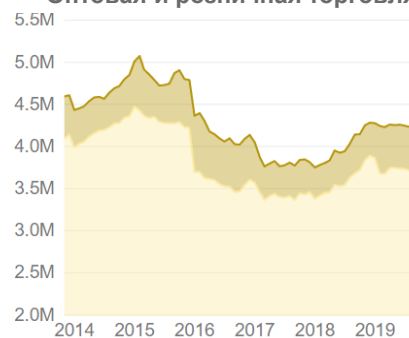
● В рублях ● В валюте

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.

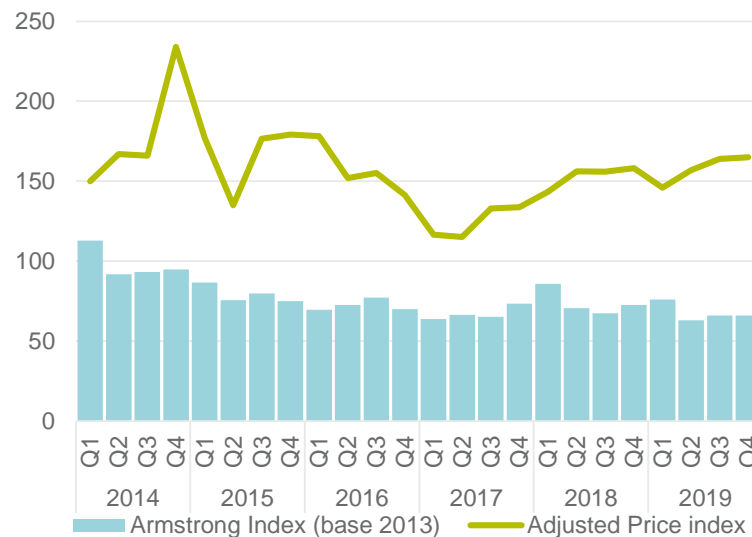
Индекс рынка

**+7 пунктов**

За 3 квартал 2019 г.

Индекс цен

Источник: Armstrong Ceiling Solutions



Разработка индексов –  
Иван Павлов ([ipavlov@armstrongceilings.com](mailto:ipavlov@armstrongceilings.com))



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.

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

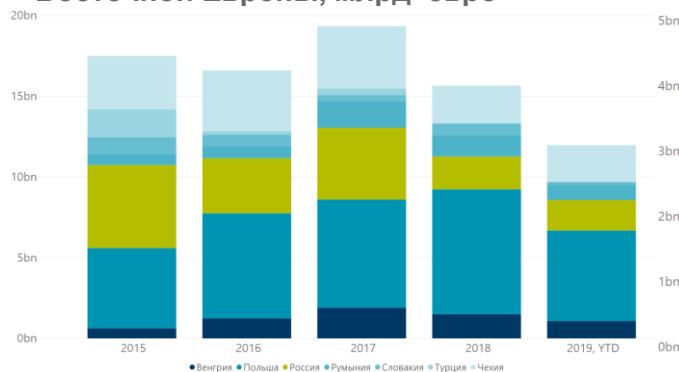
Объем инвестиций в Польше  
в 1-3 кв. 2019 г.

Крупнейший инвестиционный рынок Восточной Европы с 2016 г.

**REAL** CAPITAL ANALYTICS

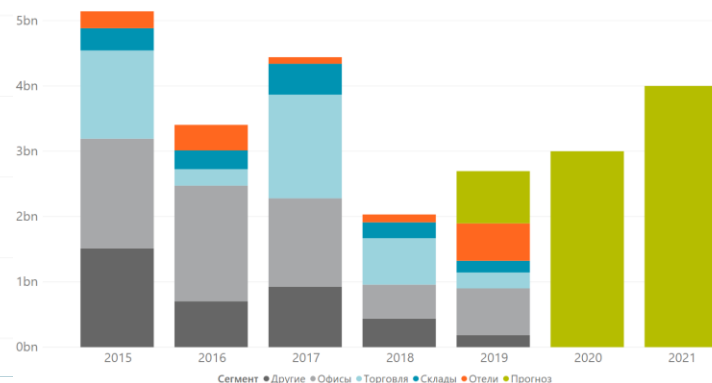
Источник: Real Capital Analytics

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 низшей 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 %

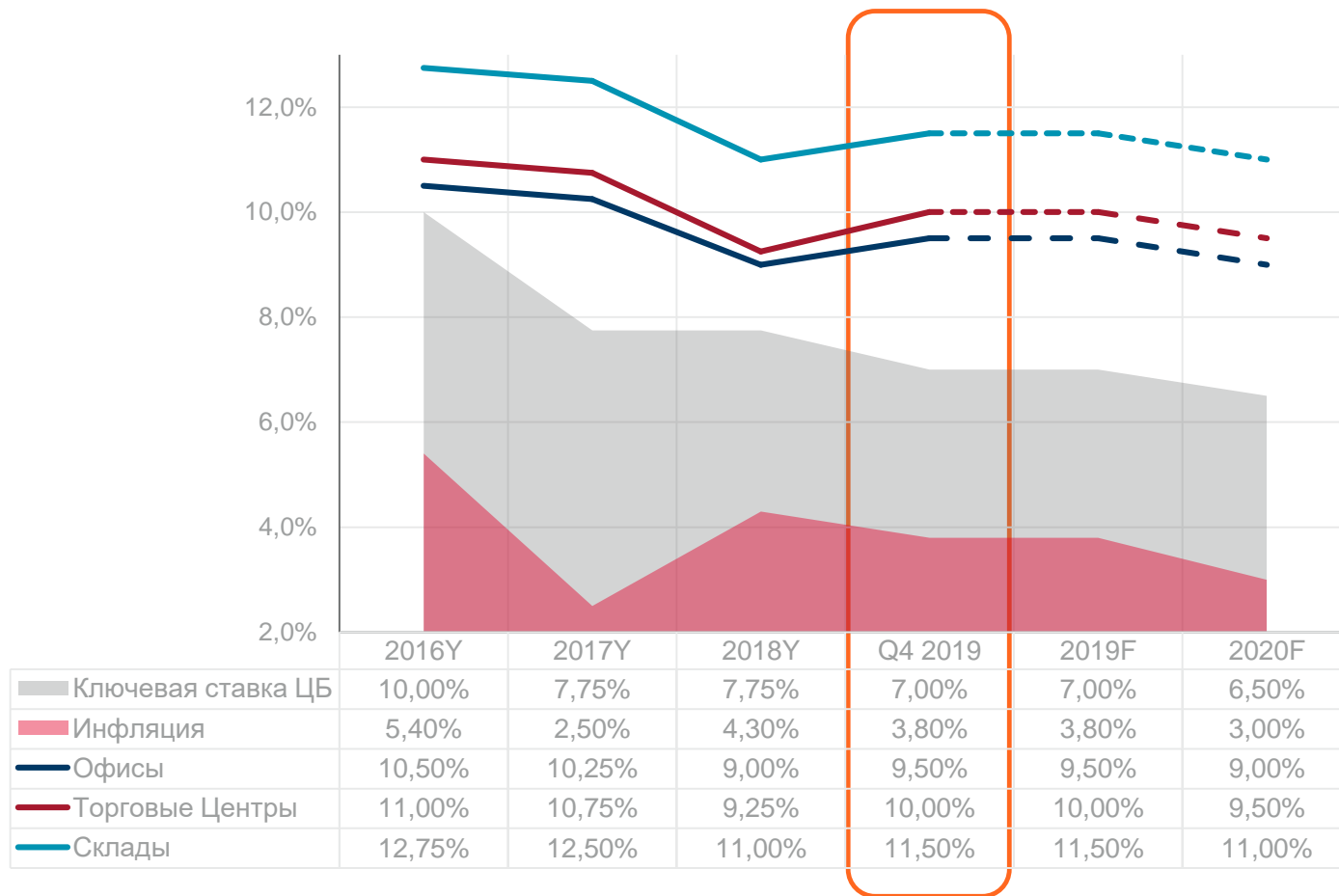
Актуальная ставка капитализации

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.

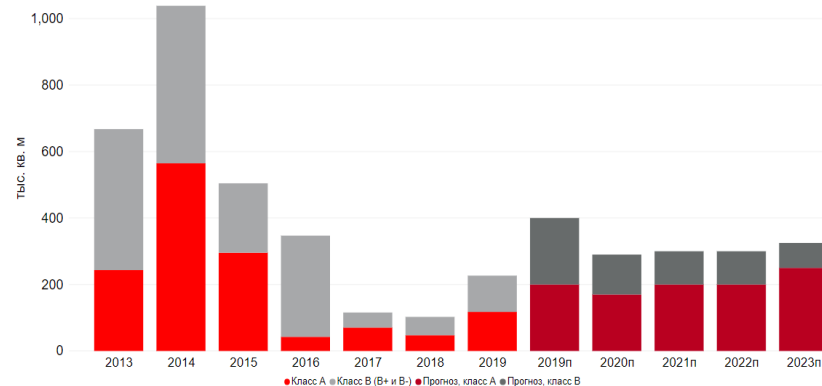
Введено 5 объектов, 4 из которых арендуемой площадью более 10 тыс. кв. м (Новый Балчуг, Академик, ОКО II, Верейская Плаза IV). Необходимость строительства новых качественных объектов обусловлена спросом со стороны крупных арендаторов. 60% новых офисных площадей 2019 года ушли с рынка по договорам предварительной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

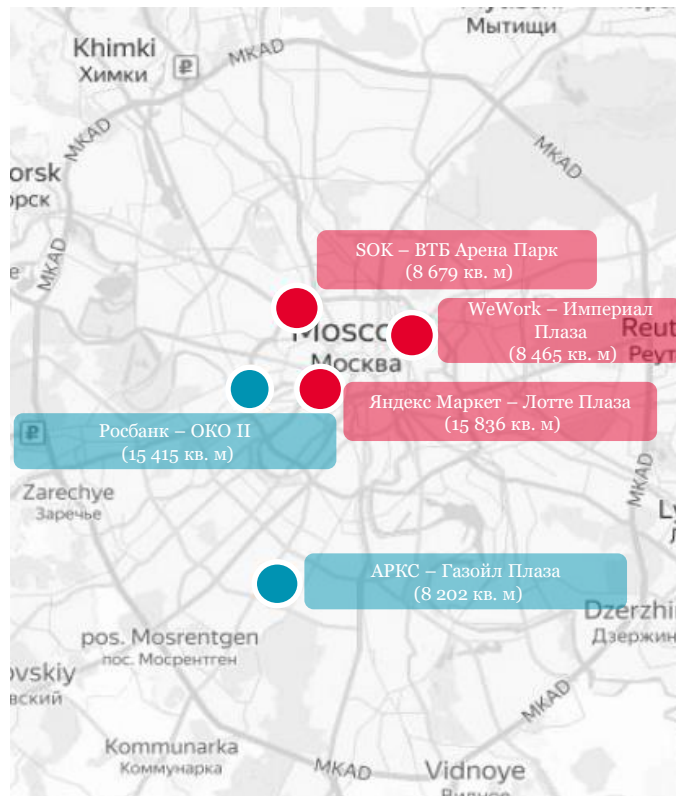
млн кв. м

Сумма сделок по аренде  
и продаже

Прогноз на 2019 год

Источник: Cushman & Wakefield

## 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.

# 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-)

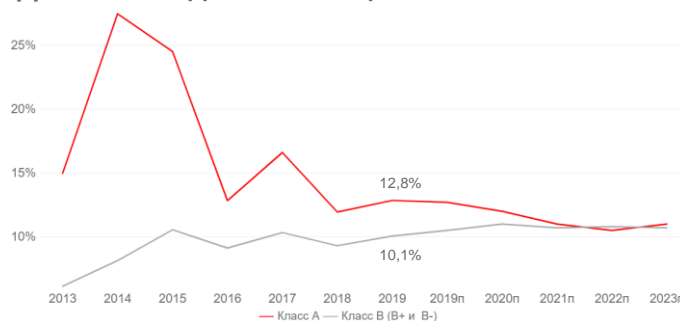
## 744 тыс. кв. м

Площадь свободных помещений с экспозицией более 1 года

Класс А и В (В+ и В-)

Источник: Cushman & Wakefield

Доля свободных помещений

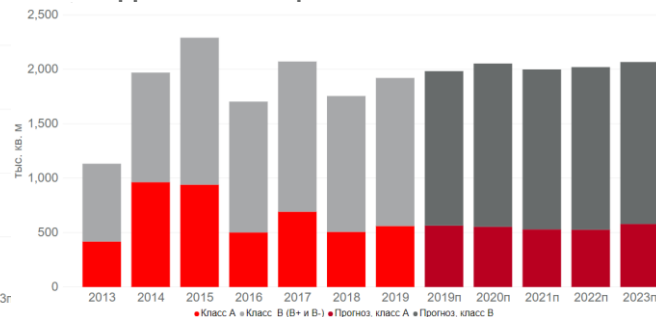


В конце 3 квартала 2019 года уровень вакансии составил 10,8% (класс А – 12,8%, класс В – 10,1%), что на 0,9 п. п. больше, чем в конце 2018 года, когда мы наблюдали рекордное количество сделок на рынке. Увеличение вакансии связано с возросшим уровнем нового строительства.

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.

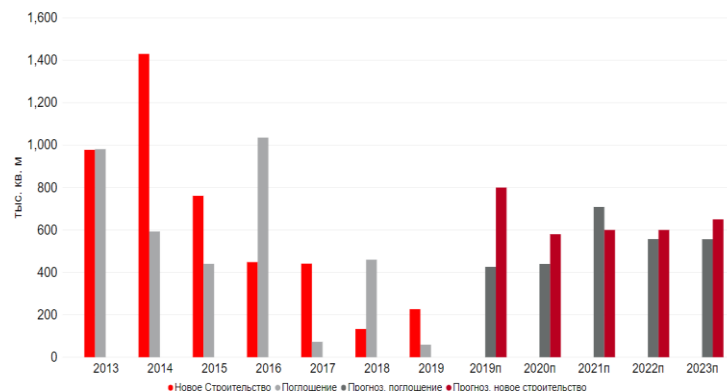
В ближайшие годы поглощение будет оставаться на уровне 200 – 300 тыс. кв. м ежегодно.

# 52

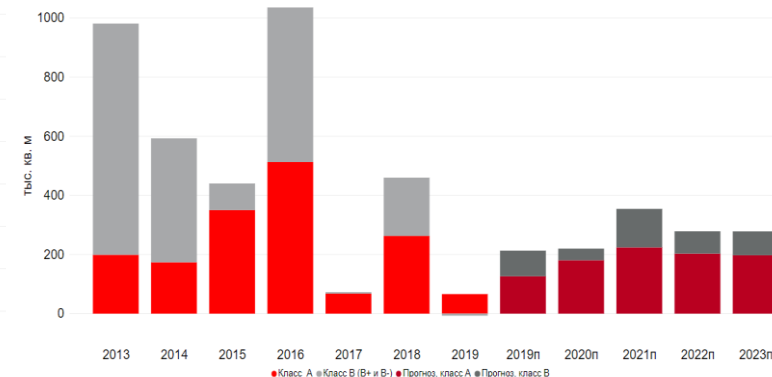
## ТЫС. КВ. М

Поглощение  
1-3 кв. 2019 г.

### Поглощение и новое строительство



### Поглощение по классам

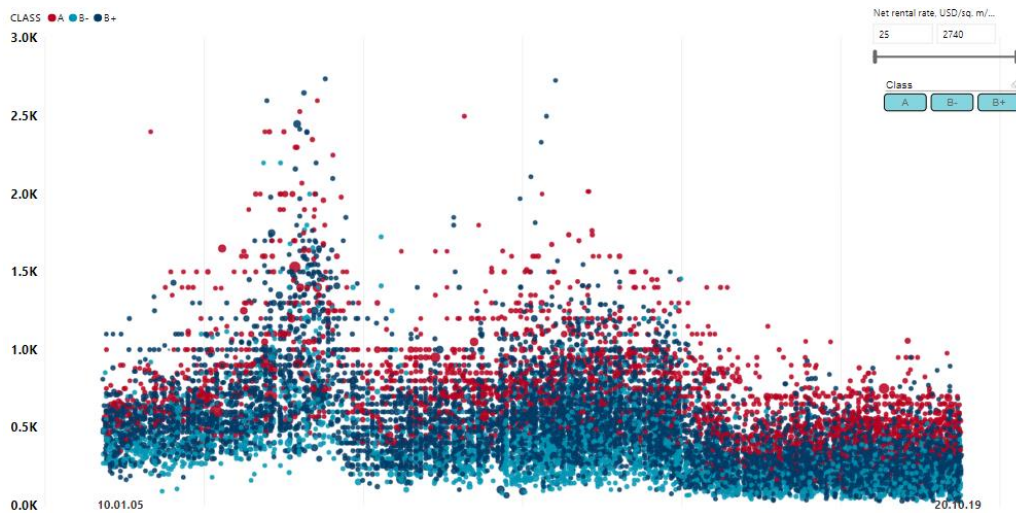


**Поглощение** – показатель, отражающий разницу между площадями, занятыми на начало и конец периода. *Положительное поглощение* означает, что с рынка «выбираются» дополнительные вакантные офисные площади. *Отрицательное поглощение* отображает обратное - освобождение дополнительных офисных площадей, которые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

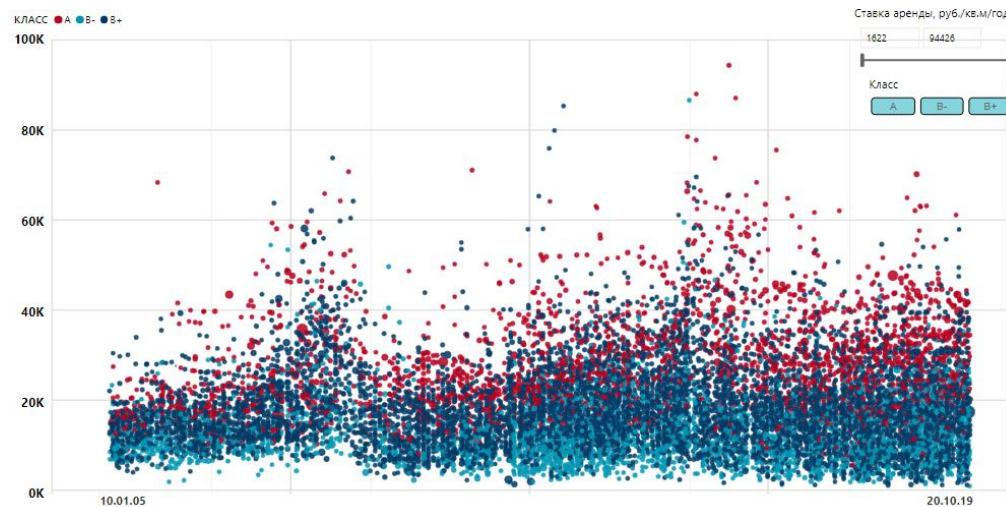
Источник: Cushman & Wakefield

# СДЕЛКИ АРЕНДЫ ОФИСОВ В МОСКВЕ

## 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 &amp; Wakefield

Рублевые vs долларовые договоры аренды,  
январь - октябрь 2019

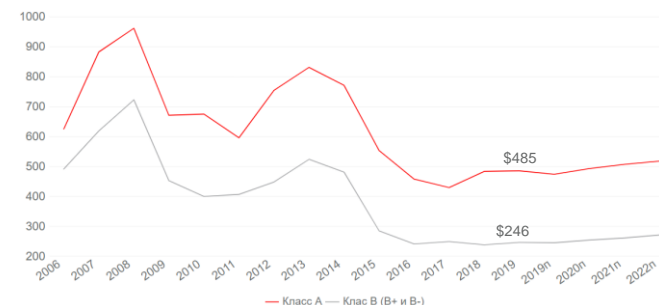
Класс	Валюта Договора	Объем сделок, кв. м	Ставка
А	USD	132 108	\$591
	RUB	251 496	24 787 руб.
B+ & B-	USD	55 650	\$479
	RUB	1 222 238	15 787 руб.

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

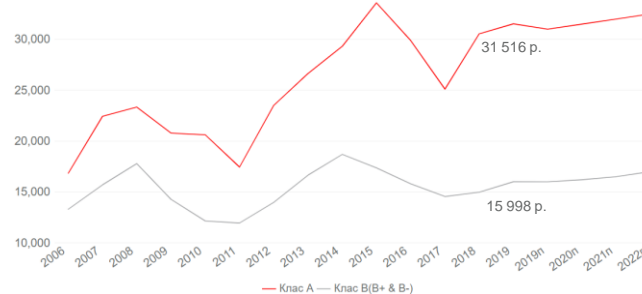
Средневзвешенный долларовый эквивалент ставок аренды в классе А по состоянию на октябрь 2019 года составляет \$485 за кв. м в год (31 516 руб. за кв. м в год). Средневзвешенный рублевый эквивалент ставок по сделкам аренды в классе В – 15 998 руб. за кв. м в год (\$246 за кв. м в год).

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

## Ставки аренды в долларовом исчислении

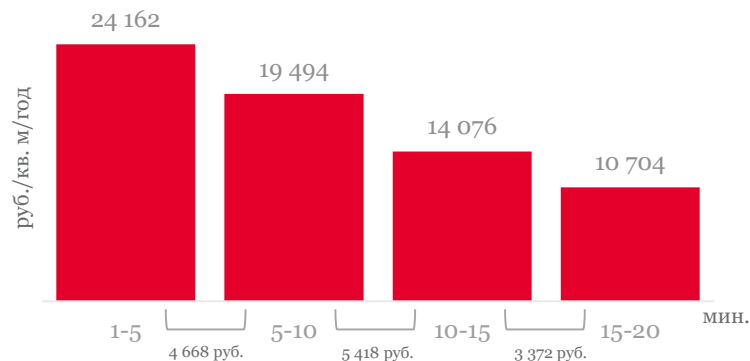


## Ставки аренды в рублевом исчислении

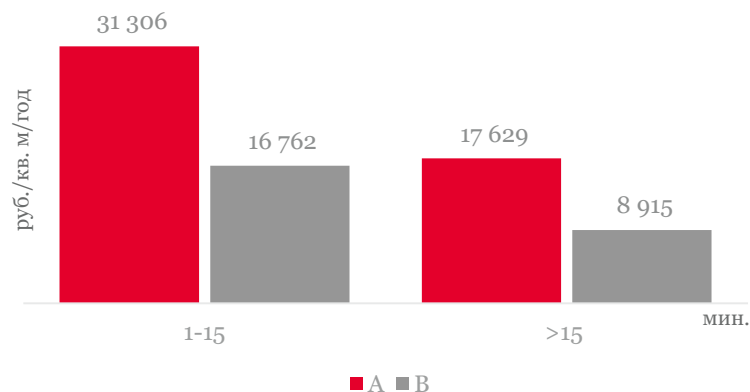




## Зависимость арендных ставок от удаленности от метро по 5-ти минутным интервалам (класс А и В, 2018-2019 гг.)



## 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.

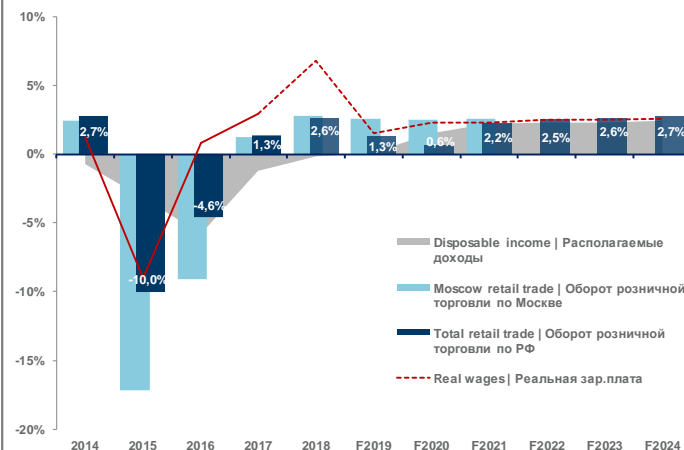
## -1,3%

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

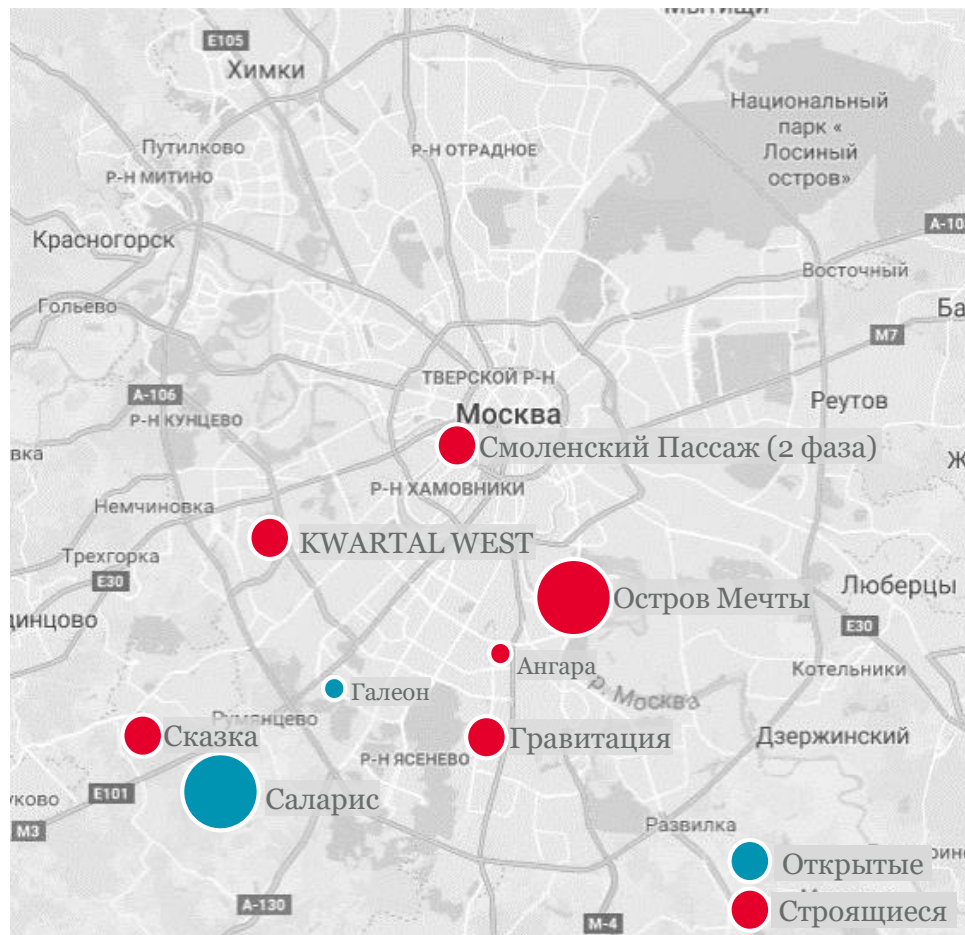
В третьем квартале в России было открыто 4 торговых объекта общей торговой площадью 76 тыс. кв. м.

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.

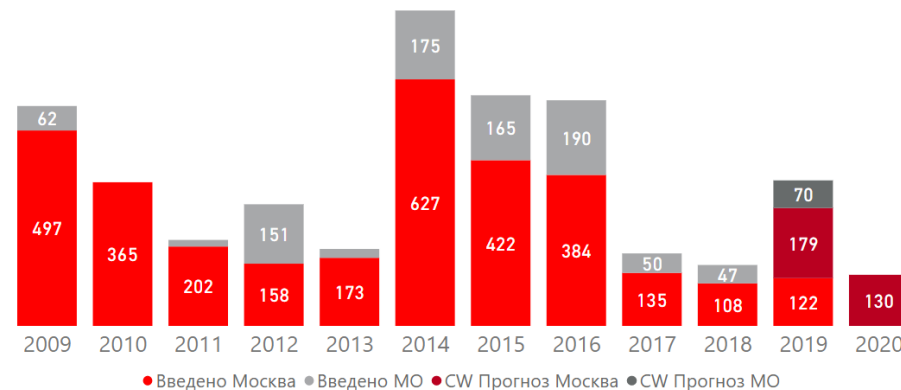


Торговая недвижимость

## 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



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 разнится 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 PNK 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 PNK начал реализацию объекта такого формата в PNK 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.

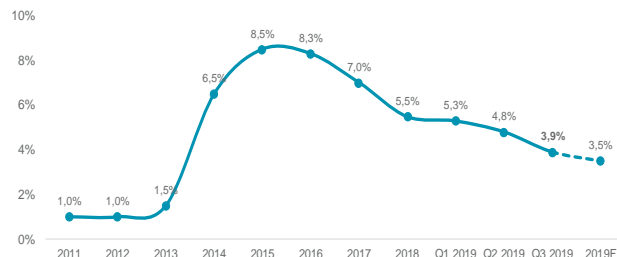
## 3 800

руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды, класс А

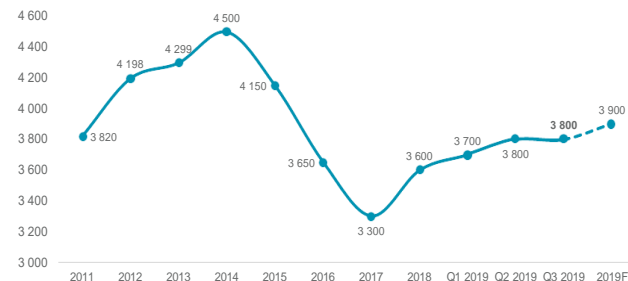
Октябрь 2019 г.

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

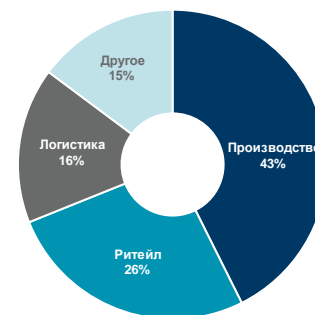
Доля сделок по покупке складских площадей за 9 месяцев 2019 года составила 16% от общей площади закрытых сделок. Средний размер сделки составил 19,1 тыс. кв. м. В структуре сделок доля производственных компаний составила 45%, доля ритейлеров - 27%. Наиболее активными потребителями складских помещений 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.

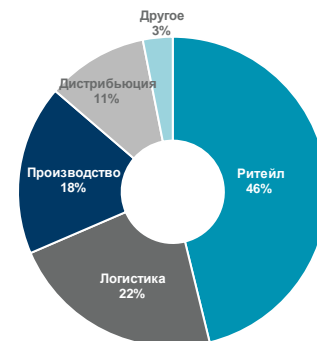
Объем арендованных и купленных площадей, классы А и В, тыс. кв. м



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.

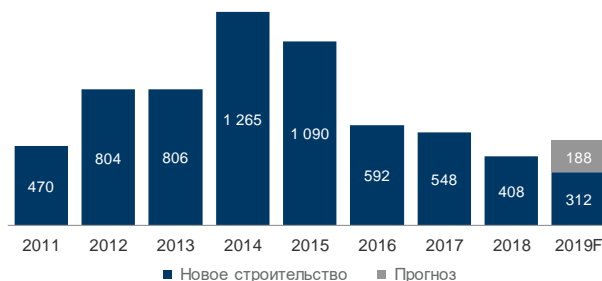
# 504

**ТЫС. КВ. М**

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

Источник: Cushman & Wakefield

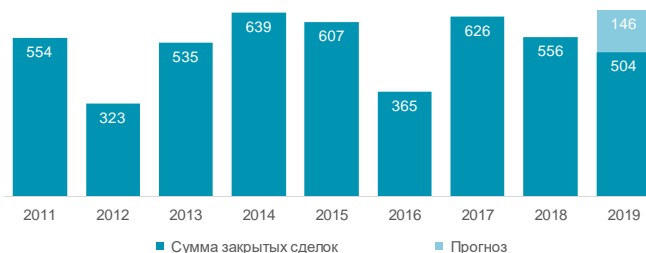
Ежегодный ввод в эксплуатацию новых площадей класса А и В, тыс. кв. м



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 PNK Парк Софийская.

# КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ

Москва и регионы.

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

Проект	Регион	Общая площадь
<b>Московский Регион</b>		
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
<b>Регионы России</b>		
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
<b>Московский Регион</b>		
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
<b>Регионы России</b>		
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 апартаментов)**

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
<b>ВСЕГО</b>	<b>128</b>	

Источник: Cushman & Wakefield

# ЗНАЧИТЕЛЬНОГО «ВСПЛЕСКА» НОВЫХ ОТКРЫТИЙ НЕ ОЖИДАЕТСЯ

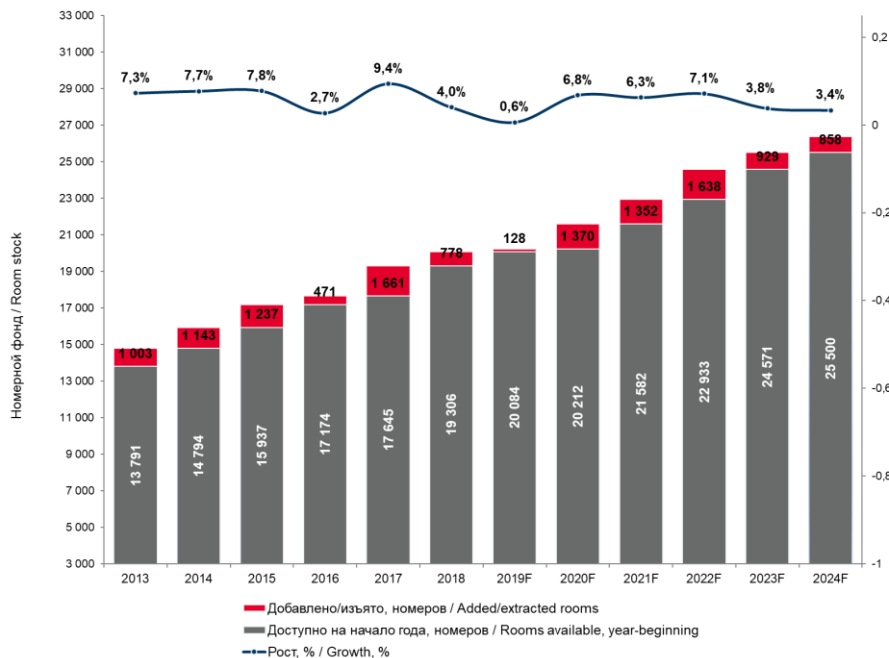
Объем нового предложения «современного качества» по итогам 2019 г. составит всего 128 единиц.

## 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

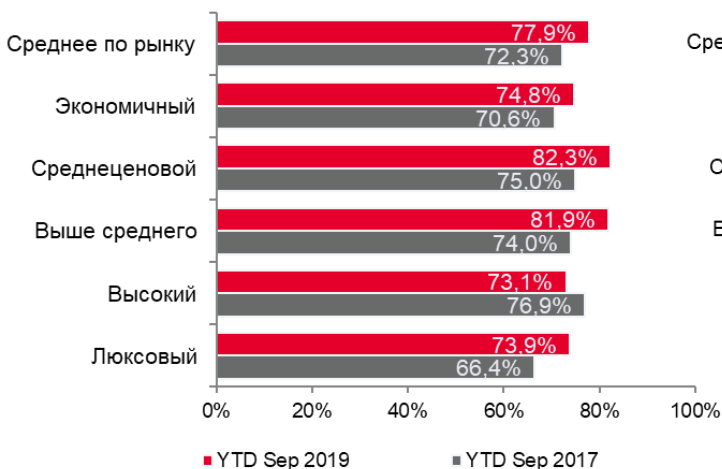
## 5,6 п. п.

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.



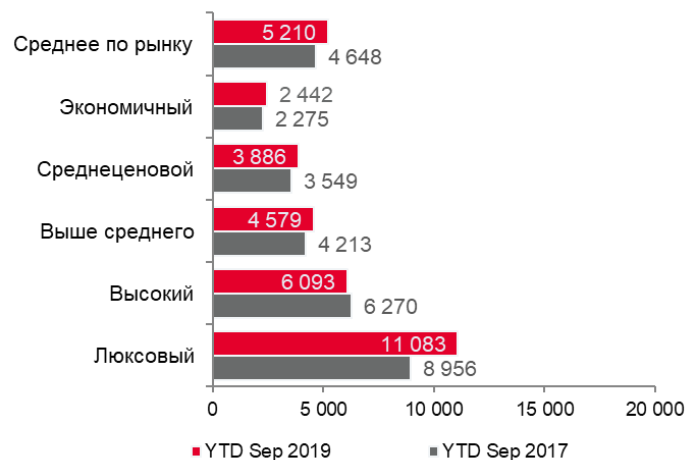
# РОСТ ДОХОДНОСТИ В РУБЛЯХ - УВЕРЕННО ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ

## 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



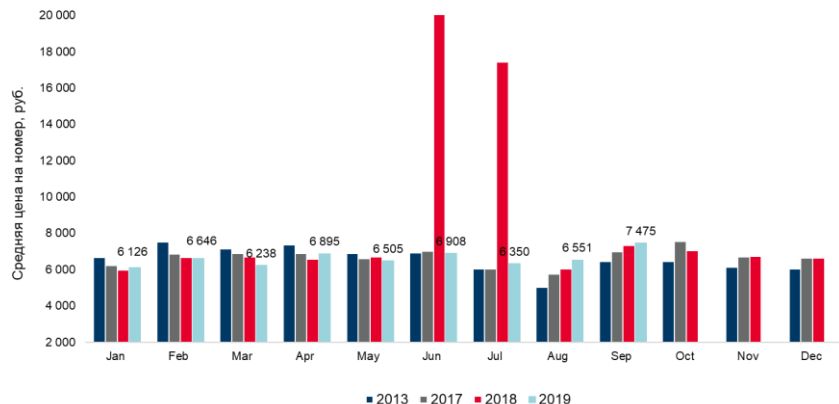
Уверенный прирост показателя Доходности для рынка в целом (12,1% в сравнении с аналогичным периодом в 2017 г.) определяется, в основном, приростом Загрузки, и только в Люксовом сегменте отелей определяющим фактором для 24-процентного увеличения Доходности стал рост Средней цены на номер. Единственным «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?

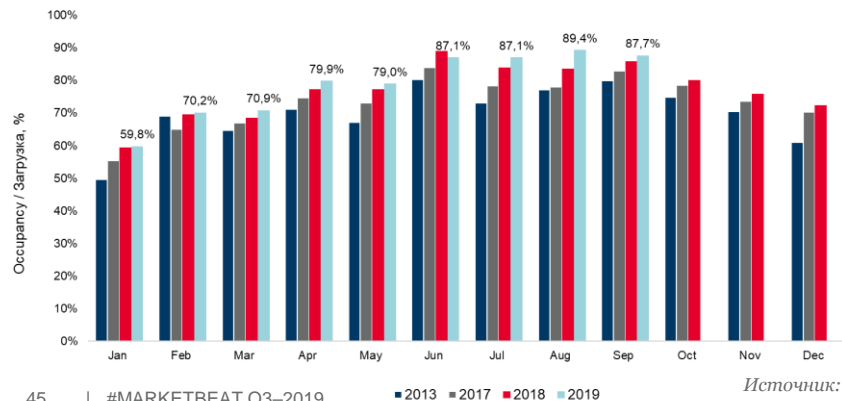
## Помесячная Средняя цена на номер (руб.)



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 выше).

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](mailto:Denis.Sokolov@cushwake.com)



### Татьяна Дивина

Заместитель руководителя  
департамента исследований и  
аналитики  
[Tatyana.Divina@cushwake.com](mailto:Tatyana.Divina@cushwake.com)



### Марина Смирнова

Партнер, Руководитель  
департамента гостиничного  
бизнеса и туризма  
[Marina.Smirnova@cushwake.com](mailto:Marina.Smirnova@cushwake.com)



### Евгения Сафонова

Аналитик  
Торговая и складская  
недвижимость  
[Evgenia.Safonova@cushwake.com](mailto:Evgenia.Safonova@cushwake.com)



### Мария Логутенко

Младший аналитик  
Офисная недвижимость  
[Maria.Logutenko@cushwake.com](mailto:Maria.Logutenko@cushwake.com)



### Андрей Киселев

Младший Аналитик  
Складская недвижимость  
[Andrey.Kiselev@cushwake.com](mailto: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](http://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



**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.venchovsky@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