

Коммерческая недвижимость - Россия

# #MARKETBEAT

Отдел исследований Cushman & Wakefield

Макроэкономика

Рынки капитала

Офисы

Торговая недвижимость

Складская недвижимость

Гостиницы

# ЯНВ'18

## Q4 | 2017

# СОДЕРЖАНИЕ



Совет:

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



### Раздел 1

## с.3 **ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ**

Макроэкономический прогноз и основные факторы и тенденции

### Раздел 2

## с.18 **КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

Анализ сегментов коммерческой недвижимости

### Раздел 3

## с.58 **ПРИЛОЖЕНИЯ**

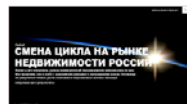
Справочные данные и карты

### Раздел 4

## с.61 **НАША КОМАНДА**

Контактная информация команды отдела Исследований рынка российского офиса Cushman & Wakefield

### с.3 Прогноз



### с.5 Макроэкономика



### с.12 Рынки капиталов



### с.18 Офисная недвижимость



### с.28 Торговая недвижимость



### с.38 Складская недвижимость



### с.51 Гостиничная недвижимость



### с.59 Условия аренды



### с.60 Интерактивные карты



### с.61 Лучшая исследовательская команда на рынке недвижимости России по версии **Euromoney Real Estate Awards** в 2012, 2014, 2016 и 2017 годах.



### с.62 О компании



### с.63 Cushman & Wakefield Россия



Совет:

Выберите интересующую статью и кликните на нее, чтобы перейти

*Outlook*

# СМЕНА ЦИКЛА НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ

После 4 лет снижения, рынок коммерческой недвижимости оттолкнулся от дна. Мы полагаем, что в 2018 г. произойдет разворот к восходящему циклу. Несмотря на умеренные темпы роста экономики недвижимые активы покажут опережающие результаты.

# БРИФИНГ

## 2018 – год структурных изменений среди пользователей недвижимости

В начале 2018 г. приближающиеся президентские выборы отодвинут с первых полос экономическую повестку дня, однако оживление потребительского рынка и фактический разворот от сберегательной модели поведения населения к потребительской экономике будет стимулировать рынок недвижимости.

Консервативное бюджетное планирование обеспечит макроэкономическую стабильность и стабильность валютного курса на среднесрочном горизонте. И даже несмотря на то, что темпы роста экономики ожидаются на уровнях ниже среднемировых, мы предполагаем, что все индикаторы рынка будут в «зеленой зоне». Исключение составит новое строительство, которое будет скромным в 2018 и 2019 гг, поскольку в период рецессии проекты замораживались, а новые проекты не планировались.

В 2017 году рынок коммерческой недвижимости нащупал дно. На фоне снизившихся ставок заметно вырос объем сделок – в Москве почти 2 млн кв. м офисов сменило арендаторов.

Низкие темпы экономического роста после двухлетней рецессии не позволили ценам на недвижимость вырасти.

Основные события происходили в банковском секторе. Серия санаций банков еще не закончена и проблемы банковского сектора будут влиять на финансирование проектов в недвижимости и на инвестиционный рынок.

В ближайшие годы мы станем свидетелями структурных изменений среди пользователей недвижимости. В офисном и торговом секторе сформируются отрасли, демонстрирующие опережающее развитие и отстающие.

Рынок начинает разогреваться, однако не за счет спекулятивного роста, а за счет структурных изменений в спросе. Это означает, что ценовые спреды продолжают расти, и разрыв между успешными и неудачными проектами увеличится.

## Раздел 1

# ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- Социальная стабильность будет главной темой экономической повестки дня на 2018 год.
- За стабильность придется заплатить низкими темпами экономического роста.
- Низкое качество экономической статистики создает угрозу неожиданной рецессии.
- Потребительский рынок больше не является локомотивом роста экономики, разве что паровозом.

## МАКРОЭКОНОМИКА

	2017	2018	2019	2020	2021
Рост ВВП, %	1,7	1,8	1,4	1,2	1,2
RUB/USD	58,3	58,9	58,8	57,9	57,6
ИПЦ, %	3,7	3,8	4,0	4,0	4,0
Кредитная ставка	10,63	9,20	8,63	8,59	8,97
Дефицит бюджета, % от ВВП	2,1	2,2	1,6	0,8	0,2
Потребительские расходы, %	3,97	2,84	3,12	2,4	2,06
Государственные расходы	-0,12	-0,27	0,6	0,71	0,81
Отток капитала, млрд. долл.	4,32	53,47	65,76	70,51	78,57
Безработица, %	5,23	5,26	5,21	5,14	5,09
Мировая цена на нефть BRENT	53,7	60,5	62,5	64,5	67,8

Источник: Oxford Economics 09/01/2018



# ЭКОНОМИКА ВЫШЛА ИЗ РЕЦЕССИИ

Рост экономики в 2018 г. будет обеспечиваться преимущественно за счет потребительского сектора, который после трехлетнего сжатия наконец смог оттолкнуться от дна. Однако и доходы населения, и развитие розницы не позволят обеспечить масштабный рост. Поэтому речь идет не столько о возврате к потребительской модели экономики, сколько о новом периоде социальной стабильности и потребительской стагнации.

1,8 %

Рост ВВП в 2018 г

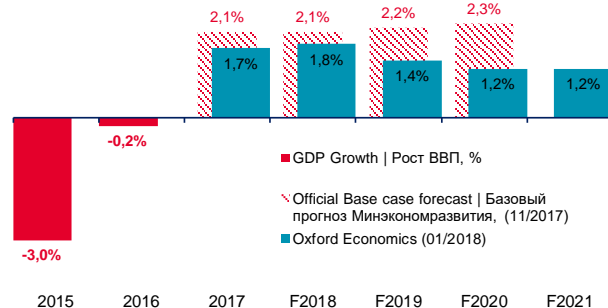
По прогнозу Oxford Economics

40 долл. за баррель

Цена на нефть на 2018 г.

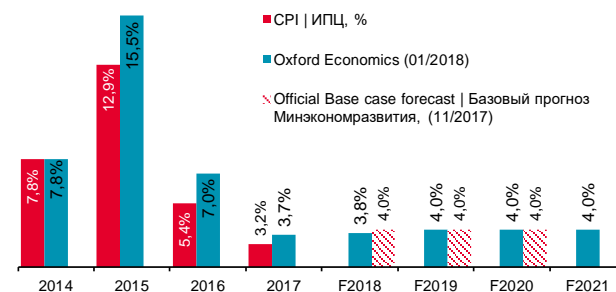
Заложенная в бюджетный план

Рост ВВП, %



Экономика восстановилась после кризиса, однако рост остается неустойчивым. По сравнению с независимыми аналитиками, официальный прогноз демонстрирует гораздо больший оптимизм и долгосрочные оценки расходятся значительно. Но даже несмотря на это базовый прогноз предусматривает лишь инерционную стратегию. То, что в бюджет заложена предельно консервативная цена на нефть, означает, что выбор сделан в пользу среднесрочной стабильности и защиты от внешних шоковых факторов.

Индекс потребительских цен, %



Низкая инфляция является вызовом для российской экономики, за десятилетия адаптировавшейся к постоянному росту цен. Инфляция издержек заложена в бизнес модели всех организаций. Переоценка инфляции весьма опасна для долгосрочного планирования, так как приводит к завышенным ожиданиям относительно будущих номинальных доходов. Кроме того, низкая инфляция будет стимулировать накопления населением.

*Фундаментальные факторы*

# ТРАНСФОРМАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Потребление домохозяйствами будет стимулировать экономику в 2018 г., однако структура потребления изменится в пользу большей доли сферы услуг. Это означает, что снизится эффективность традиционных якорных функций в ТЦ. Кроме того сформируются наиболее быстрорастущие отрасли: финансовый сектор, туризм, медицинские услуги и общественное питание.

# ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК. НОВАЯ ФАЗА РОСТА

Несмотря на то, что рост потребительского рынка в 2018-2027 гг. будет невысоким, отдельные сегменты, такие как здравоохранение, страхование, гостиничные услуги и общественное питание будут расти опережающими темпами. Традиционные «драйверы» потребительского рынка (одежда, обувь, электроника) продемонстрируют минимальные темпы роста. Это может привести к смене «якорной» модели для торговых центров.

75 %

Рост потребительских расходов

За 10 лет (в текущих ценах в долл.)

132 %

Рост расходов на здравоохранение

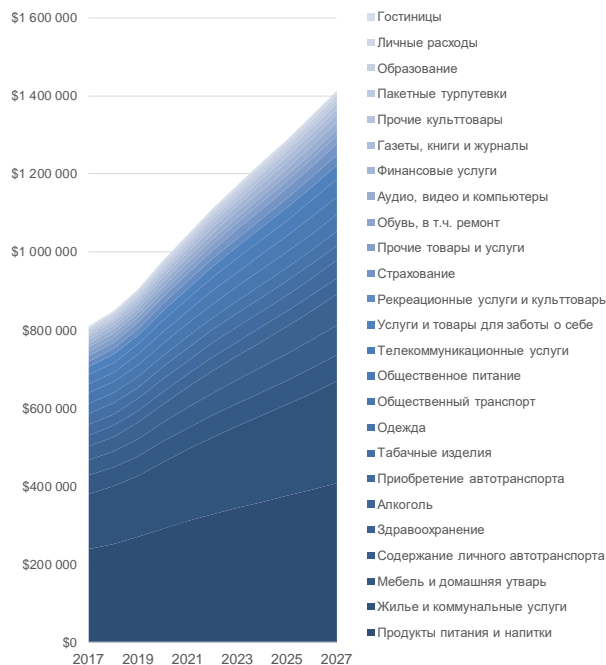
За 10 лет

34 %

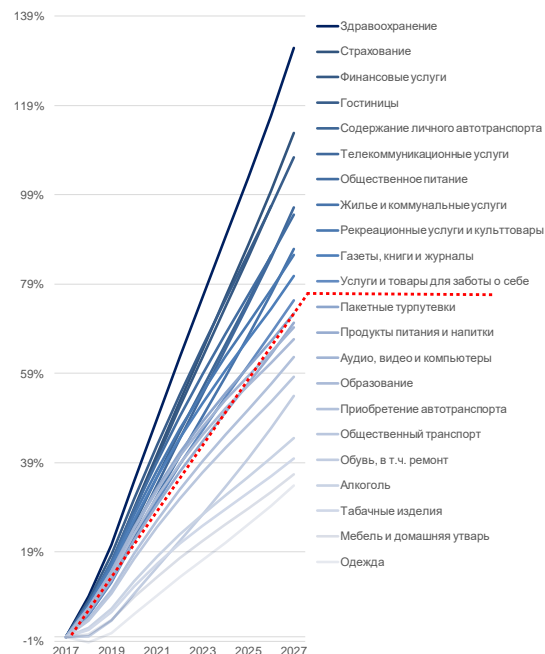
Рост расходов на одежду

За 10 лет

Прогноз динамики и структуры потребительских расходов, млн. долл.



Рост потребительских расходов по отдельным группам товаров и услуг нарастающим итогом



Источник: Oxford Economics 01/2018



# КРЕДИТОВАНИЕ ДОМОХОЗЯЙСТВ

В конце 2017 года российские домохозяйства перешли от сберегательной модели поведения к потребительской. Это создает предпосылки для роста розничного товарооборота.

**219** тыс. руб.

Средняя задолженность российского домохозяйства

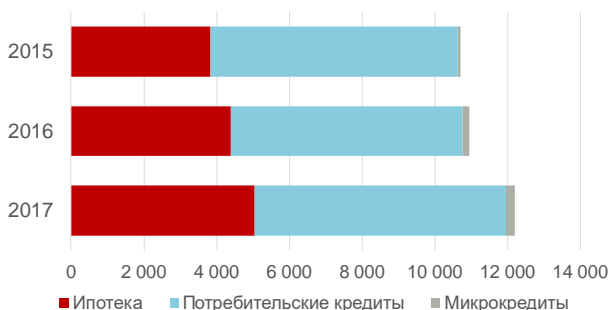
По состоянию на конец 2017 г.

**12** %

Рост задолженности домохозяйств  
За 2017 год.

Источник: ЦБ РФ

Структура задолженности д/х, млрд руб.

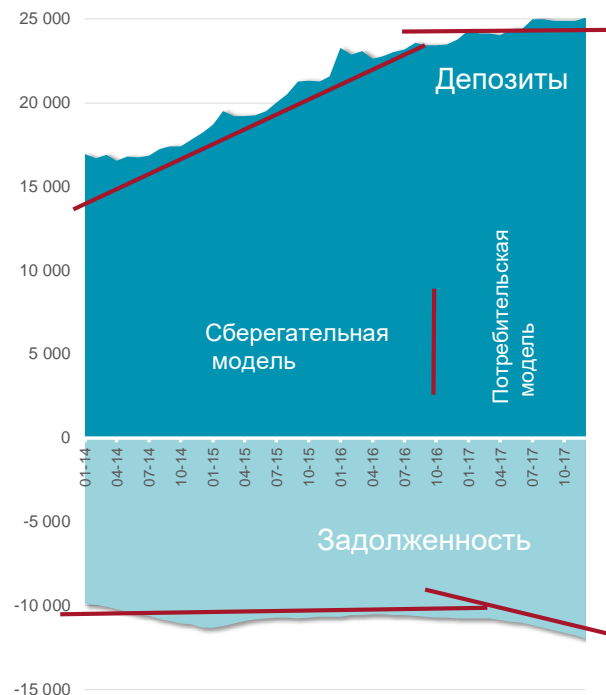


Источник: ЦБ, расчеты Cushman & Wakefield

В 2017 г. на 12% выросла задолженность домохозяйств. Задолженность по ипотеке выросла на 15%. Микрокредиты показали 30% роста, однако их доля не превышает 2% в долговом портфеле домохозяйств.

В конце 2017 года возобновился рост задолженности по потребительским кредитам на фоне фактической остановки роста депозитов. Это означает переход от сберегательной модели к потребительской.

Долги и депозиты физ. лиц, млрд руб.



# КРЕДИТОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ

Снижение ключевой ставки на 0,5 процентного пункта в декабре и дополнительно ожидаемое понижение ключевой ставки в 2018 году еще на один процентный пункт будет обеспечивать расширение кредитования российской экономики. В 2018 г. наиболее остро перед банковской системой будет стоять проблема плохих долгов, в том числе и в недвижимости.

## 7,75 %

**Ключевая ставка**

Установлена ЦБ РФ 18/12/2017

## 23,2 %

**Доля просроченной задолженности**

По операциям с недвижимостью



Power BI

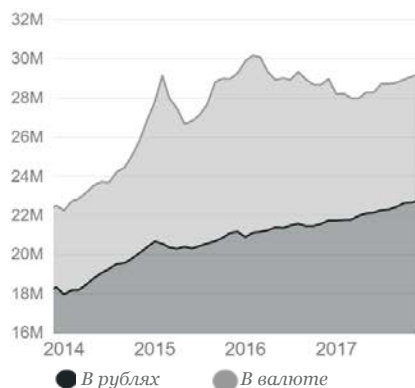
Источник: ЦБ РФ

Кредитование экономики восстановилось во второй половине 2017 года, однако и торговля и недвижимость продолжают испытывать дефицит кредитных средств. Отчасти это связано с высокой долей просроченной задолженности в этих отраслях экономики.

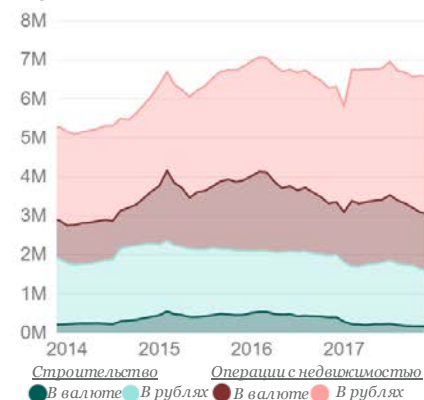
В строительстве, операциях с недвижимостью и торговле доля просроченной задолженности составляет по состоянию на декабрь 2017 года 17%, 23% и 12% соответственно, при среднем показателе по экономике на уровне 7%.

## Текущая задолженность, млн. руб.

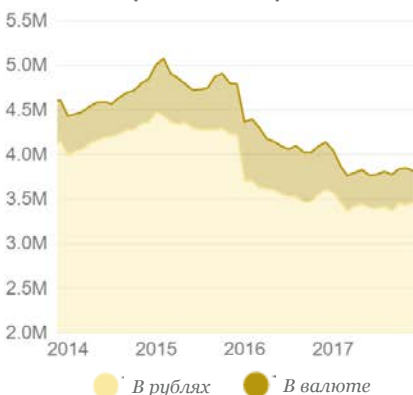
Всего по экономике



Строительство и недвижимость



Оптовая и розничная торговля



# ПУБЛИЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ И ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ

Показатели фондового рынка с 23/10/17 по 19/01/2018 против индекса MICEX

+2,3 %

Лента

Лидер роста за 90 дней

-23,6 %

Магнит

Самое сильное падение за 90 дней

Источник MICEX, Yahoo Finance

котируются компании индекс MICEX

Лента

LNTA

20%

0%

-20%

-40%

ноя 2017

дек 2017

янв 2018

2,3%

Магнит

MGNT

20%

0%

-20%

-40%

ноя 2017

дек 2017

янв 2018

-23,6%

М.Видео

MVID

20%

0%

-20%

-40%

ноя 2017

дек 2017

янв 2018

-2,7%

ПИК

PIKK

20%

0%

-20%

-40%

ноя 2017

дек 2017

янв 2018

-3,2%

Система Галс

HALS

20%

0%

-20%

-40%

ноя 2017

дек 2017

янв 2018

0,7%

ЛСР

LSRG

20%

0%

-20%

-40%

ноя 2017

дек 2017

янв 2018

0,5%

## Раздел 2

# РЫНКИ КАПИТАЛА

- Российский инвестиционный рынок вошел в фазу роста.
- Ставки капитализации снижаются вслед за инфляцией и ключевой ставкой Центрального Банка.
- Доля иностранных инвестиций незначительна.

4,06 млрд  
Евро

По итогам 2017 г

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

4,5 млрд  
Евро

Прогноз на 2018 г.

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

10 %

Ставка капитализации на офисы

На 1 квартал 2018 г.

+27 %

Рост объема инвестиций в 2017 г.

*Рынки капитала*

# РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ СТАВОК КАПИТАЛИЗАЦИИ

Структура инвестиционного рынка останется прежней, российские инвесторы продолжают доминировать на рынке. Санация банков может увеличить предложение инвестиционных активов на рынке.

# ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Несмотря на негативный политический фон в 2017 г. российский рынок продемонстрировал рост объемов инвестиций на уровне 27%. Это означает, что рынок адаптировался как к репрайсингу объектов, так и к санкциям.

## 18,7 млрд Евро

Инвестиции в Восточной Европе  
В коммерческую недвижимость в 2017 г.

## 5,5 млрд Евро

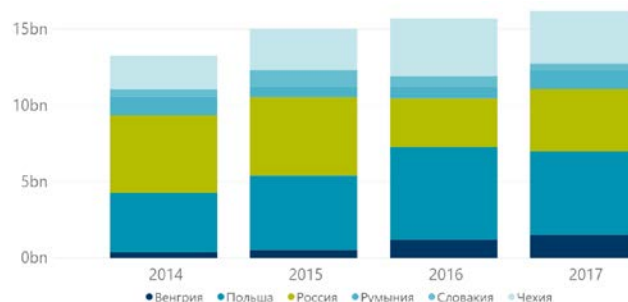
Объем инвестиций в Польше

Крупнейший инвестиционный рынок Восточной Европы в 2017 г.

Источник: Real Capital Analytics

**REAL** CAPITAL ANALYTICS

Объемы инвестиций на основных рынках Восточной Европы, млрд Евро

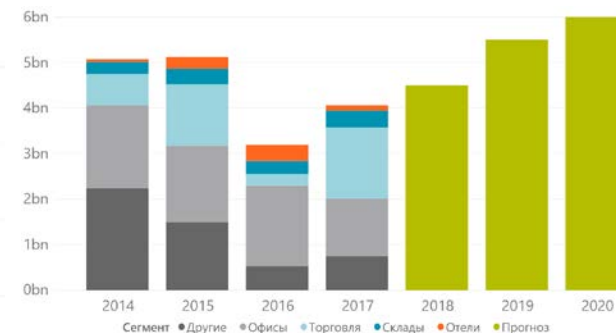


Объем инвестиций в Вост. Европе уже три года сохраняется на уровне 18 млрд Евро. 85% инвестиций приходится на основные рынки: Польша, Чехия, Россия, Венгрия, Словакия и Румыния.

Польша является региональным лидером с объемом инвестиций в 5,5 млрд Евро, Румыния – самый быстрорастущий рынок: 64% прирост в 2017 году.

Россия утратила лидерство в 2016 году, но в 2019 г. не исключено возвращение нашей страны на верхнюю строчку.

Объем инвестиций в России, млрд Евро



В 2017 г. Россия показала рост объемов инвестиций на уровне 27%. И хотя до рекордного 2013 года, когда инвестиции превысили 10 млрд Евро еще очень далеко, мы полагаем, что инвестиционный рынок вышел из рецессии и вошел в фазу роста.

2018 год будет относительно спокойным, так как по традиции в год президентских выборов инвестиционная активность невысока, однако в 2019 г. мы можем увидеть значительный прирост объема сделок, на котором скажется и рост стоимости активов и реализация отложенного спроса.



## СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

10,0 %

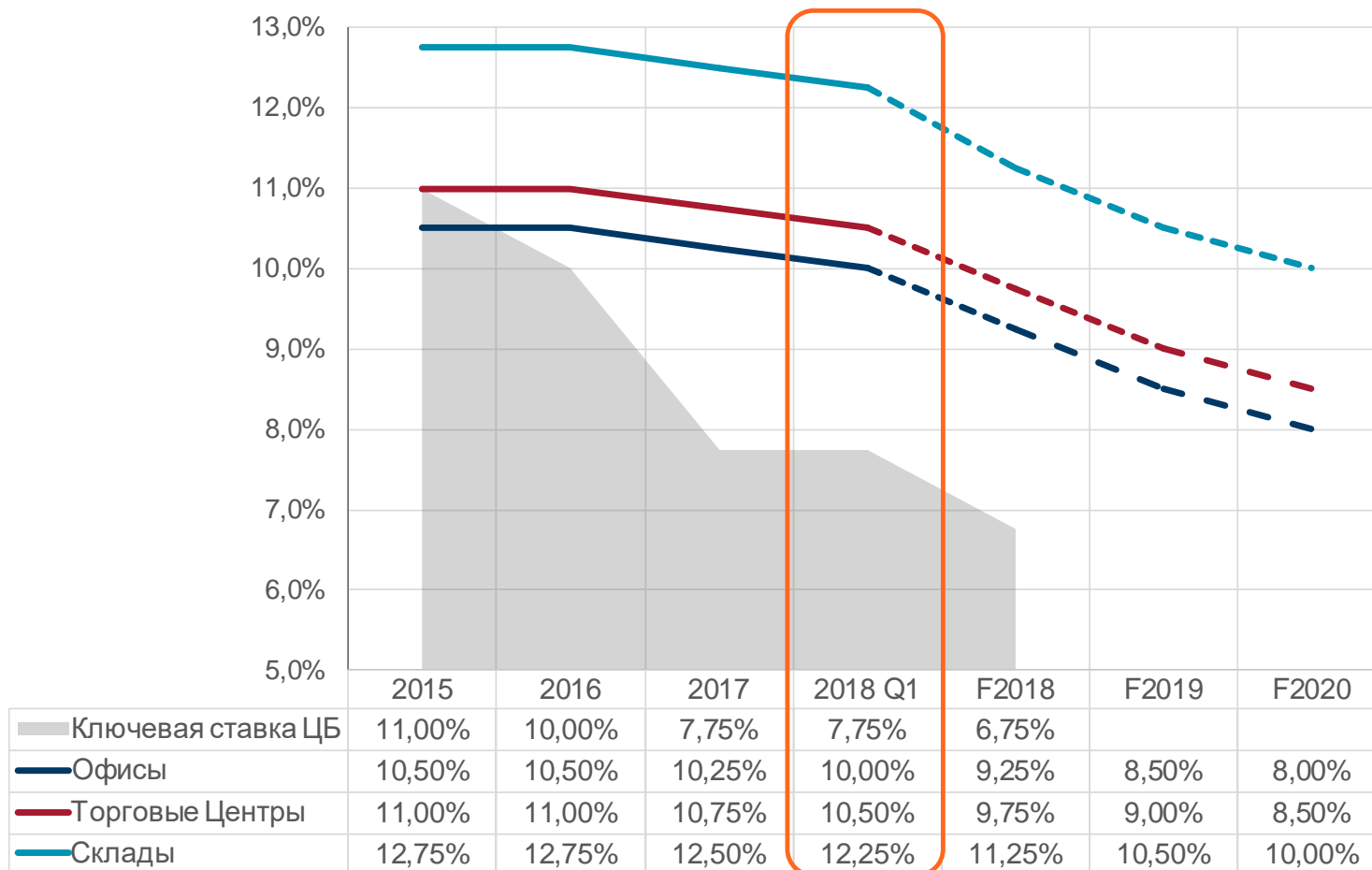
Офисная недвижимость

Актуальная ставка капитализации

7,75 %

Ключевая ставка

ЦБ РФ



# КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ

В 2017 году почти четверть всего объема инвестиций пришлась на приобретение портфеля из пяти торговых центров у группы Immofinanz компанией Fort Group из Санкт-Петербурга.

# 544

млн  
Евро

Крупнейшая сделка 2017 г.  
Золотой Вавилон Ростокино

# 901

млн  
Евро

Портфель Immofinanz  
Приобретен Fort Group

**REAL** CAPITAL ANALYTICS

## Топ 10 инвестиционных сделок в 2017 г.

Объект	Покупатель	Тип	Дата	Сумма, млн Евро
Golden Babylon Rostokino	Fort Group	Retail	7.12.2017	544,3
Gorbushkin Dvor	Viktor Kharitonin	Retail	5.6.2017	445,1
Nevskaya Ratusha	City of St Petersburg	Office	2.7.2017	213,6
GoodZone I and II	Fort Group	Retail	7.12.2017	177,5
Voentorg	Fosun Int'l Ltd	Office	11.1.2017	158
Leto City	RosEvroDevelopment	Retail	22.3.2017	155,1
Nagatinskaya Dev Site	Barkli Corporation	Dev Site	4.10.2017	132,3
Vasilievsky Island	LSR Group	Dev Site	19.7.2017	111,3
Legion II (phase 2)	UFG Real Estate	Office	31.3.2017	97,7
Golden Babylon Ortradny	Fort Group	Retail	7.12.2017	81,4

Источник: Real Capital Analytics



# СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ

Иностранные инвестиции по-прежнему занимают небольшую долю в России и такая ситуация сохранится на ближайшие годы.

77 %

Доля иностранных инвестиций  
В Восточной Европе

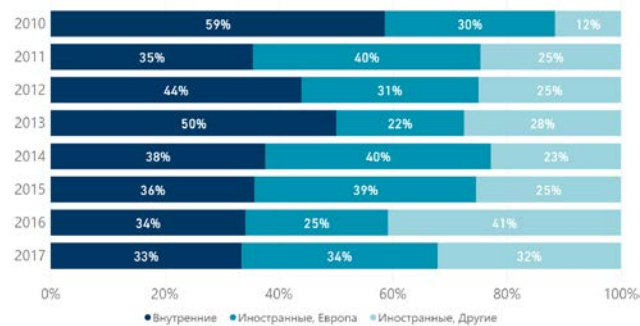
14 %

Доля иностранных инвестиций  
В России

Источник: Real Capital Analytics

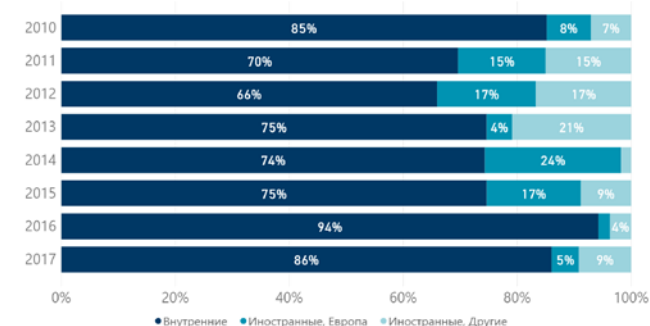
**REAL** CAPITAL ANALYTICS

## Восточная Европа



В Восточноевропейском регионе инвестиции распределены относительно равномерно между внутренними, внутрирегиональными (европейскими) и внешними (из Америки, Азии, Африки и т.д.). В долгосрочной перспективе именно внешние инвестиции демонстрируют наибольший рост по мере того, как этот рынок открывается для новых игроков.

## Россия



В России по-прежнему доминируют отечественные инвесторы. Такая ситуация сложилась, начиная с 2009 г, хотя именно европейские инвесторы сформировали рынок в 2004-2007 гг.

Мы полагаем, что доля иностранных инвестиций в России в ближайшие годы не будет превышать 20%, до тех пор, пока рынок снова не откроется для иностранного капитала.

Раздел 2

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Несмотря на то, что многие показатели первых трех кварталов 2017 года отставали от показателей 2016, под конец 2017 года ситуация выправилась.
- Рынок офисов находится на нижней точке.
- В 2018 г. мы ожидаем незначительный рост арендных ставок, связанный в первую очередь с инфляционными процессами и вымыванием с рынка лучших предложений.

## Москва 2017 Класс А, В+ и В-

16,86 МЛН  
КВ. М

Общее количество офисных помещений на  
01/01/2018

408 ТЫС.  
КВ. М

Новое строительство

-54 ТЫС.  
КВ. М

Поглощение

1,9 МЛН  
КВ. М

Общий объем сделок

Офисы

# **В 2018Г. МЫ ОЖИДАЕМ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА ФОНЕ ОТНОСИТЕЛЬНО НИЗКОЙ АКТИВНОСТИ**

Недвижимость — основной ресурс сокращения издержек для компаний, сталкивающихся с одной стороны с ростом себестоимости продукции, а с другой со сжатием платежеспособного спроса.

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

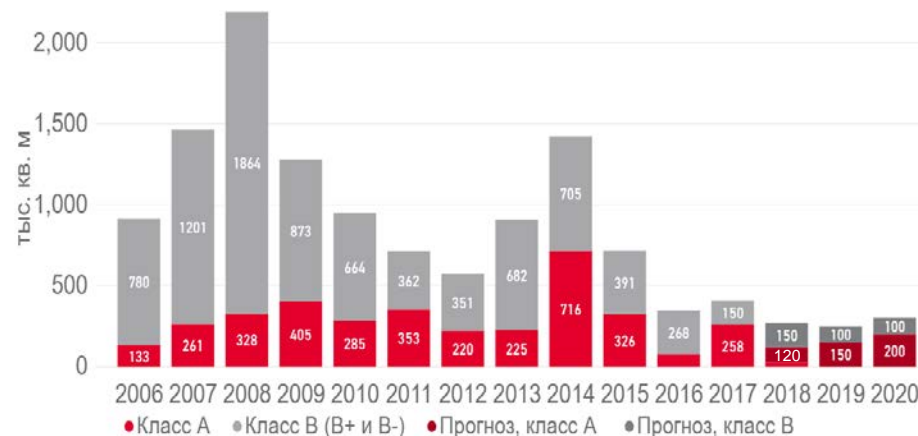
В 2017 году практически все отложенные в 2015 – 2016 гг. проекты были завершены. Мы прогнозируем спад нового строительства в 2018-2020 гг.

По итогам года новое строительство лишь немного превысило показатель рекордно низкого 2016 года. В 2018 году темпы нового строительства останутся на том же уровне. 2019 год принесет незначительный рост нового строительства. Таким образом, в 2018 – 2020 гг. ожидается низкий уровень строительной активности общим объемом 1 млн кв. м офисных площадей с соответствующей тенденцией к снижению уровня вакансии.

Как и ожидалось, по итогам 2017 года общий объем нового строительства составил 408 тыс. кв. м – 240 тыс. кв. м из них – это площадь двух башен в Москва СИТИ. Было введено 4 офисных здания, одно из которых, не успев выйти на рынок, было покрыто спросом.



### Новое строительство по классам





## СПРОС

Рекордно высокий спрос на офисы вернулся к докризисным показателям. За 4 квартала 2017 года было заключено 2900 новых сделок общим объемом примерно 1,91 млн кв. м.

1 910 ТЫС.  
КВ. М

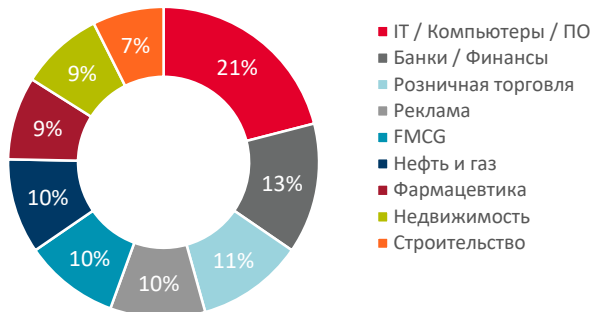
Сумма сделок по аренде и продаже

По итогам 2017 года

## Крупнейшие сделки 2017 года

КОМПАНИЯ	ПЛОЩАДЬ КВ. М	ЗДАНИЕ	КЛАСС / СУБРЫНОК	ТИП СДЕЛКИ
Газпромбанк	43 364	Аквамарин III	A / Даунтаун	Продажа
Auction LLC	38 317	Poklonka Place	B+ / Центральный	Аренда
VimpelCom	17 004	Большевик 2-я очередь	A / Даунтаун	Аренда
Tele2	13 053	ComCity	A / Окраины	Аренда

## Самые активные индустрии по заключенным сделкам в 2017 году



Возвращение к докризисным уровням спроса связано с реализацией отложенного спроса на низком рынке, активностью гос. корпораций. Бизнес адаптировался к новой экономической реальности, оптимизировал стратегии и готов принимать решения на стабилизовавшемся рынке. К тому же завершился пятилетний период после предыдущего всплеска переездов в 2012г.

Крупные сделки (от 5 000 кв. м) составляют 15% от спроса. Это приобретение нескольких зданий целиком и отдельных блоков в бизнес-центрах.

Самыми активными и заинтересованными в переезде индустриями в 2017 году являются IT и ПО (21%), Банки и Финансы (13%) и Розничная торговля (11%).

После рекордно высокого спроса в 2017 году, ожидается небольшое падение спроса на офисные помещения в 2018 году и в 2019 году показатель будет держаться на аналогичном уровне.

Источник: Cushman & Wakefield

# ПОГЛОЩЕНИЕ ВОЗВРАЩАЕТСЯ В ПОЛОЖИТЕЛЬНУЮ ЗОНУ

В первой половине года отмечалось высокое отрицательное поглощение, однако, по итогам 2017 года ситуация выправилась и востребованность дополнительных офисных помещений только продолжит расти.

## -54

ТЫС.  
КВ. М

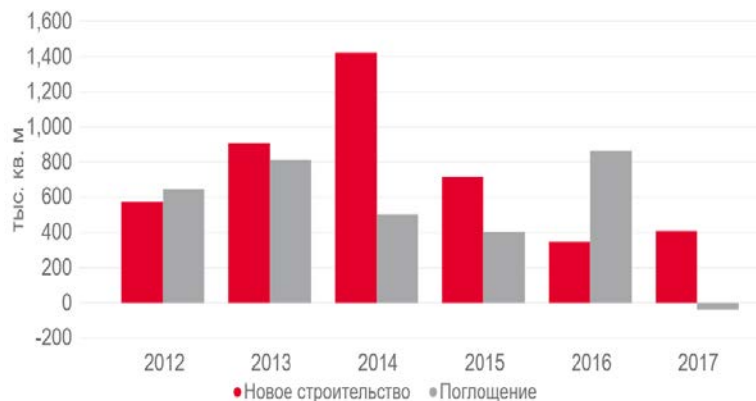
Объем поглощения в 1-4 кв.  
2017г.

## 408

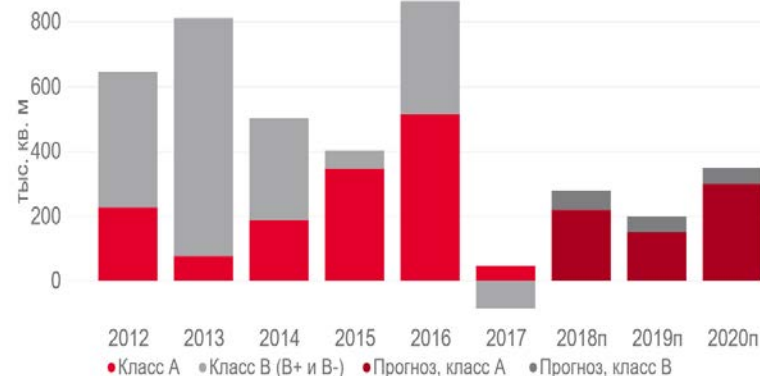
ТЫС.  
КВ. М

Объем нового строительства  
в 1-4 кв. 2017г.

### Поглощение и новое строительство



### Поглощение по классам



Источник: Cushman & Wakefield

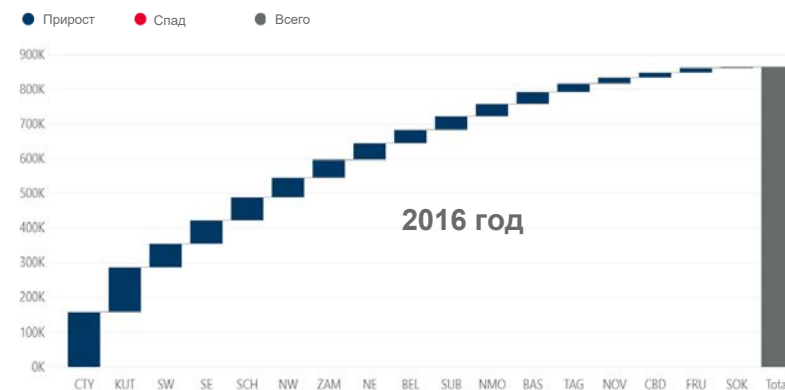
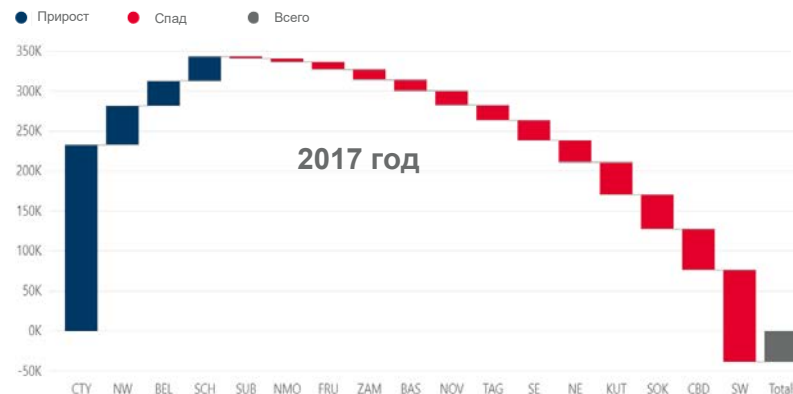
# ПОГЛОЩЕНИЕ ПО СУБРЫНКАМ

Москва-Сити – самый востребованный субрынок Москвы в 2017 году

## Самые востребованные субрынки Москвы в 2017 г.



## Поглощение по субрынкам



В 2017 году очевидно сокращение площадей либо переезды в более качественные здания. В то время как многие субрынки становятся менее привлекательными, центральное местоположение такое как субрынки Шаболовский, Белорусский и Сити все более востребованы.

Самым привлекательным является субрынок Сити. Большое влияние на высокое поглощение в субрынке Сити оказал 4 квартал 2017 года. Объем предложения увеличился на 239 тыс. кв. м, а вакансии осталась на прежнем уровне ввиду высокого спроса. Таким образом, как только в Сити появились новые качественные площади по хорошим ставкам и условиям, спрос сразу покрыл предложение.

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

В 2018-2020 гг. мы ожидаем снижения вакансии в классе А.

Вакансия в целом по рынку (в классе А, В+ и В-) стабильна.

## 12,5 %

Доля свободных помещений по состоянию на начало 2018 года

## 2,1 МЛН КВ. М

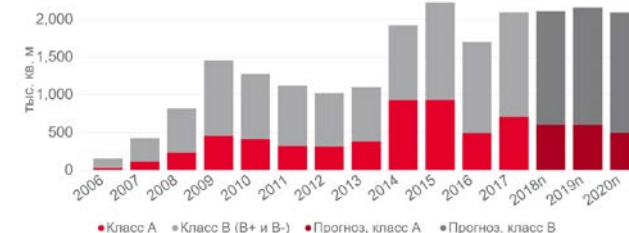
Площадь свободных помещений по состоянию на начало 2018 года

### Доля свободных помещений



Ввиду стабильно низкого нового строительства и рекордно высокого за последние 5 лет объема сделок, вакансии начала снижаться к концу года и будет оставаться на уровне 12,5% в 2018 году.

### Свободные помещения

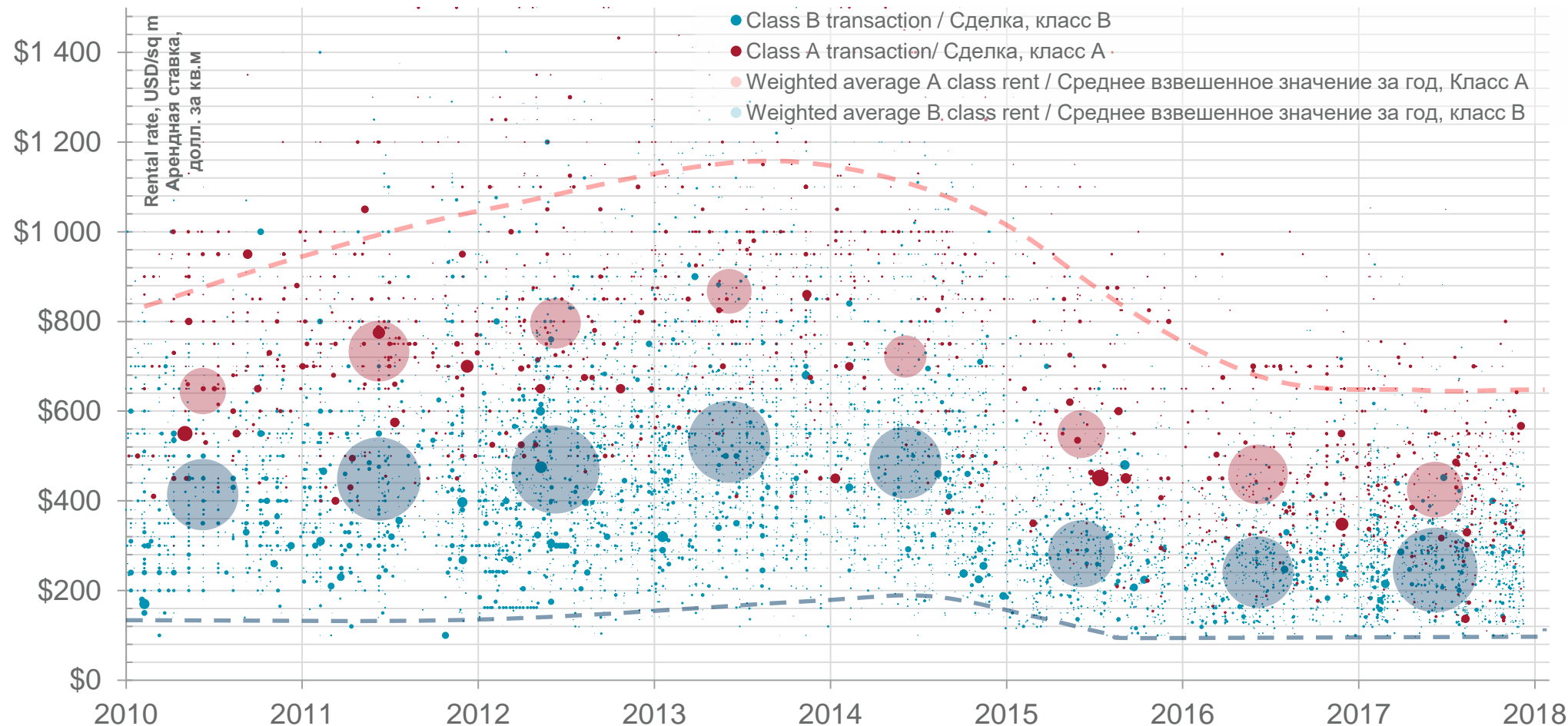


По итогам 2017 года на фоне отрицательного годового поглощения и высокой доли нового строительства в классе А, количество свободных помещений превысило показатель 2016 года.

Свободные качественные офисные помещения разного метража и в разной степени готовности в настоящее время есть практически во всех районах Москвы. Однако, чем ближе местоположение к центру, тем меньше уровень вакансии.

Источник: Cushman & Wakefield

## СДЕЛКИ АРЕНДЫ В МОСКВЕ



## СТАВКИ АРЕНДЫ

Прогноз на постепенное увеличение ставок аренды на уровне индексации.

**434** **долл. за кв. м в год**

По итогам 2017 года

Долларовый эквивалент. Все сделки аренды в классе А

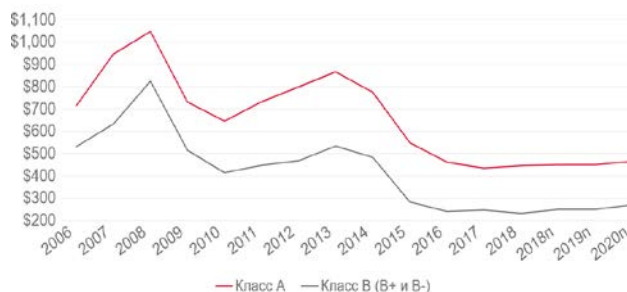
**14 411** **руб. за кв. м в год**

По итогам 2017 года

Рублевый эквивалент. Все сделки аренды в классе В

Источник: Cushman & Wakefield

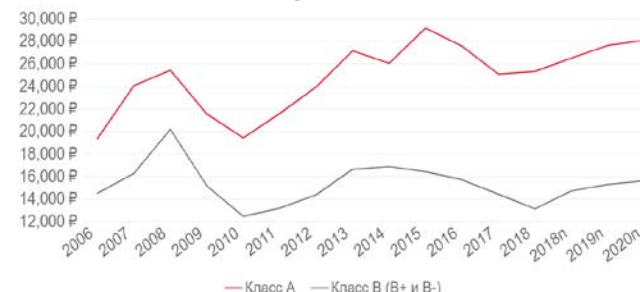
Ставки аренды в долларовом исчислении



Средневзвешенный рублевый эквивалент ставок аренды по сделкам, заключенным в 2017 г. составил 17 848 руб. за кв. м в год.

Средневзвешенный долларовый эквивалент ставок аренды - \$307 за кв. м в год. Это исторический минимум арендной ставки на офисы в Москве.

Ставки аренды в рублевом исчислении



В 2018-2020 гг. мы ожидаем увеличение ставок на уровне инфляции ввиду стабильного курса рубля и отсутствия экономических предпосылок для активизации рынка.



# СТАВКИ АРЕНДЫ

Доля долларовых договоров в целом по рынку обновила исторический минимум (показатель постепенно снижается с 98% в 2014 году, 18% по итогам 2015 года и до 7% - в 2017). Доля долларовых договоров в 2017 году в классе В составила лишь 1,2%. Доля долларовых договоров аренды в классе А - 23% (показатель вырос относительно прошлого года, когда договора в валюте составили 18%).

## 23%

Доля долларовых договоров аренды  
Класс А

## 7,6%

Доля долларовых договоров аренды  
В среднем по рынку

### Рублевые vs долларовые договоры



### Объем арендного спроса и ставки

Класс	Валюта договора	Объем сделок, кв. м	Ставка
А	USD	129 931	\$551
	RUB	409 032	22 919 руб.
B+ & B-	USD	14 838	\$403
	RUB	1 223 662	14 312 руб.

Источник: Cushman & Wakefield

Раздел 2

# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Темпы нового строительства замедлились. В 2018 году ввод новых площадей будет оставаться низким.
- Фокус девелопмента смещается в сторону небольших торговых центров – объектов районного масштаба.
- Заметны первые положительные изменения на фоне оздоровления рынка – постепенное снижение уровня вакансии, начало роста индикатора «прайм» арендной ставки.

5,1 МЛН  
КВ. М

**Общее количество торговых площадей**

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

135 ТЫС.  
КВ. М

**Новое строительство в Москве в 2017г.**

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

9,4 %

**Доля свободных площадей**

все торговые центры, Москва

150 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

## Оценка населением своего материального положения



## Оценка населением текущих условий - покупки vs сбережения



Торговая недвижимость

ИНДЕКС  
ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ  
УВЕРЕННОСТИ  
ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

Потребительская уверенность приближается к докризисному уровню, но покупатели придерживаются сберегательной модели поведения.

В целом, индекс потребительской уверенности приблизился к уровню конца 2013 года. Потребители намного позитивнее оценивают свое текущее материальное положение и с оптимизмом смотрят на изменения в течение ближайшего года.

Тем не менее, очевидно сжатие потребительского рынка в 2017 году, т.к. сравнивая возможность сбережения средств и осуществления крупных покупок, покупатели скорее выбирали первое. Индекс «благоприятность условий для сбережения» вернулся к уровню 2012-2013гг., в то время как «благоприятность условий для совершения крупных покупок» пока остается на низком уровне.

В конце 2017г. наметился разрыв в пользу совершения покупок, что дает предпосылки для позитивной динамики розничных продаж. Но в 2018 году рост не будет стремительным.

# ВОССТАНОВЛЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

Восстановление потребительского рынка идет ожидаемыми темпами.

Прогноз на 2018 год

**2,9** %

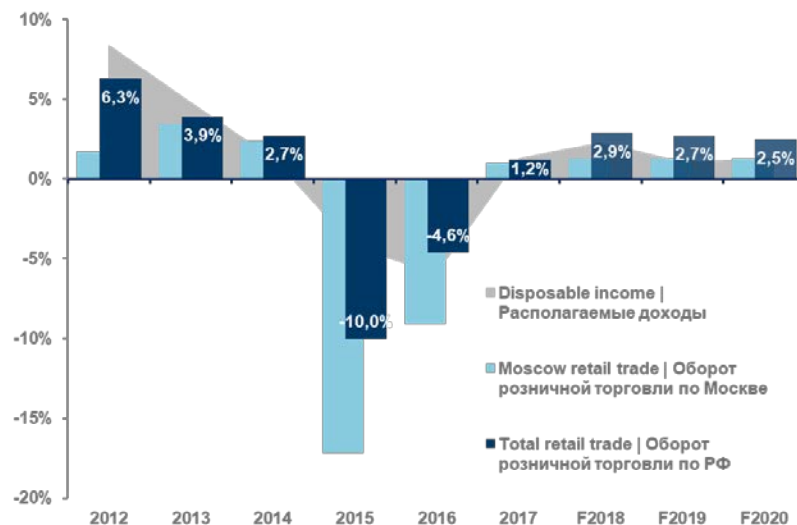
Рост оборота розничной торговли

**2,3** %

Рост реальных располагаемых доходов

Источник: прогноз  
Минэкономразвития (09/2017)

Потребительский рынок



Источник: прогноз Минэкономразвития

По итогам 11 месяцев 2017 года рост оборота розничной торговли в России составил 1% (по предварительным данным), что соответствует предыдущему прогнозу Минэкономразвития. Поэтому новый пересмотр прогноза не принес изменений.

Прогноз по потребительскому рынку Москвы в конце прошлого года был пересмотрен в сторону понижения и по динамике розничных продаж, и по изменению реальных располагаемых доходов населения. Оценка роста по этим показателям колеблется в районе одного процента как на прошедший год, так и в перспективе 2 лет.

*Торговая недвижимость*

# ПЕРЕХОД ОТ КОЛИЧЕСТВА К... ОПТИМИЗАЦИИ

Снижение объемов нового строительства на фоне переосмысления концепций торговых объектов девелоперами и покупательского опыта торговыми сетями.

# 2017 ГОД – МИНИМАЛЬНЫЕ ОБЪЕМЫ СТРОИТЕЛЬСТВА

Спад строительной активности наблюдается как в Москве, так и в России в целом. За 2017 год было введено в два раза меньше торговых площадей, чем в 2016 году, что является рекордно низким значением за 10 лет.

# 616

ТЫС.  
КВ. М

Новое строительство, 2017 г.  
Россия (включая Москву)

# 135

ТЫС.  
КВ. М

Новое строительство, 2017 г.  
Москва

Источник: Cushman & Wakefield

## ТЦ Central Park – вторая очередь



Курск, GLA – 107 000 кв. м

Крупнейший торговый центр, построенный в регионах России в 2017 году.

В 2017 году в России было построено 16 торговых объектов общей арендуемой площадью 616 тыс. кв. м.

Внимание девелоперов обращено скорее к существующим объектам, чем строительству новых - идет реконцепция и расширение уже существующих торговых центров. Так, в регионах России основная доля нового строительства (почти 60%) пришлась на новые фазы уже существующих проектов.

Крупнейшим торговым центром, открытым в 2017 году в России стал торговый центр «Beras Кунцево» (GLA 119 467 кв. м) в Москве.

Среди региональных объектов крупнейшим стало открытие второй очереди торгового центра Central Park (GLA 107 000 кв. м) в Курске.



# РЫНОК ВХОДИТ В ФАЗУ ЗРЕЛОСТИ

Рынок торговой недвижимости России прошел фазу активного роста и «набора веса». Строительство новых торговых объектов оказывает все меньше влияния на рынок в целом.

# 21

МЛН  
КВ. М

Торговых площадей, Россия  
(включая Москву)

Данные на январь 2018 года

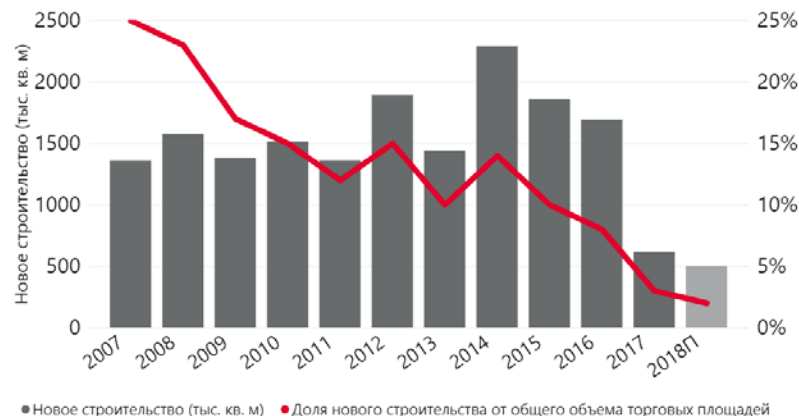
# 0,5

МЛН  
КВ. М

Новое строительство, Россия  
(включая Москву)

Прогноз на 2018 год

Ежегодный ввод новых торговых площадей, Россия  
(включая Москву)



Источник: Cushman & Wakefield

Начиная с 2016 года доля новых площадей, выводимых на рынок ежегодно, составляет менее 10% от существующего стока.

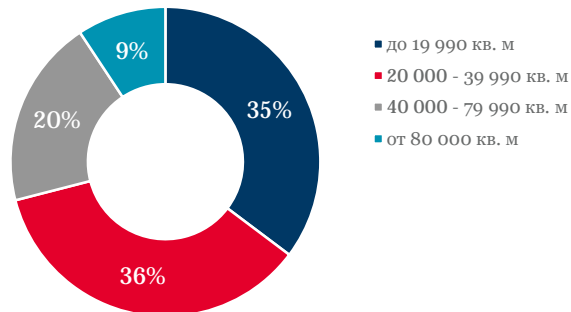
Девелоперские процессы сфокусированы на работе с существующими портфолио – мероприятия, направленные на повышения трафика покупателей, оптимизацию концепций, поиск новых форматов и подходов к ведению бизнеса.

Эпоха суперрегиональных и региональных моллов прошла. Рост в этом формате будет теперь скорее органическим (за счет расширения существующих средних и крупных объектов). Строительство районных и локальных торговых объектов представляется наиболее оптимальной стратегией в существующих условиях рынка – небольшие площади быстро заполняются арендаторами, ежедневные покупки устойчивы в кризисный период и не подвержены конкуренции со стороны растущих онлайн продаж. Подобный подход также доказывает свою успешность на западных рынках. Например, в США малые форматы торговых объектов – наиболее активно растущий сегмент в последние годы.

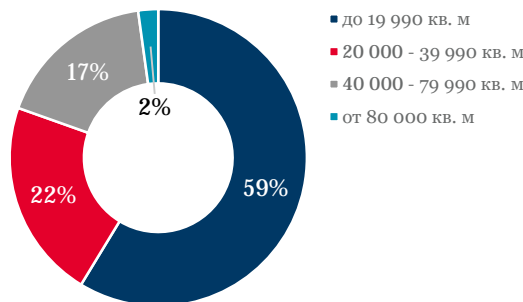
# СТРУКТУРА РЫНКА ПО РАЗМЕРУ ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ

## ПО КОЛИЧЕСТВУ ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ

Существующие, Россия

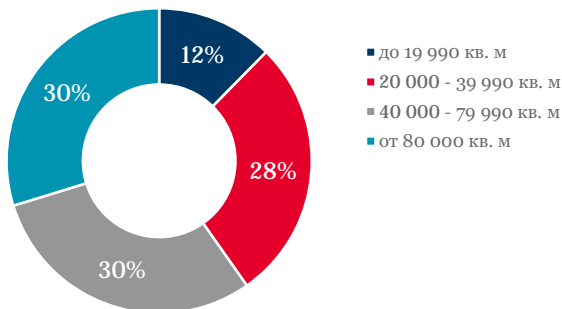


Планируемые к открытию в 2018г., Россия

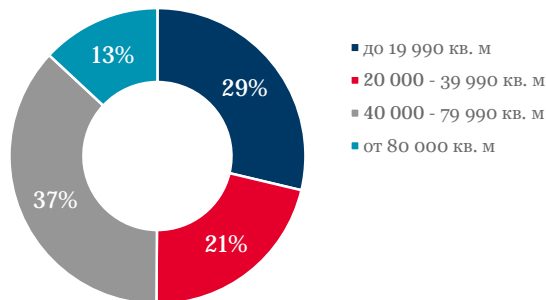


## ПО ПЛОЩАДИ ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ

Существующие, Россия



Планируемые к открытию в 2018г., Россия

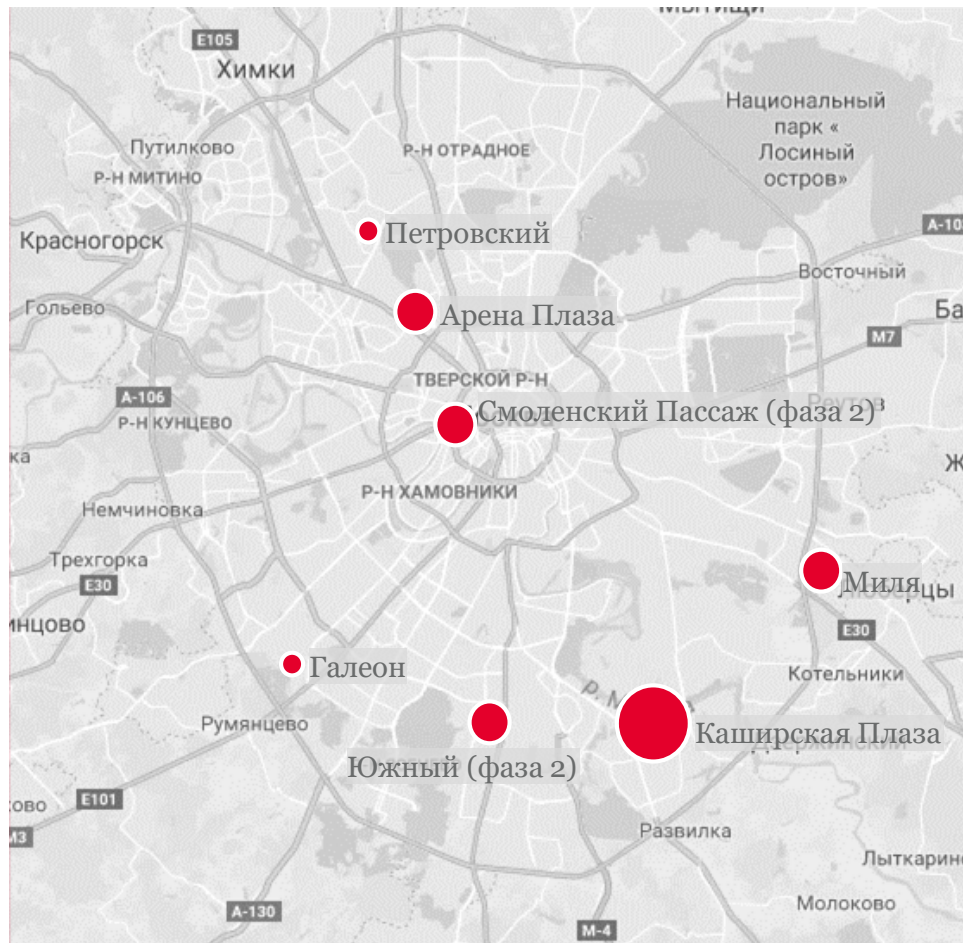


На конец 2017 года средний размер существующего торгового центра составляет 36,8 тыс. кв. м, тогда как средний размер торгового объекта, планируемого к открытию в 2018 году составляет всего **28,5 тыс. кв. м.**

Тенденция смещения фокуса девелоперов со строительства крупных объектов на проекты меньшей площади очевидна при анализе структуры планируемых к вводу проектов.

Динамичнее всего увеличивается доля небольших районных торговых центров площадью до 20 тыс. кв. м, причем как по количеству объектов, так и по суммарной площади.

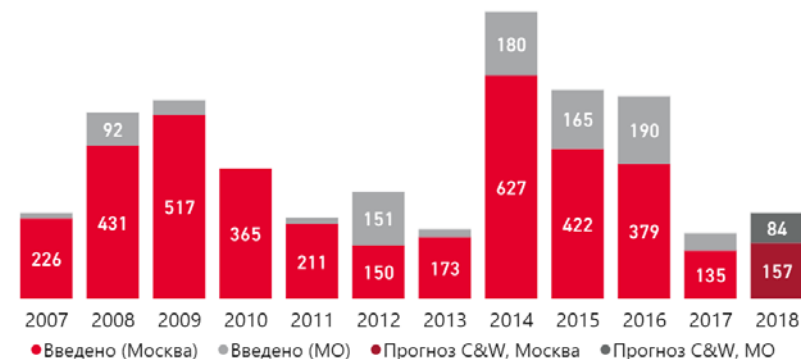
Ритейлеры также, как и девелоперы не отстают от современных реалий рынка, активно развивая мини-форматы («Мой Ашан», AB Daily, Детский мир, Leroy Merlin и др.).



Торговая недвижимость

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

Ежегодный ввод новых торговых площадей, Москва и МО, тыс. кв. м



В ближайшие два года восстановления строительной активности не ожидается. В основном будут открываться небольшие торговые центры и 1-2 крупных проекта в год.

Так, в 2018 году новое строительство останется на уровне 2017 года. Наиболее вероятно, что откроется только один крупный объект - «Каширская Плаза» (GLA – 71 000 кв. м).

## РИТЕЙЛЕРЫ НАХОДЯТСЯ В ПОИСКАХ НОВЫХ ФОРМАТОВ

Крупные операторы продолжают умеренную экспансию. Наиболее активно развивающимися игроками рынка являются продуктовые ритейлеры.



Фудхолл Eataly, ТТЦ «Киевский»

Активное развитие получил относительно новый для российского рынка формат фудхоллов и гастропространств. В данный момент в Москве открыто 8 объектов данного формата, все чаще анонсируются новые проекты, в том числе в составе операторов торговых центров (ТЦ «Пятая авеню», «Никольская плаза», торговые центры «Золотой Вавилон»). Фудхоллы становятся трафикообразующими арендаторами и новыми центрами притяжения для торговых объектов.

Продуктовые ритейлеры, ранее работавшие в нескольких форматах (гипермаркет, супермаркет, минимаркет и др.) отказываются от развития наименее успешных концепций. Так, «Окей» продал магазины формата супермаркет, а X5 выставили на продажу «Перекресток Экспресс».

Российские бренды объявляют о планах международной экспансии – «Леонардо», «Даблби», «Ташир Пицца», Gulliver, Alex Fitness.

### НОВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ, IV КВ. 2017

МУЛЬТ

UNDER ARMOUR

3 I N A

Disney

MAUBOUSSIN

X

DE BEERS

Некоторые международные ритейлеры, вышедшие на российский рынок в 2017 году, сразу начали активную экспансию – японский бренд Miniso заявил о планах выхода в регионы и об открытии 100 магазинов до 2019 года, Under Armour помимо Москвы запустил магазины в Санкт-Петербурге и Екатеринбурге.

# КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

2017 год стал периодом стабилизации ситуации на рынке торговых помещений. Коммерческие условия в целом по рынку оставались на одном уровне, а «прайм» сегмент показал первые признаки роста, отражая растущую уверенность игроков рынка.

# 150

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\*

	Средняя арендная ставка, руб./ кв. м в год	
ТИП АРЕНДАТОРА	MIN	MAX
Гипермаркет (продовольственный якорь)	-	8 000
DIY гипермаркеты	-	10 000
Развлекательный центр	-	14 000
Кинотеатр	6 000	12 000
Fashion-якоря	-	15 000
Магазины торговой галереи	20 000	180 000
Фитнес-клубы	6 500	10 000
Рестораны, кофейни/кафе	20 000	100 000
Фудкорт	75 000	150 000

\*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

- Сохраняется высокий спрос на складские площади в Москве и регионах.
- Доля вакантных площадей в Московском регионе снижается.
- Девелоперы предпочитают built-to-suit спекулятивному строительству.

## МОСКВА (КЛАСС А)

	2017	2018 (прогноз)
Предложение (тыс. кв. м)	9 911	10 581
Строительство (тыс. кв. м)	410	670
Доля свободных площадей (%)	9,5	9
Ставка аренды* (руб. за кв. м в год)	3 300	3 300
Объем сделок (тыс. кв. м)	1 203	1 200

## Регионы (класс А)

	2017	2018
Предложение (тыс. кв. м)	6 653	7 023
Строительство (тыс. кв. м)	360	396
Объем сделок (тыс. кв. м)	607	600

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

Источник: Cushman & Wakefield

# СПРОС НА СКЛАДСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СТАБИЛЕН

Тенденции. Москва и регионы

**770** ТЫС.  
КВ. М

Новое строительство, класс А

2017г., Москва и регионы

**1 810** ТЫС.  
КВ. М

Арендовано и куплено, класс А

2017 г. Москва и регионы

Источник: Cushman & Wakefield

2017 год стал переломным для рынка Московского региона. На фоне длительного устойчиво высокого спроса во второй половине 2017 года началось снижение доли вакантных площадей, прекратилось снижение средней ставки аренды. Это положительно повлияло на активность девелоперов. Появились анонсы новых проектов, но реализовывать их предполагается не спекулятивно, а после подписания предварительного договора аренды или продажи.

В 2018 году тенденция сохранится. Однако резкого роста ставок и сокращения доли вакантных площадей при стабильном спросе ждать не приходится. Рынок останется рынком арендатора, а арендатор готов подождать, когда будет построен удовлетворяющий его требованиям склад в подходящем месте, а не арендовать площади в старом неудобно расположенном складском комплексе.

В регионах мы так же наблюдаем ориентацию на built-to-suit. Еще в 2016 году там снизились темпы спекулятивного строительства и стабилизировались ставки аренды, а на рынке Санкт-Петербурга наблюдается дефицит складских площадей из-за чего ставки аренды в этом регионе значительно выше московских.

В регионах, как и на Московском рынке, тенденция сохранится. Девелоперы будут меньше строить спекулятивно, предпочитая начинать строительство после заключения предварительного договора аренды или продажи, ставки аренды останутся стабильными, доля вакантных площадей будет медленно снижаться.



*Складская недвижимость*

# МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

Доля вакантных площадей снижается на фоне минимальной арендной ставки и низкой строительной активности.

# ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СНИЖАЕТСЯ

Ставки аренды и доля вакантных площадей. Московский регион.

9

%

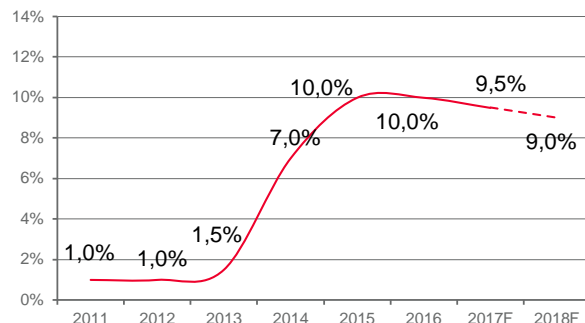
Доля свободных площадей, класс А  
2017 г.

3 300 руб. за  
кв. м в год

Средняя ставка аренды, класс А  
2017 г.

Источник: Cushman & Wakefield

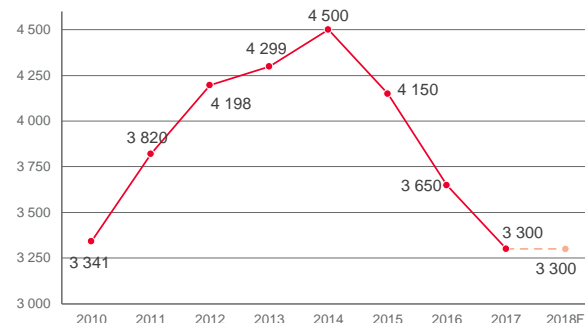
Доля вакантных площадей, класс А



Доля вакантных площадей в Московском регионе в конце 2017 года начала снижаться. Девелоперы отказываются от спекулятивного строительства и предлагают построить складские комплексы под заказчика.

В 2018 году снижение доли вакантных площадей сохранится, но снижение не будет быстрым. В Московском регионе множество удобно расположенных площадок built-to-suit, и клиенты готовы подождать и получить полностью

Ставка аренды, класс А, руб. за кв. м в год



удовлетворяющий их требованиям склад, а пустующие площади так и остаются свободными. В 2017 году запрашиваемая средняя ставка аренды составила 3 300 руб. за кв. м в год, что на 10% ниже аналогичного показателя 2016 года. Мы не прогнозируем снижение или рост ставок аренды в 2018 году. Для части крупных девелоперов эти ставки комфортны.

# В 2017 ГОДУ ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА СНИЗИЛИСЬ

Предложение. Московский регион

# 463

ТЫС.  
КВ. М

Новое строительство,  
класс А и В  
2017 г.

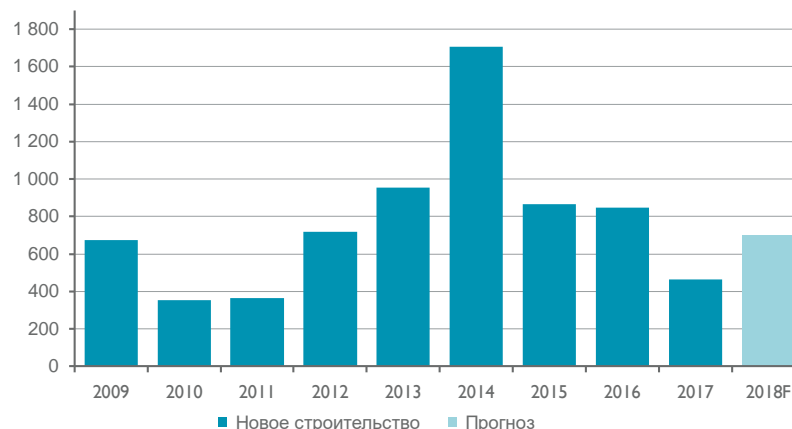
# 703

ТЫС.  
КВ. М

Новое строительство,  
класс А и В  
2018 г. (прогноз)

Источник: Cushman & Wakefield

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



Источник: Cushman & Wakefield

В 2017 году в эксплуатацию было введено 463 тыс. кв. м новых складских площадей, что на 45% ниже аналогичного показателя 2016 года. В 4-ом квартале 2017 года было введено 185 тыс. кв. м новых складских площадей, что составляет 40% от общегодового прироста.

Низкие ставки аренды и большое количество свободных складских площадей не стимулировало девелоперов завершать строительство строящихся объектов и начинать новое. Ситуация улучшилась в четвертом квартале, когда доля вакантных площадей начала снижаться.

В 2018 году темпы строительства увеличатся. В Московском регионе будет построено около 700 тыс. кв. м качественных складских площадей, на 60% из которых уже есть заключенные договора аренды и покупки.

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ СОСРЕДОТОЧЕНО НА ЮГО-ВОСТОКЕ

Предложение. Московский регион

9 911 ТЫС.  
КВ. М

Предложение, класс А

Январь 2018 г.

10 528 ТЫС.  
КВ. М

Предложение, класс А

2018 г. (прогноз)

Источник: Cushman & Wakefield

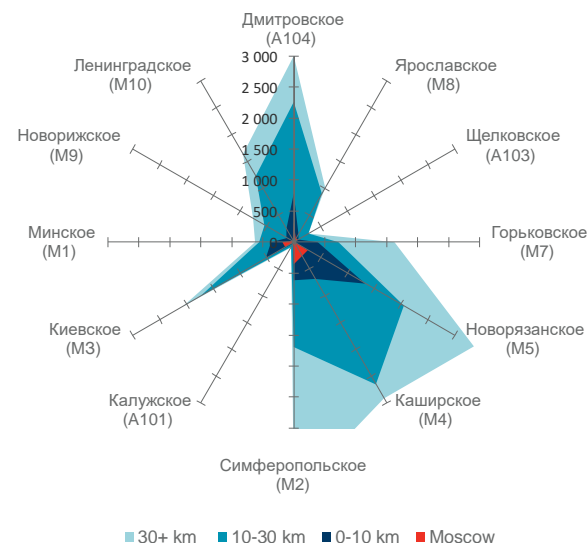
## ТОП-3 направлений по площади

Шоссе	Доля	Площадь, тыс. кв. м
Симферопольское	18,9%	4 047
Новорязанское	15,7%	3 357
Дмитровское	14,0%	3 001

Источник: Cushman & Wakefield

Распределение складских площадей в регионе не меняется на протяжении длительного срока, однако в среднесрочной перспективе оно может измениться. Это связано с окончанием первого этапа реконструкции Горьковского, Калужского и Ярославского шоссе, снижением цен на землю под строительство производственно-логистических комплексов, реконструкцией дорожной сети между ТТК и МКАД в Москве, ростом активности девелоперов.

## Распределение существующих складских площадей, класс А и В, тыс. кв. м



# СПРОС НА СКЛАДЫ СТАБИЛЕН

Спрос. Московский регион

**1 229 ТЫС.  
КВ. М**

Арендовано и куплено,  
класс А и В

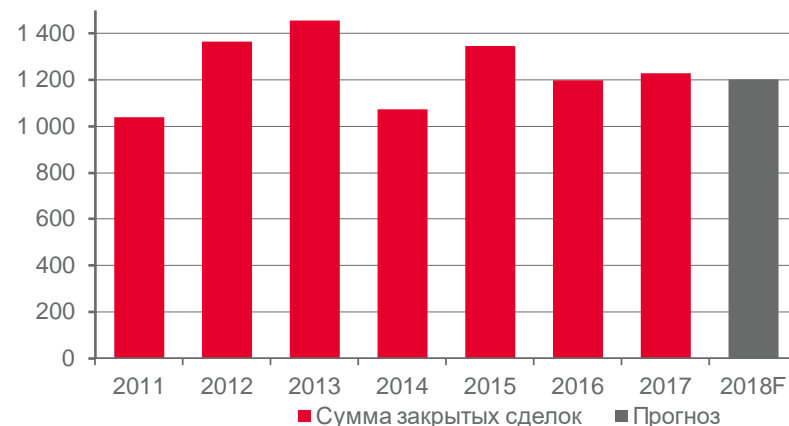
2017 г.

**1 200 ТЫС.  
КВ. М**

Арендовано и куплено,  
класс А и В

2018 г. (прогноз)

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



Источник: Cushman & Wakefield

В 2017 году было арендовано и куплено 1 229 тыс. кв. м качественных складских площадей, что соответствует аналогичному показателю 2016 года.

Существенным отличием спроса 2017 от 2016 года является снижение количества сделок. По сравнению с 2016 годом количество сделок снизилось на 25%.

В 2017 году спросом пользовались склады большой площади. Размер среднего запроса в 2017 году вырос на 25% и составил 16 тыс. кв. м. Это явилось одной из причин низких темпов снижения доли свободных площадей в регионе. Не найдя готового склада необходимой площади, потребитель заключал договор на **built-to-suit**.

По нашим прогнозам спрос на складские площади сохранится на уровне 2016-2017 гг. В 2018 г. будет арендовано и куплено около 1 200 тыс. кв. м.

# ОСНОВНОЙ АРЕНДАТОР - РИТЕЙЛ

Спрос. Московский регион

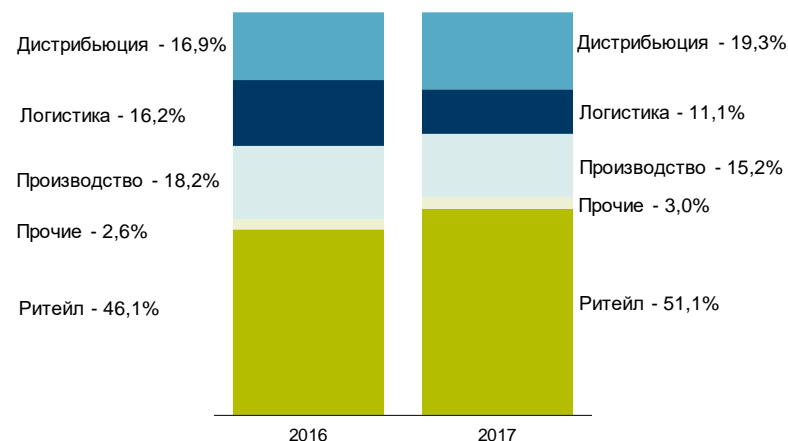
# 51%

Доля розничных сетей в структуре спроса в 2017 г.

# 30%

Доля компаний сегмента «одежда и обувь» в структуре спроса в 2017 г.

## Структура спроса



Источник: Cushman & Wakefield

Доля розничных сетей в структуре арендованных и купленных площадей всегда была самой высокой. В этом году она составила 51%. В этом сегменте традиционно заключаются сделки на самые большие площади. Средний размер сделки с розничными сетями в 2017 году составил 30 тыс. кв. м, что почти на 47% выше среднего показателя по рынку. Следует отметить рост доли сегмента «Одежда и обувь» с 5% в 2016 г. до 30% в 2017 и снижение долей сегмента «еда и напитки» с 27% в 2016 до 12% до 2017.

Отмечаемая нами в конце 2016 года тенденция роста спроса на складские площади со стороны производственных и логистических компаний в 2017 году не получила продолжения. После роста их доли в 2016 году до 18% и 16% соответственно, в 2017 году их доля снизилась до показателей 2015 года.

*Складская недвижимость*

# РЕГИОНЫ РОССИИ

Спрос на склады остается высоким. Девелоперы предпочитают built-to-suit спекулятивному строительству.



# ТЕНДЕНЦИЯ СНИЖЕНИЯ ТЕМПОВ СТРОИТЕЛЬСТВА ПРОДОЛЖИЛАСЬ

Предложение. Регионы

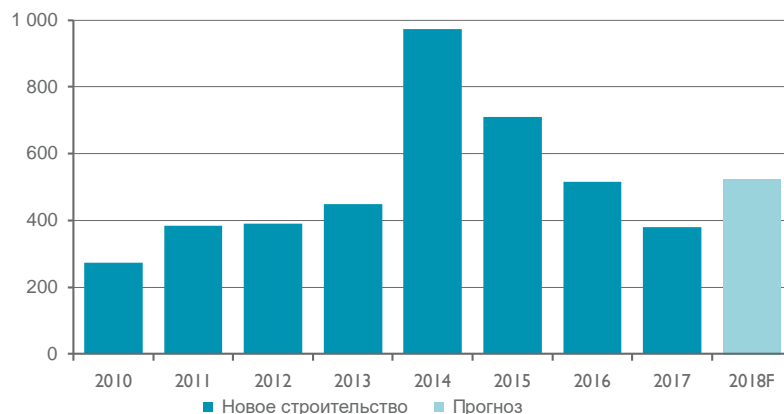
**377** ТЫС.  
КВ. М

Новое строительство,  
класс А и В  
2017 г.

**525** ТЫС.  
КВ. М

Новое строительство,  
класс А и В  
2018г. (прогноз)

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



Источник: Cushman & Wakefield

В 2017 году в регионах было построено 377 тыс. кв. м качественных складских площадей, что на 195 тыс. кв. м ниже показателей 2016 года.

48% новых площадей было построено в Новосибирской, Самарской областях и Приморском крае. По темпам строительства эти регионы опередили в 2017 году Санкт-Петербург, который традиционно является вторым, после Москвы по темпам нового строительства. Рост предложения в Санкт-Петербурге оказался самым низким за последние 6 лет. Это привело к дефициту складских площадей и росту запрашиваемых ставок аренды в этом регионе.

По предварительным прогнозам в 2018 году темпы нового строительства будут выше на 30% – будет построено около 525 тыс. кв. м новых складских площадей. На 57% из них уже заключены предварительные договоры аренды и продажи.

# СПРОС НА СКЛАДЫ В РЕГИОНАХ ВЫРОС

Спрос. Регионы

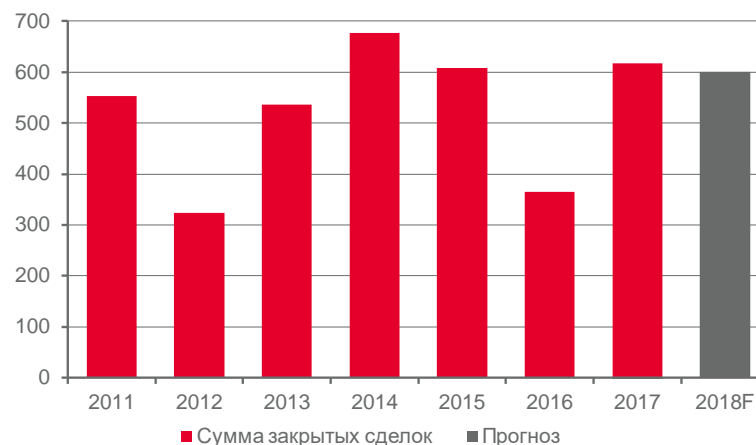
**626****ТЫС.  
КВ. М**

Арендовано и куплено,  
класс А и В  
2017 г.

**600****ТЫС.  
КВ. М**

Арендовано и куплено,  
класс А и В  
2018 г. (прогноз)

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



Источник: Cushman & Wakefield

В регионах результат 2017 года оказался лучше 2016 года по всем показателям. Объем заключенных сделок увеличился на 72% и составил 626 тыс. кв. м. На 60% увеличилось количество сделок. Средний размер сделки в 2017 году составил 9 тыс. кв. м, что выше аналогичного показателя 2016 года на 14%. Таким образом, двухлетний тренд сокращения объема заключенных сделок прекратился.

Традиционно, большинство сделок совершается в Санкт-Петербурге. В 2017 году в этом регионе было заключено 30% сделок. Второй регион по объему сделок – Екатеринбург, на этот регион пришлось 24% региональных сделок 2017 года.

Мы прогнозируем, что спрос на складские площади в регионах в следующем году сохранится. Объем заключенных сделок будет на уровне 2017 года и составит около 600 тыс. кв. м.

# ОСНОВНОЙ АРЕНДАТОР - РИТЕЙЛ

Спрос. Регионы

56

%

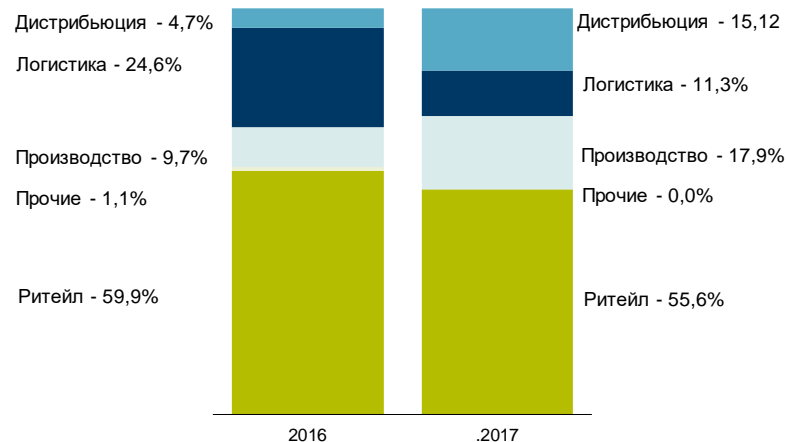
Доля розничных сетей в  
структуре спроса в 2017 г

30

%

Доля компаний сегмента  
«продукты питания» в  
структуре спроса в 2017 г.

## Структура спроса



Источник: Cushman & Wakefield

Устойчивая тенденция в регионах - более 50% арендованных и купленных площадей приходится на компании сегмента розничной торговли.

Вторая устойчивая тенденция – около 30% арендуемых площадей предназначены для хранения продуктов питания.

Доля остальных сегментов сильно варьируется от года к году и четкой тенденции не прослеживается.

Мы предполагаем, что в 2018 году тенденции сохранятся. Спрос со стороны розничных сетей и компаний сегмента «продукты питания» останется на прежнем уровне.

# КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ И СДЕЛКИ

Предложение и спрос. Москва и регионы

## Ключевые складские проекты в 2017 году

Проект	Шоссе	Регион	Расстояние от города, км	Общая площадь, тыс. кв. м	Ввод в эксплуатацию
Ориентир Север-2	Ленинградское	Москва	40	81,21	1, 4 кв.
PNK Парк-Валищево	Симферопольское	Москва	39	50,1	4.кв.
FM Logistic Электроугли	Горьковское	Москва	29	50	1 кв.
Технопарк Успенский	Горьковское	Москва	44	48,22	4 кв.
Дмитров ЛП	Дмитровское	Москва	30	26,6	3 кв.
СК Октавиан	Токсовское	Санкт-Петербург	18	18,11	1 кв.
А Плюс Парк Пермь	Краснокамская объездная дорога	Пермь	19	26,37	2 кв.
Авиаполис Янковский	Владивосток-порт Восточный	Владивосток	48	46,82	1, 3 кв.
Сибирский	Омский тракт	Новосибирск	2	71,5	4 кв.
Самаратрансавто	Утевская ул.	Самара	0	65	3, 4 кв.

## Ключевые сделки в 2017 году

Арендатор/Покупатель	Проект	Регион	Вид сделки	Общая площадь, тыс. кв. м
Wildberries	Индустриальный парк Коледино	Москва	ген. подряд	146,0
Утконос	Ориентир Север	Москва	продажа	68,7
Детский мир	ТЛК Южноуральский	Челябинск	аренда	46,1
X5 Retail group	Ориентир Север-2	Москва	аренда	45,1
KSS	Фрейт Вилладж Ворсино	Калуга	продажа	36,6
Auchan	Самаратрансавто	Самара	аренда	35,3
Монетка	А Плюс Екатеринбург	Екатеринбург	ген. подряд	34,0
Auchan	ПНК Парк Косулино	Екатеринбург	аренда	30,4
Makita	Складской комплекс Пушкино	Москва	аренда	26,5
Красное&Белое	Ролси	Екатеринбург	аренда	24,6

## Раздел 2

# ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Основной мотив 2017 года - стабилизация достигнутых показателей, с достижением рекордных для рынка показателей загрузки (72,8%) за счет некоторого сокращения средней цены на номер (-2,1% в рублях).
- Существенный прирост предложения (9,4%) за счет открытия 6 новых гостиниц с суммарным номерным фондом в 1661 единицы.
- Сдерживающие факторы для показателя цены на номер - чувствительность спроса к цене (на фоне нового предложения) плюс дальнейшее укрепление рубля (прирост средней цены в долларах США - 12,2%).

**>60** **ТЫС.**  
**номеров**  
Номерной фонд коллективных средств  
размещения Москвы

Оценка Правительства Москвы на конец 2017 г.

**19,3** **ТЫС.**  
**номеров**  
Номерной фонд современного качества

Оценка Cushman & Wakefield на конец 2017 г.

**1 661** **номер**  
в 6 гостиничных проектах

Чистый прирост предложения за 2017 год

**541** **номер**  
в 2 гостиничных проектах

Чистый прирост предложения в 4 кв. 2017 г.

# ВЫСОКАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ АКТИВНОСТЬ

Основной объем прироста - в среднеценовом и экономичном сегментах.

# 1 661 номеров

Новое предложение в 2017 г.

6 гостиничных проектов

# 80 %

Основная доля нового предложения

Сегмент среднеценового и экономичного уровня

## Новое предложение в 2017 г.

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

5 из 6 новых гостиниц (более 80% нового номерного фонда) относятся к среднеценовой или экономичной категории. Единственный открытый отель высокого класса (Upper-Upscale) – Хайатт Ридженс Петровский Парк.

Источник: Cushman & Wakefield

# РЕКОРДНЫЕ ТЕМПЫ РОСТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ

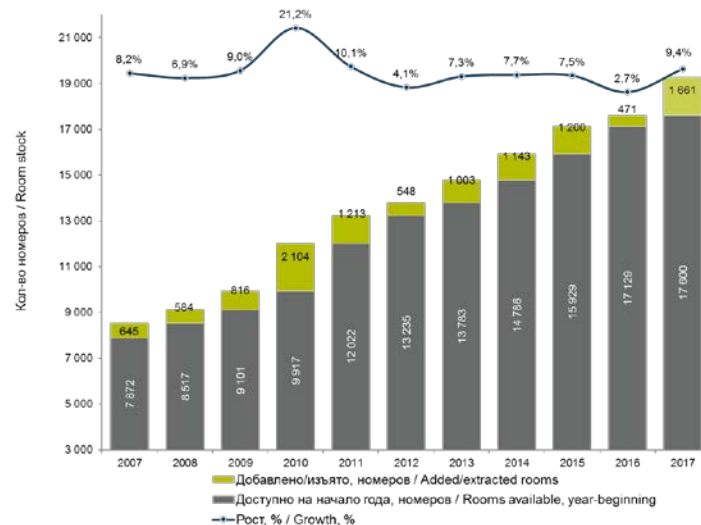
Основная причина — отложенные из-за кризиса сроки завершения строительства.

## 9,4 %

Прирост к 2016 г.

Выше, чем средний прирост за 10 лет наблюдений (8,5%)

## 10-летняя динамика изменения номерного фонда



Источник: Cushman & Wakefield

Объем рынка качественного предложения вырос в 2017 г. на рекордные за последние 6 лет 9,4%. За 10-летний период наблюдений (2007-2016 гг.) средний темп роста качественного предложения составлял 8,5%.

Основной причиной подобного подъема являются отложенные сроки завершения проектов, начатых до кризиса 2014-2015 гг. Данная тенденция является повторением всплеска роста предложения в 2010-2011 гг., когда после завершения кризиса 2008-2009 гг. предложение увеличилось на 21% и 10%, соответственно.



# ПОИСКИ БАЛАНСА МЕЖДУ СПРОСОМ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ

Рекордная загрузка при незначительном сокращении средней цены на номер.

## 72,8%

Среднегодовой уровень загрузки в 2017 г.  
Для рынка в целом

## -2,1%

Изменение средней цены на номер (руб.)  
Для рынка в целом

Загрузка за 12 мес. 2017 г. по сегментам



ADR за 12 мес. 2017 г. по сегментам



Среднерыночный уровень загрузки для гостиниц современного качества в 2017 г. составил 72,8% (+0,8 процентных пунктов к результатам 2016 г.), что является рекордным уровнем рынка за 12-летний период наблюдений.

Качественное увеличение предложения за счет номеров среднеценового и экономичного стандарта, а также эффект «низкой базы» (когда новые гостиничные номера сначала предлагаются по заведомо более низким, чем у действующих гостиниц, ценам размещения), повлияло на итоговую стоимость среднего по Москве размещения, которое снизилось по сравнению с 2016 годом на 2,1% (с 6.710 руб. до 6.567 руб.), при том, что в каждом отдельном сегменте цены на размещение росли.

# ДОХОДНОСТЬ НА НОМЕР - КОЛЕБАНИЯ «ОКОЛО НОЛЯ»

## -1,0 %

Изменение доходности на номер в 2017 г.

Для рынка в целом

## 6,1 %

Максимальный рост показателя в 2017 г.

Люксовый сегмент

Источник: Cushman & Wakefield

### Доходность на номер за 12 мес. 2017 г. по сегментам



Несмотря на то, что показатель доходности на номер по итогам года вышел на уровень 4.779 руб., что на 1% меньше результата 2016 года, в некоторых ценовых сегментах наблюдались более позитивные тенденции.

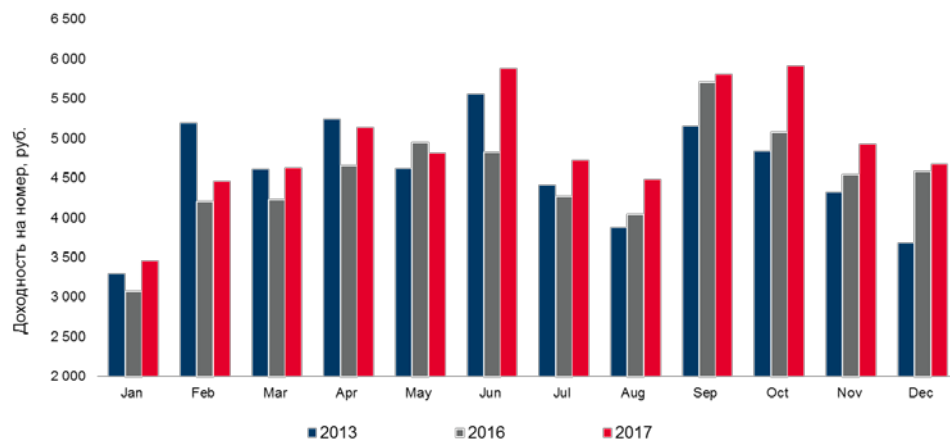
Наиболее заметные результаты продемонстрировали люксовые гостиницы (6,1% роста), а также гостиницы в сегментах выше среднего и экономичном (3,9%). В высоком ценовом сегменте доходность на номер прибавила 1,8% к прошлому году, а в среднеценовом сегменте, где произошел наиболее значительный прирост предложения (766 номеров), данный показатель даже снизился (-0,5%).

Но в целом динамика доходности на номер не показала резких изменений, что с учетом существенного расширения рынка является хорошим результатом.

# ПОЛОЖЕНИЕ ИСПРАВЛЕНО ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ

С июня 2017 г. результаты работы рынка стабильно превышали показатели 2016 г. и «эталонного» 2013 г.

## Доходность, руб. на номер



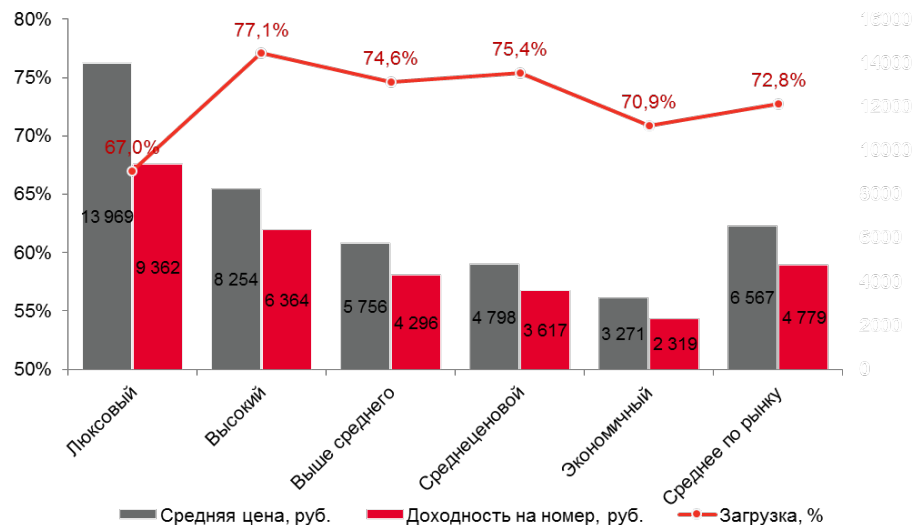
Несмотря на «провальный» характер первого полугодия 2017 г., чему, помимо прироста предложения, было множество причин (прохладная погода в начале летнего сезона – и это при официальном «открытии» турецкого направления, укрепление национальной валюты, периодически возникающих проблемах с авиаперевозчиками и т.д.), упорная работа специалистов отделов маркетинга и продаж московских гостиниц позволила переломить тенденцию с началом лета – как показано на графике слева.

В результате, начиная с июня, уровень доходности на номер в гостиницах Москвы в 2017 году стабильно превышал результаты предыдущего отчетного периода и даже «докризисного» 2013 года.

# 2017 ГОД – ГЕНЕРАЛЬНАЯ РЕПЕТИЦИЯ ПЕРЕД ЧМ-2018?

Рынок качественного предложения подошел к мега-событию года в хорошей форме.

## Операционные результаты рынка в 2017 г. по сегментам



В целом, московский рынок завершил 2017 год с хорошими результатами – со стабильно высоким уровнем загрузки, превышающим 70% практически во всех ценовых сегментах, а также некоторым (от 0,2% до 2,5%) приростом средней цены на номер в каждом из сегментов, что с учетом стабилизирующейся инфляции является неплохим показателем.

Ожидаемое значительное увеличение количества посетителей в 2018 году (прогнозы Москвы – не менее 700 тыс. болельщиков), а также прагматичный подход отельеров к формированию цены на услуги проживания и питания в условиях повышенного спроса, станут тестом на готовность рынка к увеличению спроса и качественному увеличению спроса уже в ближней и среднесрочной перспективе.

# #MARKETBEAT

Раздел 3

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Справочные данные и карты



# СТАНДАРТНЫЕ УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

## УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

### СРОК ДОГОВОРА

Офисы: 3-7 лет

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

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

### ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ

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

**Торговля:** возможно через 2-3 года после начала аренды.

Предмет для переговоров с собственником.

## ПРАВА АРЕНДЫ

### ПЕРЕУСТУПКА ПРАВ АРЕНДЫ / СУБАРЕНДА

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

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

## ПРАВИЛА ИЗМЕРЕНИЯ ПЛОЩАДИ

Площади измеряются в основном по системе БОМА (BOMA).

Некоторые собственники зданий используют систему БТИ.

## ПЛАТЕЖИ

### ВАЛЮТА ДОГОВОРА И ПЕРИОДИЧНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ

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

Склады: рубли

### ДЕПОЗИТ

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

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

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

### ПЕРЕСМОТР СТАВКИ АРЕНДЫ

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

### ИНДЕКСАЦИЯ

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

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

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

### 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, 3-5% для крупных якорных арендаторов.

## ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ, СТРАХОВКА

### РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ

Арендатор: поддержка состояния и обслуживание внутренних помещений.

Арендодатель: ремонт общих зон, несущих конструкций здания.

### СТРАХОВКА

Арендатор: страхование собственного имущества.

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

### ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

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

### КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

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

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

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

## НАЛОГИ

### НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

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

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

НДС 18%.

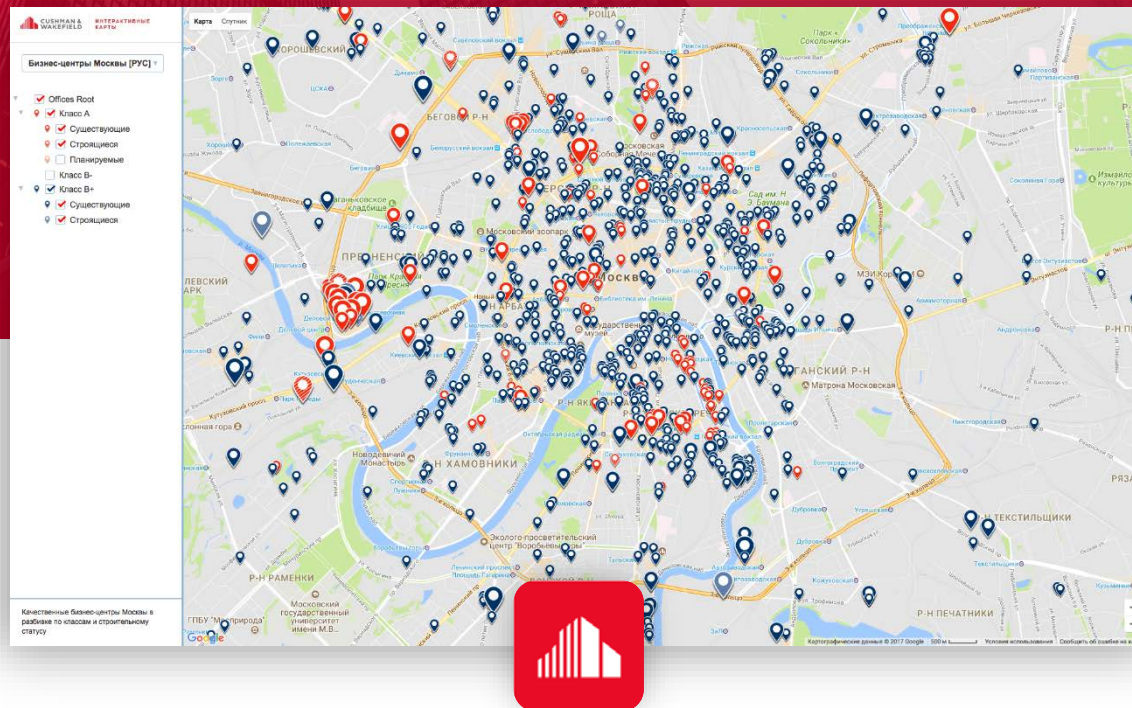


Cushman &amp; Wakefield в России

# ИНТЕРАКТИВНЫЕ КАРТЫ

**ПОИСК НЕДВИЖИМОСТИ**[www.interactivemaps.ru](http://www.interactivemaps.ru)

- Офисные помещения Москвы
- Торговые центры по всей России
- Складские помещения России
- Гостиничная недвижимость
- Строящаяся и планируемая инфраструктура



ИНТЕРАКТИВНЫЕ КАРТЫ  
КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ И  
ОБЪЕКТОВ ИНФРАСТРУКТУРЫ



## ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



**Денис Соколов**

Партнер, Руководитель  
отдела исследований

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



**Татьяна Дивина**

Старший директор, заместитель  
руководителя отдела исследований

[Tatyana.Divina@cushwake.com](mailto:Tatyana.Divina@cushwake.com)



**Марина Смирнова**

Партнёр, Руководитель отдела  
гостиничного бизнеса и туризма

[Marina.Smirnova@cushwake.com](mailto:Marina.Smirnova@cushwake.com)



**Александр Кунцевич**

Старший аналитик  
Складская недвижимость

[Alexaner.Kuntsevich@cushwake.com](mailto:Alexaner.Kuntsevich@cushwake.com)



**Мария Логутенко**

Младший аналитик  
Офисная недвижимость

[Maria.Logutenko@cushwake.com](mailto:Maria.Logutenko@cushwake.com)



**Евгения Сафонова**

Аналитик, Торговая  
недвижимость

[Evgenia.Safonova@cushwake.com](mailto:Evgenia.Safonova@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 BusinessGroup. В 2015 году завершилось слияние между Cushman & Wakefield и DTZ. Теперь объединенная компания под маркой Cushman & Wakefield командой в более, чем 43000 высококвалифицированных консультантов, представлена в 60 странах мира. Обороты компании превышают 5 млрд долл. США, площадь проектов в портфеле компании составляет более 4,3 млрд квадратных футов, а общий объем сделок — около 191 млрд долл. США.

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

Неоднократно компания Cushman & Wakefield была удостоена престижных наград премий CRE Awards, Euromoney, BestOfficeAwards 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 РЯБКОБЫЛКО**  
Управляющий партнер

**РУКОВОДСТВО****Сергей Рябокобылко**

Управляющий партнер.  
Генеральный директор  
М +7 985 764 6436  
sergey.riabokobylko@cushwake.com

**Михаил Миндлин**

Операционный директор.  
Департамент офисной  
недвижимости  
М +7 985 763 5803  
mikhail.mindlin@cushwake.com

**Павел Ивашин**

Финансовый директор  
М +7 985 924 1671  
pavel.ivashin@cushwake.com

**АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ****Павел Баранов**

Отдел корпоративных услуг  
М +7 985 364 6253  
pavel.baranov@cushwake.com

**Диана Мирзоян**

Отдел земли  
М +7 985 764 7314  
diana.mirzoyan@cushwake.com

**Евгения Осипова**

Направление аренды  
торговых центров  
М +7 919 105 7905  
evgeniya.osipova@cushwake.com

**Дмитрий Тарасов**

Отдел офисной недвижимости  
М +7 926 833 66 93  
dmitry.tarasov@cushwake.com

**Евгений Попов**

Департамент стратегии и продаж  
М +7 916 590 6805  
evgeny.popov@cushwake.com

**Егор Дорофеев**

Департамент складской и  
индустриальной недвижимости  
М +7 985 923 6563  
egor.dorofeev@cushwake.com

**Андрей Шувалов**

Департамент торговой  
недвижимости  
М +7 903 256 2174  
andrey.shuvalov@cushwake.com

**Илья Кузнецов**

Департамента Регионы России:  
корпоративные услуги  
М +7 916 501 4217  
ilya.kouznetsov@cushwake.com

**КОНСАЛТИНГ****Марина Смирнова**

Департамент гостиничного  
бизнеса и туризма  
М +7 985 410 7237  
marina.smirnova@cushwake.com

**Юлия Токарева**

Отдела стратегического  
консалтинга  
М +7 985 222 7247  
julia.tokareva@cushwake.com

**Денис Соколов**

Отдел исследований  
М +7 916 901 0377  
denis.sokolov@cushwake.com

**Марина Усенко**

Департамент гостиничного  
бизнеса и туризма  
М +7 916 173 6656  
marina.usenko@cushwake.com

**Константин Лебедев**

Отдел оценки  
М +7 985 784 4705  
konstantin.lebedev@cushwake.com

**Олег Такоев**

Отдел оценки  
М +7 910 463 4278  
oleg.takoiev@cushwake.com

**УПРАВЛЕНИЕ  
НЕДВИЖИМОСТЬЮ****Семен Юрченко**

Департамент управления  
недвижимостью  
М +7 919 967 2568  
semyon.yurchenko@cushwake.com

**Андрей Чертищев**

Департамент управления  
проектами  
М +7 916 557 2838  
andrey.chertishev@cushwake.com

**Андрей Безверхий**

Департамент рынков капитала  
М +7 910 440 1413  
andrey.bezverkhii@cushwake.com

**РЫНКИ КАПИТАЛА**