

Коммерческая недвижимость - Россия

#MARKETBEAT

Отдел исследований Cushman & Wakefield

Q4

Макроэкономика

Рынки капитала

Офисы

Торговая недвижимость

Складская недвижимость

Гостиницы

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.15 **КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

Анализ сегментов
коммерческой недвижимости

Раздел 3 с.49 **ПРИЛОЖЕНИЯ**

Справочные
данные и карты

Раздел 4 с.52 **НАША КОМАНДА**

Контактная информация
команды отдела Исследований
рынка российского офиса
Cushman & Wakefield

с.3 Прогноз



с.5 Макроэкономика



с.10 Рынки капиталов



с.15 Офисная недвижимость



с.23 Торговая недвижимость



с.32 Складская недвижимость



с.42 Гостиничная недвижимость



с.50 Условия аренды



с.51 Интерактивные карты



с.52 Лучшая исследовательская команда на рынке недвижимости России по версии **Euromoney Real Estate Awards** в 2012, 2014, 2016 и 2017 годах.



с.53 О компании



с.54 Cushman & Wakefield Россия



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

Раздел 1

РОСТ НЕРАВЕНСТВА И ДИСПАРИТЕТ – ГЛАВНЫЕ ВЫЗОВЫ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЯ СТРАНЫ НА БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ

Диспаритет будет увеличиваться не только в социальной сфере, но и в бизнесе: разрыв между лидерами и аутсайдерами даже в одной отрасли будет все больше увеличиваться. Фактически принадлежность к лидерам для бизнеса будет определяться доступом к финансированию и государственным проектам.

БРИФИНГ. СТАГНАЦИЯ ИЛИ ИНФЛЯЦИЯ

2019 год будет турбулентным для российского рынка. Будут бороться две тенденции: с одной стороны - инфляция издержек, удорожание товаров и услуг по всей цепочке, а с другой ограничение роста цен, как административное, так и рыночное. На сегодняшний день стратегия сдерживания представляется более реальной, однако инфляционное давление будет нарастать.

2018 год закончился для рынка недвижимости позитивно. Объем сделок на офисном рынке Москвы за год достиг 2 млн кв. м - абсолютный исторический рекорд. Средние взвешенные ставки на офисы по Москве за год выросли на 2,3% в реальном исчислении. При этом ставки в центре города выросли в реальном исчислении на 13%, а за пределами третьего кольца ставки упали на 3% в реальном исчислении. Разрыв между дорогой недвижимостью и дешевой усугубляется.

Правительство фактически сформировало стратегию на ближайшие годы – обеспечение стабильности через финансовый контроль и реализацию национальных проектов.

Жилое строительство и инфраструктурные проекты рассматриваются как локомотивы роста экономики. Рост потребительского сектора ожидается минимальный, это означает фактический конец потребительского бума.

Отсутствие экономического роста в целом означает, что произойдет перераспределение масштаба вклада отраслей в экономику. В соответствии с прогнозом правительства лидерами роста будут строительство, финансовый сектор и перерабатывающие производства. Потребительский сектор, образование и медицина будут расти прежними темпами.

На рынке недвижимости сохранится тенденция к росту диспаритета между успешными объектами и объектами «второго эшелона». Лидерам все труднее будет сохранять высокий статус, а привлекательное местоположение не будет гарантировать успех в связи со значительными переменами в городской структуре, увеличением периферийной плотности населения и сменой поколений.

Тенденции 2019 года

- Увеличение налогового бремени и инфляция издержек
- Стагнация на потребительском рынке
- Рост ключевой ставки
- Угроза перегрева строительного сектора
- Первые шаги программы реновации
- Национальный проект «Жилье» и переход на проектное финансирование

Раздел 1

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- 2019 год – стагнация экономики и структурные перемены в стране.
- Кредитование и жилищное строительство рассматриваются правительством в качестве локомотива роста экономики.

МАКРОЭКОНОМИКА

	2017	2018	2019	2020	2021
Рост ВВП, %	1,6	1,65	1,37	1,63	1,52
RUB/USD	58,3	62,66	65,3	63,9	63,1
ИПЦ, %	3,7	2,9	5,2	4,3	3,8
Дефлятор ВВП, %	7,6	9,6	6,4	5,1	4,2
Кредитная ставка, %	10,55	9,0	10,0	10,6	9,5
Профицит бюджета, % от ВВП	-1,3	1,8	1,6	1,1	-0,1
Потребительские расходы, %	3,3	2,17	1,0	1,94	2,28
Государственные расходы	0,4	0,17	0,6	0,9	0,9
Отток капитала, млрд. долл.	12,28	-37	-89	-100	-95
Безработица, %	5,20	4,8	4,7	4,6	4,6
Мировая цена на нефть BRENT	54,2	71,1	61,4	65,6	66,8

Источник: Oxford Economics 14/01/2019

2018 ГОД - ЛУЧШИЙ ГОД ЗА ПЯТИЛЕТКУ

После удачного 2018 года ожидается снижение темпов роста.

1,8 %

Рост ВВП в 2018 г

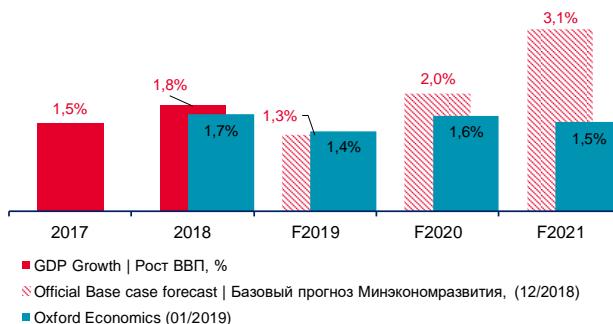
Oxford Economics

5,5 %

Таргет по инфляции

ЦБ РФ

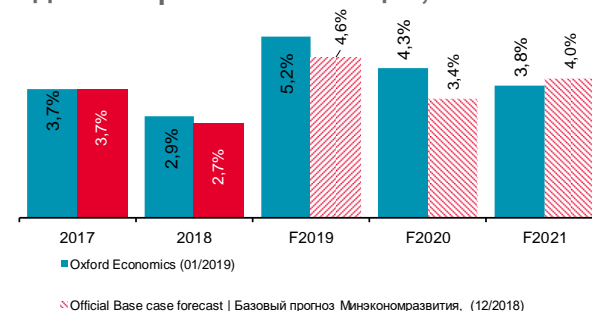
Рост ВВП, %



Пересмотр прогнозных показателей на 2019 год говорит о пессимизме правительства относительно ближайших перспектив. Ужесточение санкционного давления и растущая инфляция будут основными вызовами для правительства в 2019 году.

Кроме того с 2019г. увеличивается НДС до 20%, будет «дорабатываться» пенсионная реформа.

Индекс потребительских цен, %



Особое беспокойство вызывает риторика правительства в отношении «дедолларизации». С учетом того, что фактическое ценообразование в B2C переведено в рублевую зону, можно предположить, что на этот раз правительство хочет регулировать взаимоотношения между юридическими лицами. Если учесть, что прогноз дефлятора ВВП в этом году более 10%, смысл такой дедолларизации в сдерживании цен производителей.

КРЕДИТНЫЙ БУМ НА ФОНЕ СТАГНАЦИИ ДОХОДОВ

2018 год показал рекордные темпы роста задолженности домохозяйств. За 11 месяцев совокупный долг домохозяйств вырос на 21% и достиг 250 тысяч рублей на одно домохозяйство в среднем по России.

23%

Рост ипотечной задолженности домохозяйств

За 11 месяцев 2018 года

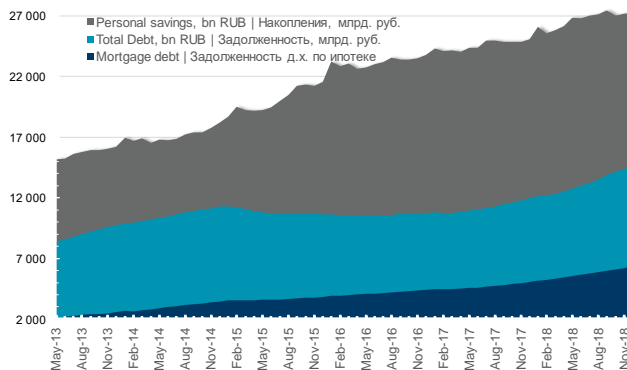
6%

От ВВП

Размер ипотечного долга домохозяйств в России

Источник: ЦБ, расчеты Cushman & Wakefield

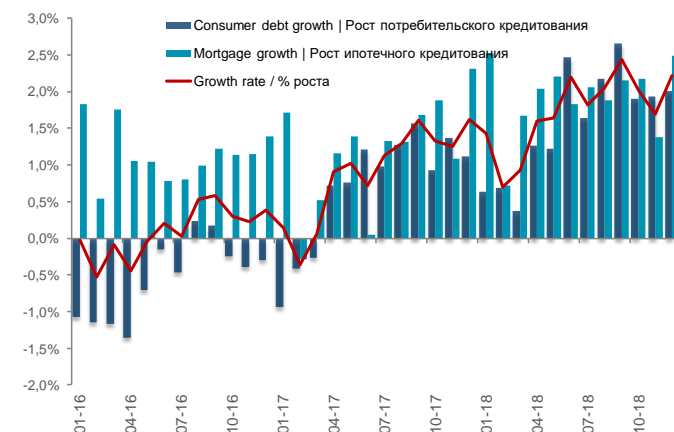
Долги и депозиты физ. лиц, млрд руб.



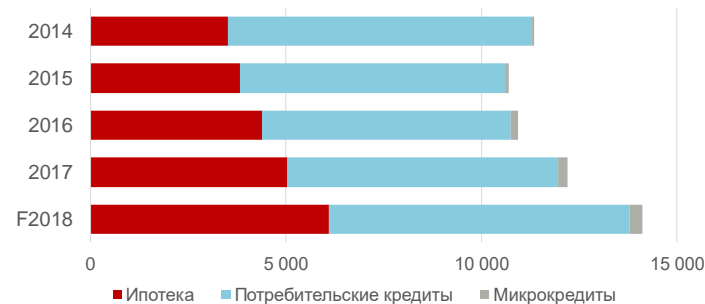
Несмотря на высокие темпы роста соотношение ипотечного долга и ВВП до сих пор остается самым низким в Европе. В Восточной Европе ипотека составляет 15-20% от ВВП, а в Западной 70-100%.

Высокие темпы роста ипотечного долга при высоких процентных ставках означают, что потребительские расходы будут ограничены, так как все большая доля доходов домохозяйств направляется на погашение кредитов.

Темпы роста задолженности домохозяйств



Структура задолженности д/х, млрд руб.



КРЕДИТОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ - ЗАТИШЬЕ

В конце 2018 года кредитование экономики затормозилось. Рост ключевой ставки будет сдерживать кредитование в целом, однако переход жилищного строительства на проектное финансирование, возможно, позволит вывести строительный сектор из кредитной стагнации, в которой он находится с 2015 г.

7,75%

Ключевая ставка

Повышена на ,25 в декабре 2018 года

23%

Доля просроченной задолженности

По операциям с недвижимостью

 Power BI

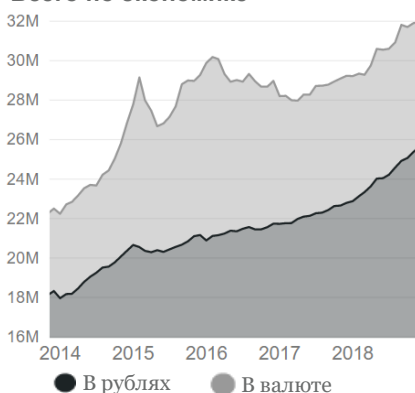
Источник: ЦБ РФ

В конце 2018 г. сохранилась позитивная динамика роста кредитования в торговле. Это означает, что в начале года розничные продажи будут относительно стабильны. Скорее всего сжатие розницы возобновится во втором квартале 2019 года.

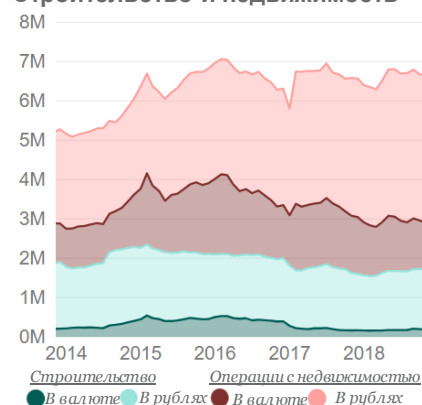
Долг компаний, занимающихся недвижимостью и строительством, не растет с 2015 года. Доля просроченной задолженности в этих секторах остается высокой: 23% по операциям с недвижимостью и 18% в строительстве. Однако переход жилищного строительства на проектное финансирование станет стимулом для роста кредитования строительства в 2019-2020 гг.

Текущая задолженность, млн. руб.

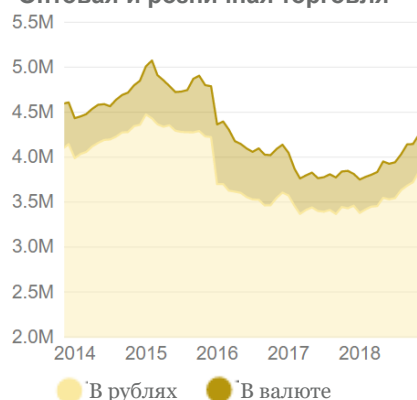
Всего по экономике



Строительство и недвижимость



Оптовая и розничная торговля



ПУБЛИЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ И ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ

Показатели фондового рынка с 18/10/18 по 15/01/2019 против индекса MICEX

+9,5 %

Магнит

Лидер роста за 90 дней

-7,5%

ЛСР

Самое сильное падение за 90 дней

Источник: MICEX, Yahoo Finance



котировки
компании

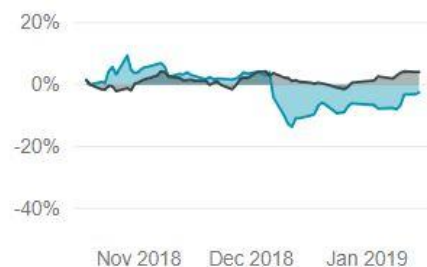


индекс
MICEX

Лента

LNTA

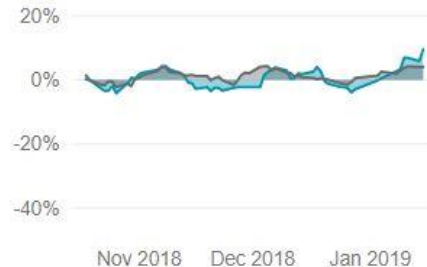
-2.6%



Магнит

MGNT

9.5%



М.Видео

MVID

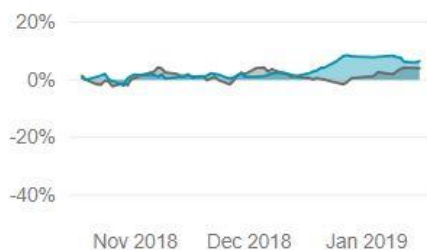
4.4%



ПИК

PIKK

6.5%



Система Галс

HALS

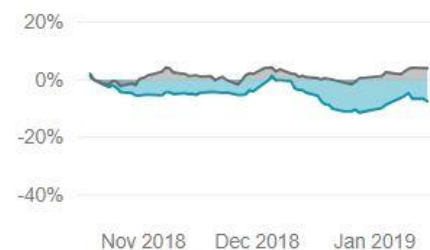
6.2%



ЛСР

LSRG

-7.5%



Раздел 2

РЫНКИ КАПИТАЛА

- Бегство иностранного капитала из российской недвижимости завершилось в 2018 г.
- Сжатие инвестиционного рынка в 2018 г. будет стимулировать рост ставок капитализации.
- Мы ожидаем, что в 2019 году инвестиционный рынок «оттолкнется от дна» за счет роста интереса со стороны российских корпораций.

1,6 млрд Евро

По итогам 2018 г.

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

2,5 млрд Евро

Прогноз на 2019 г.

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

9,5 %

Январь 2019 г.

Ставка капитализации на офисы

-6 млн Евро

Чистый отток иностранных инвестиций в 2018 г.

Рынки капитала

В 2018 ГОДУ ОСТАНОВИЛСЯ ОТТОК ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ ИЗ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ.

Восстановление объемов сделок мы ожидаем в 2019-2020 гг.

ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА: ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Польша сохраняет статус крупнейшего инвестиционного рынка в регионе. За 12 месяцев 2018 года на долю Польши пришлось 52% всех инвестиций в коммерческую недвижимость Восточной Европы.

10 %

Доля России в Восточной Европе

По объему инвестиций в коммерческую недвижимость

6,3 млрд евро

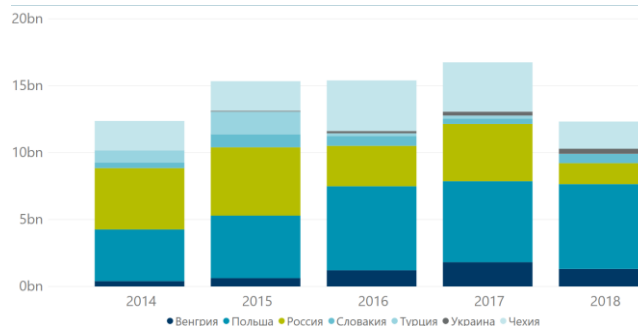
Объем инвестиций в Польше

Крупнейший инвестиционный рынок Восточной Европы с 2016 г.

REAL CAPITAL ANALYTICS

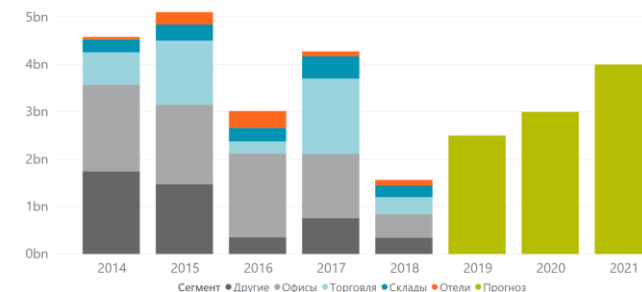
Источник: Real Capital Analytics

Объемы инвестиций на основных рынках Восточной Европы, млрд Евро



В 2018 г. Польша закрепила статус локомотива на региональном инвестиционном рынке, обеспечив более половины инвестиций в Восточной Европе. По итогам года только Польша и Словакия продемонстрировали опережающие темпы инвестиционной активности по сравнению с предыдущим годом. К сожалению, Россия оказалась явным аутсайдером в регионе, уступив по объемам инвестиций Чехии.

Объем инвестиций в России, млрд Евро



В 2018 году произошло сжатие российского инвестиционного рынка до минимальных объемов. В последний раз меньшие объемы рынка фиксировались лишь до 2006 г. С 2006 года объем инвестиций никогда до 2018 г. не падал ниже 3 млрд Евро.

Вывод капитала иностранными инвесторами закончился в 2017 г., когда чистый отток иностранных инвестиций составил 800 млн Евро. По итогам года отток и приток иностранных инвестиций сравнялись на уровне 210 млн долларов.

СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

9,25 %

Актуальная ставка капитализации

Офисная недвижимость

7,75 %

Ключевая ставка

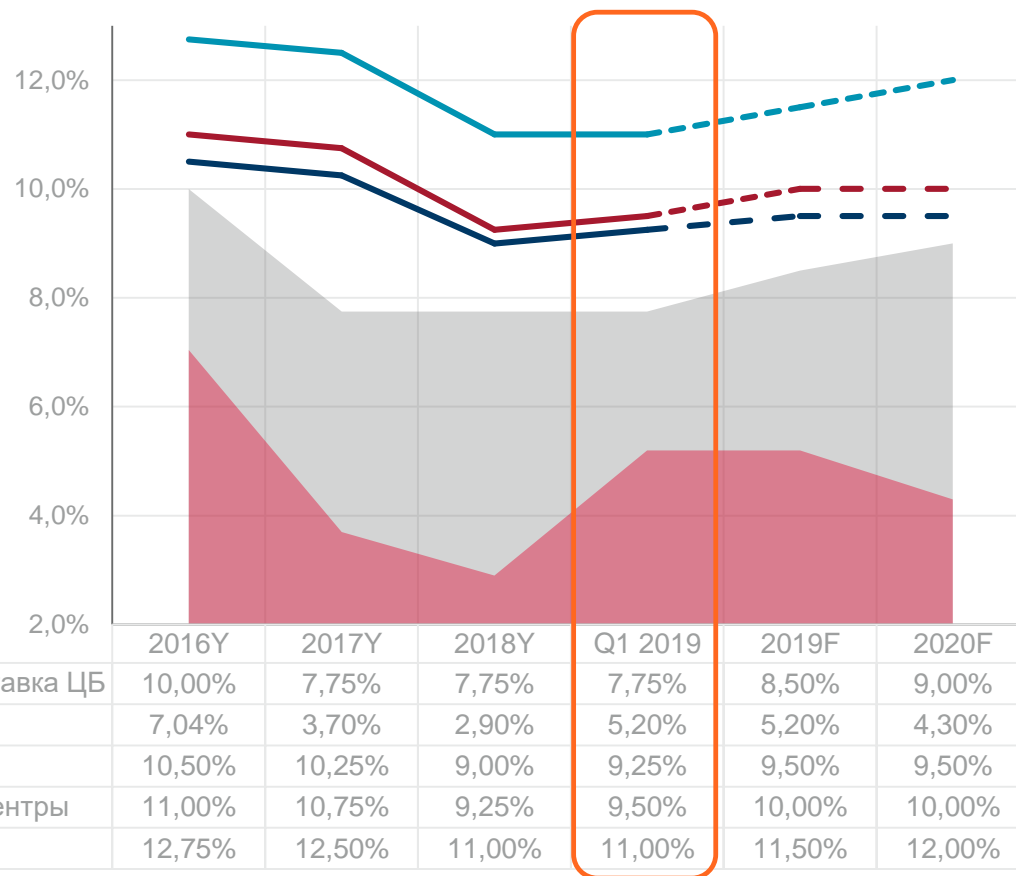
ЦБ РФ



В 2019 г. будет важно, как поведет себя ключевая ставка. Компрессии ставок капитализации, очевидно, не будет по причине сжатия инвестиционного рынка в 2018 г., а декомпрессия составит не более 50-75 б.п., так как отсутствует давление с другой стороны.

**Алан Балоев**

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



СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ

Иностранные инвестиции по-прежнему занимают небольшую долю в России.

Такая ситуация сохранится на ближайшие годы.

69 %

Доля иностранных инвестиций

В Восточной Европе

14 %

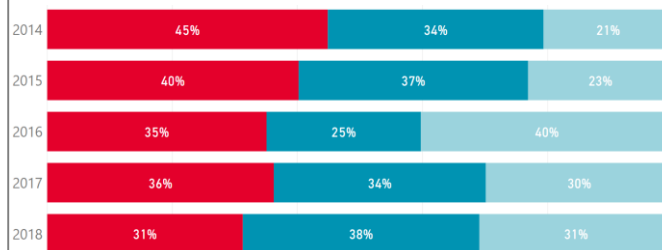
Доля иностранных инвестиций

В России за 12 мес. 2018 г.

REAL CAPITAL ANALYTICS

Источник: Real Capital Analytics

Восточная Европа

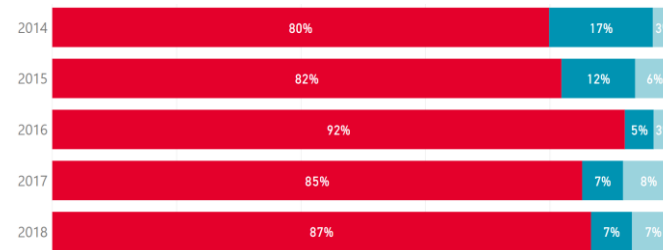


● Внутренние ● Иностранные, Европа ● Иностранные, Другие

В Восточноевропейском регионе инвестиции распределены относительно равномерно между внутренними, внутрирегиональными (европейскими) и внешними (из Америки, Азии, Африки и т.д.). В 2018 году возросла доля внеевропейских инвестиций.

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%, пока рынок снова не откроется для иностранного капитала.

Раздел 2

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Согласно нашим прогнозам, все индикаторы офисного сектора показали небольшое улучшение.
- 2018 стал годом рекордов:
 - ✓ Зафиксирован исторический максимум по объему сделок. Арендаторы использовали открытое окно возможностей.
 - ✓ Новое строительство достигло исторического минимума за последние 15 лет.

Москва 2018 г.

Класс А, В+ и В-

17,24 млн кв. м

Общее количество офисных помещений

133 тыс. кв. м

Новое строительство

415 тыс. кв. м

Поглощение

2 млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Офисная недвижимость

ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ ЗАВЕРШИЛОСЬ

Сформировавшаяся конъюнктура офисного рынка предполагает стабильные объемы строительства, небольшую положительную абсорбцию и умеренный рост арендной ставки на уровне индексации. В реальном исчислении ставки будут стабильны.

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

На рынке зафиксирован 15-ти летний антирекорд по вводу новых офисных площадей. В ближайшие годы уровень строительства будет стабильным.

133

ТЫС. КВ. М

Новое строительство
2018 год

150

ТЫС. КВ. М

Новое строительство
Прогноз на 2019 год

Источник: Cushman & Wakefield

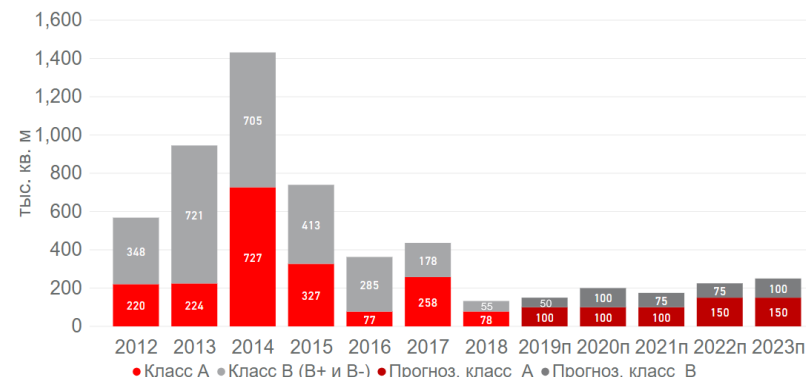
Рекорд низкого объема нового строительства превзошел ожидания. Вместо планируемых 200 тыс. кв. м новое строительство 2018 года составило всего 133 тыс. кв. м.

В 4 квартале 2018 года было введено лишь одно офисное здание - БЦ Амальтея (класс А). Таким образом, новое строительство 4-го квартала составило 31 тыс. кв. м.

Строительная активность была распределена по всему городу – примерно одинаковое количество квадратных метров было построено в традиционных деловых субрынках в центре города и за пределами ТТК. При этом, площадь большинства новых зданий не превышает 20 тыс. кв. м. Исключение составили БЦ Новион и Амальтея (22 тыс. кв. м и 31 тыс. кв. м, соответственно).

Несмотря на то, что в 2019 году к вводу в эксплуатацию заявлено 400 тыс. кв. м, по нашим оценкам новое строительство будет гораздо скромнее (150-200 тыс. кв. м). Крупнейшим станет объект класса А - Искра Парк, с офисной арендуемой площадью 50 тыс. кв. м. Объекты нового строительства будут равномерно распределены по Москве, крупнейшие из них будут построены за пределами ТТК.

Новое строительство по классам



СПРОС

2018 год побил исторический рекорд по объему сделок. К концу года традиционно наблюдался рост активности арендаторов.

2

МЛН КВ. М

Сумма сделок по аренде
и продаже

2018 год

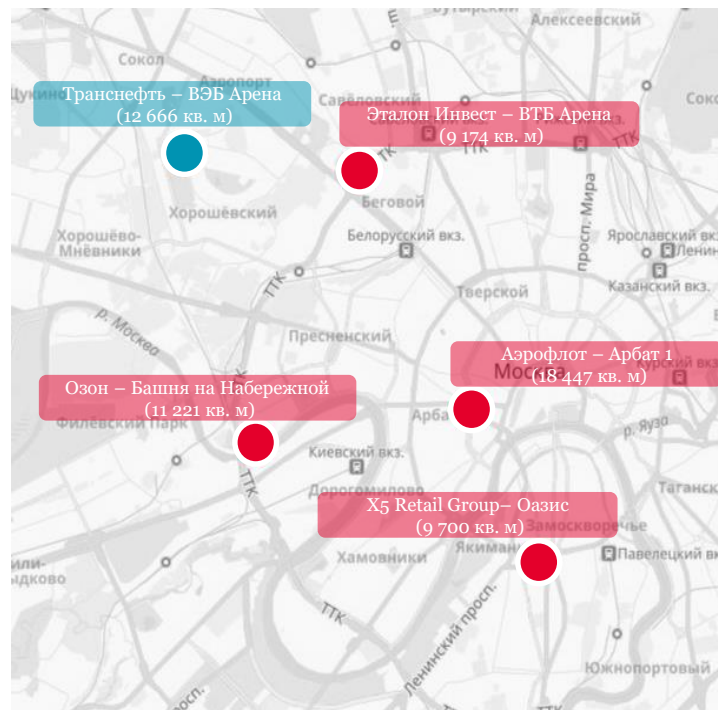
1,8

МЛН КВ. М

Сумма сделок по аренде
и продаже

Прогноз на 2019 год

Крупнейшие сделки 2018 года



● Класс А

● Класс В (В+&В-)

В четвертом квартале объем сделок составил 640 тыс. кв. м. Значительный скачок роста произошел за счет увеличения спроса в классе В, спрос на класс А продолжает умеренный рост.

Самыми активными индустриями в 2018 году по количеству сделок являются Банки и финансы (12%), ИТ и компьютеры (9%), Розничная торговля (8%).

Основной спрос по закрытым сделкам пришелся на блоки менее 2 тыс. кв. м, и лишь 30% спроса – на блоки более 2 тыс. кв. м. Вместе с тем на рынке наблюдается локальный дефицит крупных консолидированных блоков в центре города.

Мы ожидаем снижение спроса в 2019-2020 гг. в связи с принимаемыми сейчас государственными решениями по увеличению налоговой нагрузки на бизнес, консервативными прогнозами развития экономики и новым циклом рынка офисной недвижимости в целом. Тем не менее, показатель останется на естественном для рынка уровне - 1,6-1,8 млн кв. м. В среднесрочной перспективе к 2022 году спрос снова выйдет на уровень 2017-2018 гг.

Источник: Cushman & Wakefield

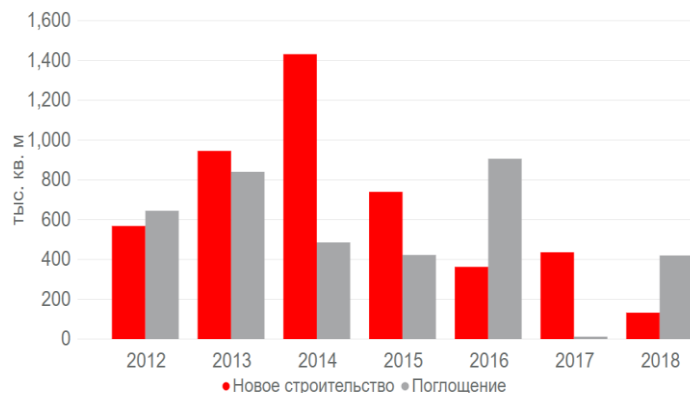
СТАБИЛЬНО ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ

В течение 2018 года лучшие предложения вакантных площадей «выбирались» с рынка.

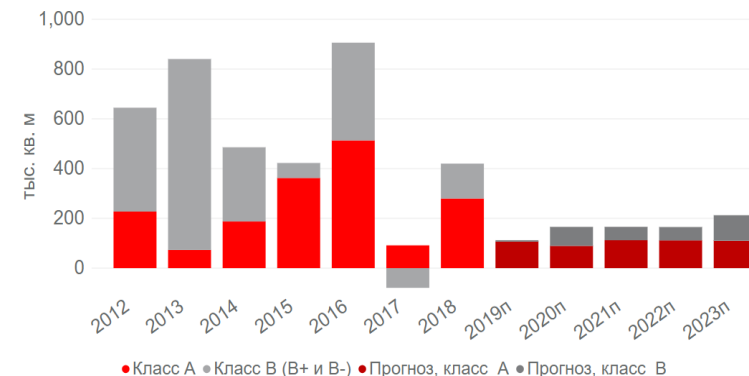
В 2019 году арендаторы вряд ли будут уменьшать свои площади, таким образом, на фоне низкой строительной активности и стабильно высокого спроса чистое поглощение будет оставаться положительным.

415
ТЫС. КВ. М
 Поглощение
 2018 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

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

На фоне рекордно высокого спроса и низкого объема нового строительства, вакансия снизилась на 1,8 п.п. с конца 2017 года и составила 10,4% в 4 кв. 2018 года. В ближайшие годы уровень вакансии будет оставаться на уровне, сравнимом с 2018 годом.

10,4 %

Доля свободных помещений по состоянию на конец 2018 года

Класс А и В (В+ и В-)

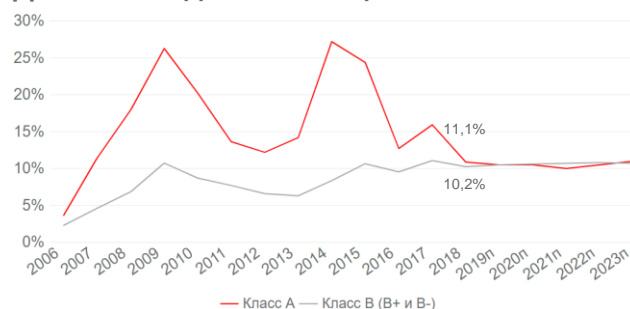
1,85 млн кв. м

Площадь свободных помещений по состоянию на январь 2019 года

Класс А и В (В+ и В-)

Источник: Cushman & Wakefield

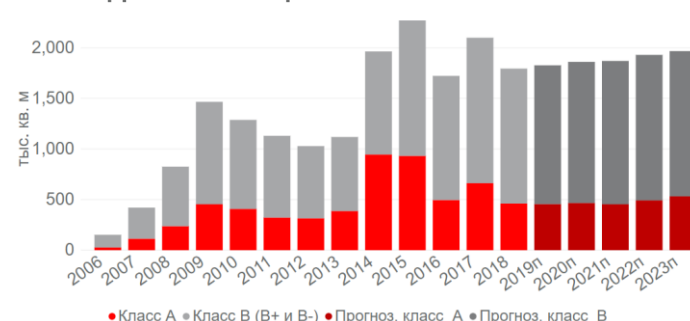
Доля свободных помещений



Тренд на снижение уровня вакансии, начавшийся в 2017 году, наблюдался весь прошлый год. По данным на конец 2018 года уровень вакансии составил 10,4%. Данное снижение вызвано главным образом уменьшением вакансии в офисных пространствах класса А за пределами Садового кольца. В то время как в историческом центре Москвы уровень вакансии постепенно растет.

Начиная с 2015 года вакансия в классе А постепенно уменьшается от первого квартала к последнему, в целом, снижаясь последние 4 года схожими темпами. В классе В уровень вакансии последние 2 года стабилен.

Свободные помещения

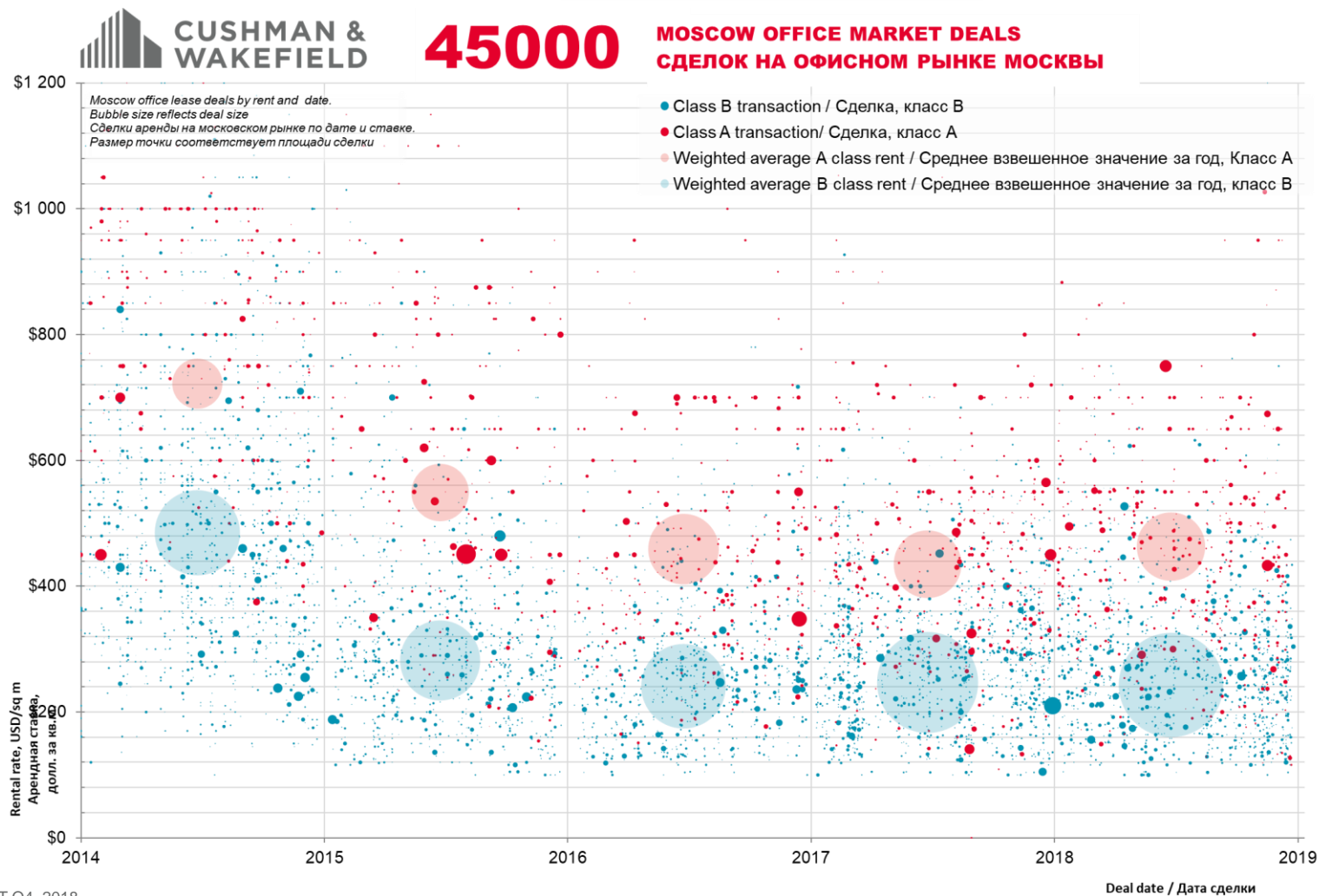


В 2018 году Центр и Западное направление были самыми популярными при выборе офиса. Уровень вакансии в Москве снижался за счет высокого спроса на площади в таких субрынках как: Центральный Деловой, Сити, Юго-Западный и Северо-Западный. Самое заметное снижение уровня вакансии произошло в таких субрынках как: Кутузовский, Белорусский и Басманный. Ввиду недостатка предложения больших блоков в центре, арендаторы также уделяют больше внимания вариантам размещения в БЦ между ТТК и МКАД.

СДЕЛКИ АРЕНДЫ В МОСКВЕ

Сделки аренды на московском рынке по дате и ставке.
Размер точки соответствует площади сделки

#MARKETBEAT



СТАВКИ АРЕНДЫ

Ставки аренды продолжают расти. Уровень ставок аренды на офисные помещения в Москве в 2018 году в среднем по рынку вырос на 5% относительно 2017 года. Большое влияние на рост оказало удорожание класса А в центре Москвы в пределах Садового кольца.

264

долл. за кв. м в год

Январь, 2019 год

Долларовый эквивалент. Все сделки аренды на рынке

17 635

руб. за кв. м в год

Январь, 2019 год

Рублевый эквивалент. Все сделки аренды на рынке

Источник: Cushman & Wakefield

Рублевые vs долларовые договоры

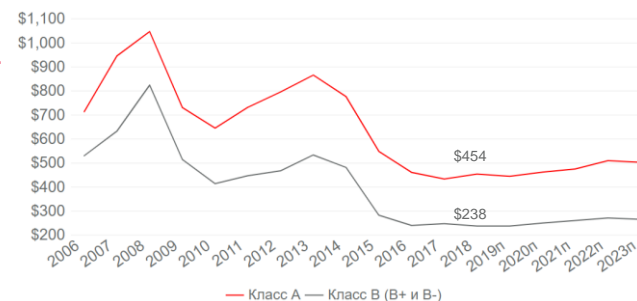
Класс	Валюта Договора	Объем сделок, кв. м	Ставка
A	USD	162 033	\$605
	RUB	386 179	24 657 руб.
B+ & B-	USD	13 730	\$494
	RUB	1 330 579	14 847 руб.

8,8% - доля долларовых договоров в среднем по рынку (все сделки - аренда и продажа)

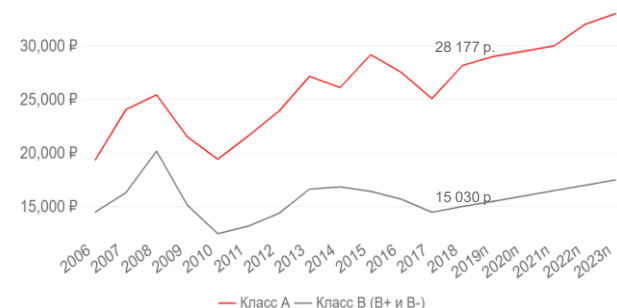
Средневзвешенный долларовый эквивалент ставок аренды в классе А по состоянию на конец 2018 года составляет \$454 за кв. м в год (28 177 руб. за кв. м в год). Средневзвешенный рублевый эквивалент ставок по сделкам аренды в классе В – 15 030 руб. за кв. м в год (\$238 за кв. м в год).

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

Ставки аренды в долларовом исчислении



Ставки аренды в рублевом исчислении



Раздел 2

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Возвращение потребителей в магазины в 2018 году было недолгим. Уже к концу года потребительские ожидания стали ухудшаться. В 2019 году потребительский рынок будет оставаться слабым. В среднесрочной перспективе можно ожидать стагнации.
- Ввиду высокой конкуренции и ослабленного потребительского рынка сегмент торговой недвижимости чувствителен к появлению новых торговых объектов. Недавно открывшиеся и обновляемые объекты относительно быстро заполняются, в то время как устаревающие ТЦ испытывают ротацию арендаторов и в отдельных случаях рост вакансий.

5,2 млн кв. м

Общее количество торговых площадей в Москве

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

108 тыс. кв. м

Новое строительство в Москве в 2018г.

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

8,8 %

Доля свободных площадей

все торговые центры, Москва

165 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

СТАГНАЦИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО РЫНКА

После «рывка» в прошедшем году в 2019-2020 гг. недостаточный платежеспособный спрос будет удерживать розничную торговлю в фазе слабого роста. Предварительная оценка Минэкономразвития роста располагаемых доходов населения в 2018 году выглядит завышенной на фоне альтернативных более консервативных оценок.

Предварительные итоги 2018 года

2,9%

Рост оборота розничной торговли

1,3-1,7% - прогноз на 2019 год

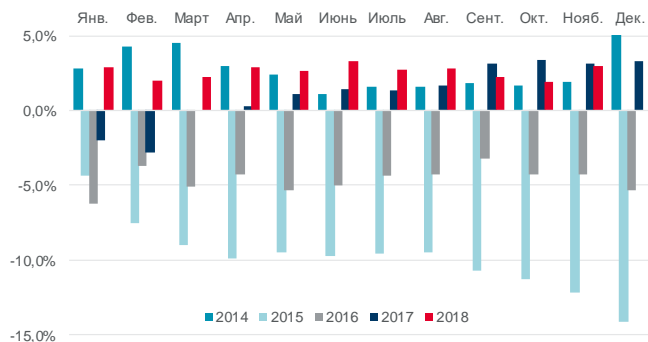
3,4%

Реальные располагаемые доходы

0,7-1,0% - прогноз на 2019 год

Источник: прогноз Минэкономразвития, декабрь 2018 г.

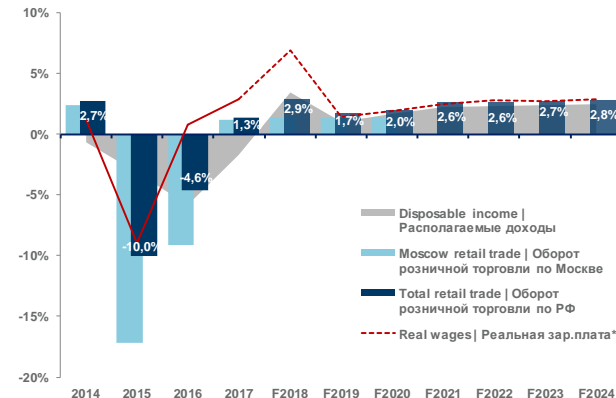
Оборот розничной торговли в России*



*Динамика по месяцам в сравнении с аналогичным периодом прошлого года (Ростстат)

По итогам 11 месяцев 2018 года рост оборота розничной торговли относительно аналогичного периода прошлого года составил 2,6%. Предварительная оценка результатов года Минэком - 2,9% - выглядит слегка завышенной, если не будут пересмотрены показатели предыдущих месяцев. Рост сектора происходит за счет потребительского кредитования, т.к. доходы населения растут значительно более медленными темпами.

Потребительский рынок



По предварительным оценкам Счетной палаты и ВШЭ рост реальных располагаемых доходов населения в 2018 году не превысил 1%. Эти оценки подтверждают данные Росстата за 11 месяцев 2018 года – 0,4%. Оценка Минэкономразвития обусловлена скорее политическими, а не экономическими факторами. В текущем году рост благосостояния населения также будет минимальным. Это скорее всего приведет к снижению посещаемости и/или снижению среднего размера покупки.

ОНЛАЙН VS ФИЗИЧЕСКИЕ МАГАЗИНЫ

Онлайн торговля является одним из основных факторов роста для розничного сегмента, особенно по некоторым категориям. Пока доля онлайн продаж в обороте розничной торговли несравнимо мала, и формат дает скорее качественное, а не количественное изменение рынку.

Доля онлайн торговли в других странах

18%

Великобритания

10%

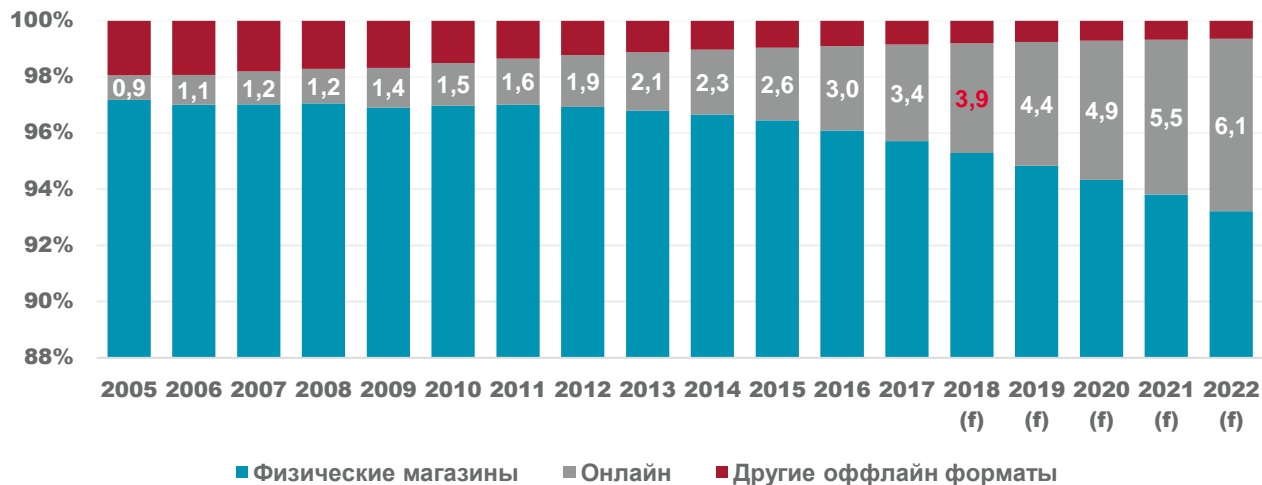
Франция

~5%

Центральная и Восточная Европа (в среднем)

Источник: Global Data, Cushman & Wakefield

Доля онлайн торговли в структуре оборота розничной торговли России



Рынок торговой недвижимости Европы сейчас сталкивается с серьезными нарастающими вызовами. Конечно, люди продолжают и будут продолжать совершать покупки в физических магазинах. Но все чаще отдельные объекты и даже целые форматы сталкиваются с трудностями в привлечении покупателей. Одним из факторов этого давления является активно развивающаяся онлайн торговля. Если для более развитых рынков Западной Европы эта угроза более актуальна в краткосрочной перспективе (уже сейчас доля онлайн ритейла составляет 10-20% розничного рынка), для Восточной Европы, в т.ч. для России, это более отдаленное будущее. Но уже сейчас ритейлеры перестраивают свои логистические сети для перехода на омниканальность.

Торговая недвижимость

УВЕЛИЧИВАЕТСЯ РАЗРЫВ МЕЖДУ ЛИДЕРАМИ И АУТСАЙДЕРАМИ

В условиях ограниченных ресурсов потребители выбирают наиболее выгодные предложения и посещают наиболее привлекательные объекты.

2019 ГОД: НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Ожидается незначительный рост строительной активности в 2019 году после рекордно низких значений прошлого года. В основном он будет обеспечен за счет ввода крупных объектов в Москве и Московской области.

483

ТЫС. КВ. М

Новое строительство,
2018 г.

Россия (включая Москву)

700

ТЫС. КВ. М

Новое строительство, прогноз на
2019 г.

Россия (включая Москву)

Источник: Cushman & Wakefield

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



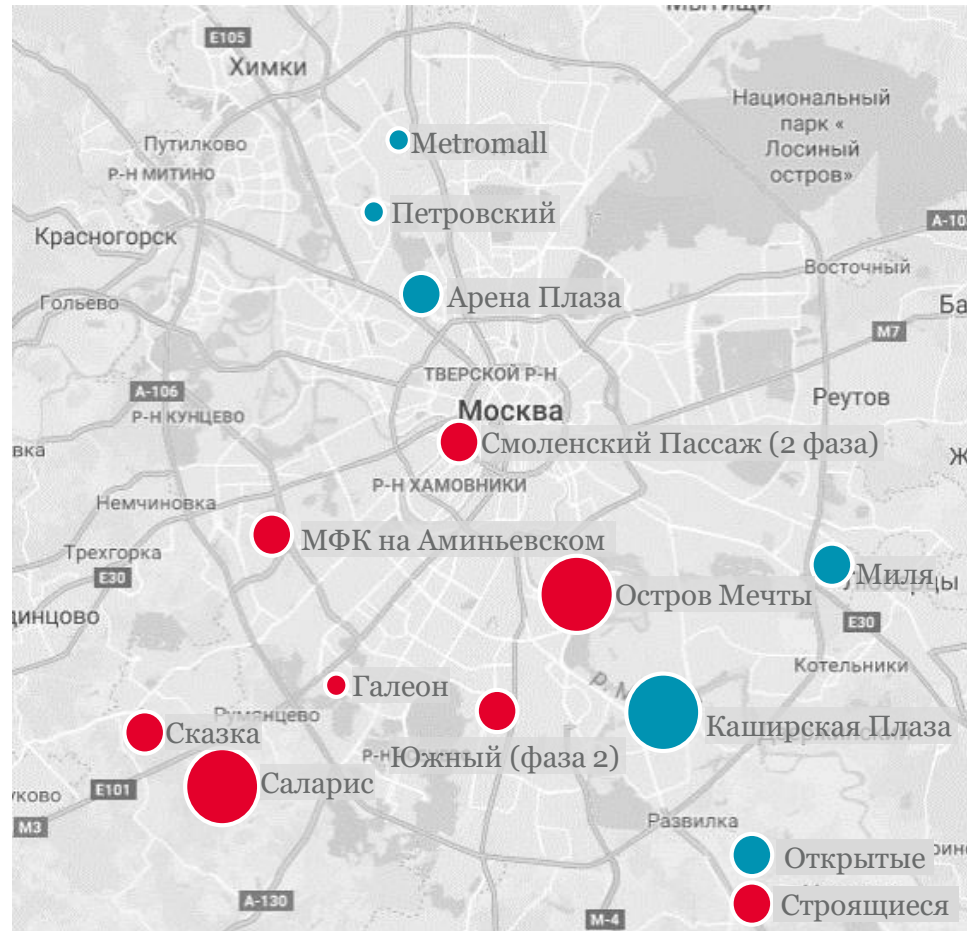
Источник: Cushman & Wakefield

Четвертый квартал традиционно стал самым богатым на новые открытия, было запущено 10 торговых объектов общей арендуемой площадью 219 тыс. кв. м, что составляет почти половину от годового ввода.

В этом году был открыт первый аутлет за пределами Москвы и Санкт-Петербурга – Brands' Stories в Екатеринбурге (GLA – 10 тыс. кв. м). Развитие формата аутлетов станет одной из тенденций ближайших 2-3 лет. В 2019 году анонсировано открытие еще двух проектов в Москве, и в других городах.

На регионы приходится менее половины заявленного ввода новых площадей в 2019 году. Будут вводиться средние и малые торговые центры (менее 45 000 кв. м). Значительный объем площадей заявлен к вводу в Москве и МО. В других крупных и малых городах строительная активность распределяется почти равномерно – 52% площадей, заявленных к вводу, располагается в городах с населением менее 500 тыс. человек.

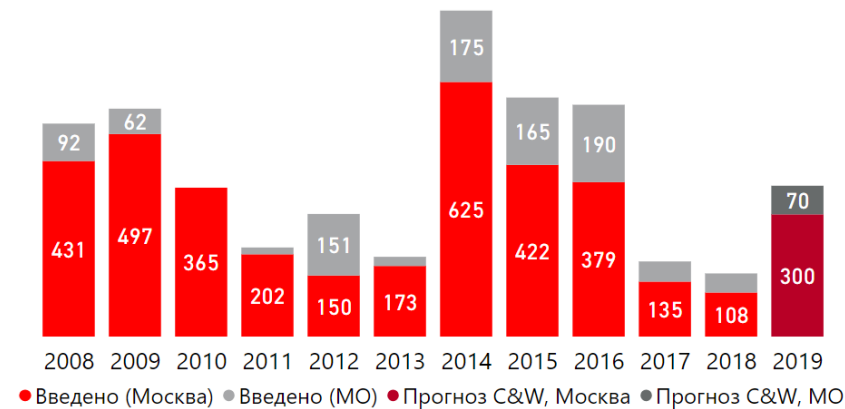
Торговые центры, открытые в 2018 г. и планируемые к открытию в Москве в 2019 г.



Торговая недвижимость

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

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



После рекордно низкого объема нового строительства 2018 года, в следующем году мы ожидаем значительный рост ввода. Такое увеличение будет в основном обеспечено за счет открытия крупномасштабных проектов – ТЦ «Саларис» (GLA - 105 тыс. кв. м) и торговой части парка развлечений «Остров Мечты» (GLA - 70 тыс. кв. м). ТЦ «Саларис» и ТЦ «Сказка» (GLA – 18 тыс. кв. м) в Рассказовке станут первыми этапами реализации развития торговой функции на крупных ТПУ. Еще несколько подобных проектов запланированы на 2020-2021гг.



Торговая недвижимость

ВАКАНСИЯ В НОВЫХ ОБЪЕКТАХ СНИЖАЕТСЯ

Торговые центры, открытые после 2014 года с высокой долей вакансии, заметно сократили свободные площади. При этом в стабилизированных торговых центрах, выведенных на рынок несколько лет назад и ранее, заметна ротация арендаторов. Новые проекты постепенно перетягивают на себя внимание.

В среднем по рынку на конец 2018 года уровень вакансии составил 8,8%. Среднегодовое значение – 9,2%. В текущем году вакансия будет оставаться на уровне прошлого года, на уровне 9-9,5%, если новые крупные объекты будут выведены на рынок в заявленные сроки.

Вакансия по объектам, открытым в 2015-2018 гг.



РИТЕЙЛЕРЫ – ИТОГИ ГОДА И ТРЕНДЫ НА 2019 ГОД

В условиях ослабленного потребительского рынка в текущем году ритейлеры направят свои силы на укрепление существующих позиций. Можно ожидать качественных изменений, а не количественного роста. В борьбе за внимание потребителя операторы будут пробовать новые форматы, концепции, каналы коммуникации.

ПЛАНЫ ПО РАЗВИТИЮ В 2019г.



Расширение целевой аудитории за счет новых или гибридных форматов, привлечение дополнительного трафика

Например, в конце года онлайн ритейлер Lamoda запустил первый офлайн-магазин и открыл первую торговую точку в ТЦ Атриум. Гибридные форматы и коллаборации часто связаны с точками общественного питания. Операторы связи МТС и Билайн объявили об открытии кофеен Costa Coffee в розничных точках с максимальным клиентским трафиком. «Магнит» провел тестирование новой для себя концепции и открыл в магазинах кафе формата eat&go, в его планах покрыть всю географию магазинов сети.

Слияния и поглощения, укрупнение бизнеса

В прошедшем году был объявлен ряд крупных сделок по слиянию и поглощению крупными игроками локальных и федеральных сетей («М.Видео»/«Эльдорадо» и Media Markt «Евросеть» и «Связной», X5 и «Полушка», Billa и «Я любимый», Leroy Merlin и «К-Паута» и другие). Начало этого года уже ознаменовалось объявлением сделки по слиянию трех крупных компаний – «Дикси», «Красное & Белое» и «Бристоль». В этом году мы увидим и другие сделки. Гиганты рынка занимают новые ниши – например, Озон, продает лекарства с доставкой, планирует запуск доставки еды.

Выход на новые рынки – как физические, так и виртуальные

В прошедшем году многие российские торговые компании заявили о планах экспансии на рынки СНГ, Европы, Америки и Азии (Додо Пицца, Теремок, Детский мир, Black Star Burger, Урюк). Первые российские компании начнут продавать товары на интернет платформе Tmall (Alibaba Group). Ритейлеры развивают собственные онлайн продажи, также войдут в активную фазу реализации планы по созданию российских интернет-агрегаторов, озвученные в прошлом году.

НОВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ В 2018г.



КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

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

165

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 в 2018 г. зарегистрирован рекордный спрос на складские помещения.
- Доля свободных площадей в Москве снижается, запрашиваемые арендные ставки растут.
- Девелоперы отдают предпочтение строительству под клиента спекулятивному строительству.

Москва (класс А)

	2018	2019 (прогноз)
Предложение (тыс. кв. м)	10 558	11 208
Строительство (тыс. кв. м)	698	650
Доля свободных площадей (%)	8,5	7
Ставка аренды* (руб. за кв. м в год)	3 600	3 800
Объем сделок (тыс. кв. м)	1 770	1 300

Регионы (класс А)

	2018	2019 (прогноз)
Предложение (тыс. кв. м)	6 939	7 419
Строительство (тыс. кв. м)	286	480
Объем сделок (тыс. кв. м)	435	450

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

Источник: Cushman & Wakefield

СПРОС НА СКЛАДСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ СТАБИЛЕН

Тенденции. Москва и регионы.

1,1

МЛН КВ. М

**Новое строительство,
класс А и Б**

2018 г., Москва и регионы

2,45

МЛН КВ. М

**Арендовано и куплено,
класс А и Б**

2018 г., Москва и регионы

2018 год показал рекордный спрос на складские помещения в Московском регионе - объем сделок достиг максимального за 10 лет уровня в 1,9 млн. кв. м. Средний размер сделки не изменился по сравнению с 2017 г. и составил 15 тыс. кв. м, поэтому рост произошел за счет увеличения количества сделок.

Доля свободных площадей постепенно снижается, мы отмечаем отсутствие больших блоков (более 20 тыс. кв. м) готовых для аренды/покупки. Однако тренда на рост спекулятивного строительства нет, основную долю объектов, планируемых к вводу в 2019 году, составляют проекты built-to-suit.

В Московском регионе отмечается дефицит новых площадок для строительства складской недвижимости на наиболее востребованных направлениях (юг и север).

Объем арендованных и купленных площадей в регионах ниже московского. Однако спрос стабилен – по сравнению с 2017 год объем сделок уменьшился незначительно. В следующем году мы ожидаем, что спрос останется на сравнимом с 2018 годом уровне.

Так же как и в Московском регионе доля спекулятивного строительства невелика. Девелоперы предпочитают строить объекты под клиента.

Крупные складские комплексы, кроме Москвы, были введены в 2018 году в Ярославле, Екатеринбурге, Казани, Уфе, Санкт-Петербурге.

Источник: Cushman & Wakefield

Складская недвижимость

МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

В МОСКОВСКОМ РЕГИОНЕ РЫНОК РАСТЕТ

Уменьшение доли свободных площадей и рост арендных ставок.

8,5 %

Доля свободных площадей, класс А

4 кв. 2018 г.

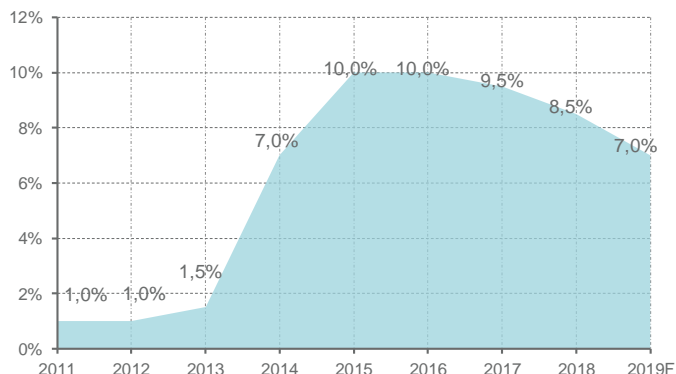
3 600

руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды, класс А

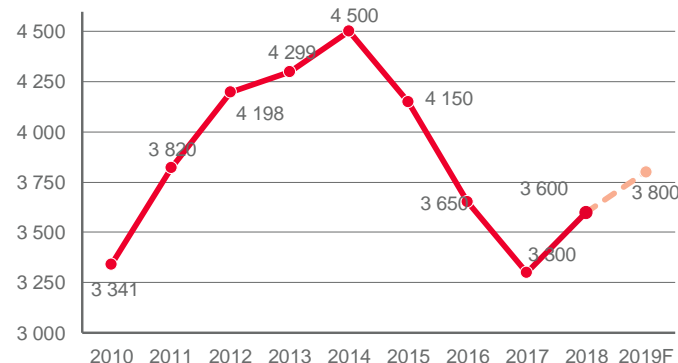
4 кв. 2018 г.

Доля вакантных площадей, класс А



На фоне рекордного объема сделок, на протяжении 2018 г. отмечалось постепенное снижение уровня свободных площадей. В связи с ограниченным вводом спекулятивных объектов (всего 35% от нового строительства в 2019 г.) и сохранением высокого спроса на складские площади мы ожидаем, что данный тренд сохранится в следующем году.

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



В 2018 г. арендная ставка выросла по сравнению с 2017 г. на 10% и находится на уровне 3600-3800 руб. за кв. в год.

При условии сохранения благоприятной конъюнктуры рынка – высокого спроса и уменьшения доли свободных площадей, в 2019 г. возможен дальнейший рост арендной ставки.

Источник: Cushman & Wakefield

МОСКОВСКИЙ РЕГИОН: РЕКОРДНО ВЫСОКИЙ СПРОС НА СКЛАДЫ

Спрос и предложение. Московский регион.

787

ТЫС. КВ. М

Новое строительство, класс А и В
2018 г.

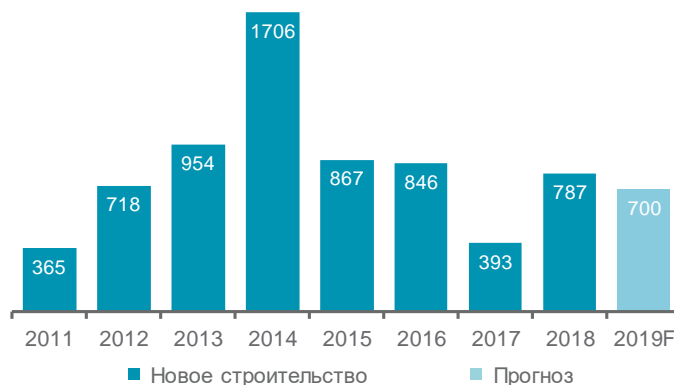
1,9

МЛН КВ. М

Арендовано и куплено, класс А и В
2018 г.

Источник: Cushman & Wakefield

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



В 2018 году предложение увеличилось на 787 тыс. кв. м складских площадей, что в два раза превышает показатель 2017 года.

Мы ожидаем, что в 2019 г. объем ввода составит около 700 тыс. кв. м, в основном новое строительство будет обеспечено за счет объектов built-to-suit.

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



В 2018 году было арендовано и куплено 1,9 млн кв. м качественных складских площадей, что является рекордным показателем за последние 10 лет.

По нашим прогнозам в 2019 году спрос снизится до естественного для рынка уровня, объем сделок составит около 1,5 млн кв. м качественных складских площадей.

ОСНОВНОЙ АРЕНДАТОР - РИТЕЙЛ

Спрос. Московский регион.

43%

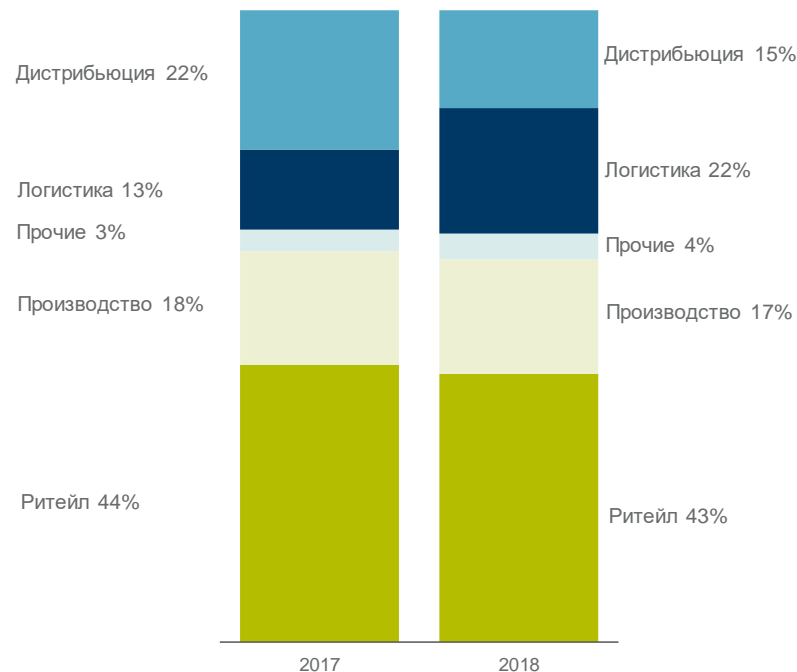
Доля розничных сетей
в структуре спроса за 2018 г.

24%

Доля категории «Продукты
питания»
в структуре спроса за 2018 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Структура спроса



Традиционно наибольшую долю в объеме сделок по продаже и аренде складских площадей занимают компании сегмента розничной торговли. В этом сегменте средний размер сделки выше чем в среднем по рынку – 24,5 тыс. кв. м.

Наибольший прирост в структуре спроса продемонстрировали логистические компании, в основном за счет уменьшения доли дистрибьютеров.

Что касается структуры спроса по сфере деятельности, то лидерами являются компании категории «Продукты питания», на них приходится 24% арендованных и купленных площадей.

В 2019 г. мы не ожидаем существенных изменений в структуре спроса.

Складская недвижимость

РЕГИОНЫ РОССИИ

ДЕФИЦИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ

Спрос и предложение. Регионы.

301

ТЫС. КВ. М

Новое строительство, класс А и В
2018 г.

556

ТЫС. КВ. М

Арендовано и куплено, класс А и В
2018 г.

Источник: Cushman & Wakefield

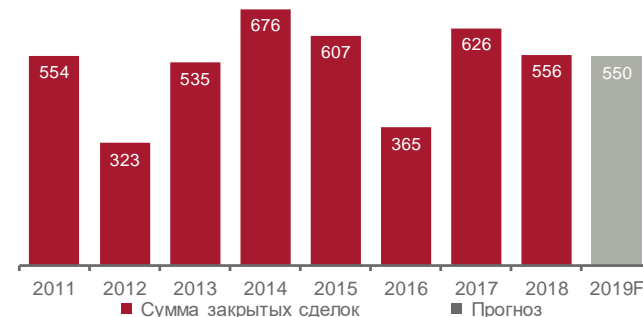
Ежегодный ввод в эксплуатацию новых площадей, класс А и В, тыс. кв. м.



Объем ввода новых площадей в регионах России находится на низком уровне – в 2018 г. было построено 301 тыс. кв. м складской недвижимости. Аналогично с Московским рынком в регионах отмечается недостаток спекулятивного строительства.

В ответ на дефицит предложения в следующем году мы увидим рост строительной активности в целом ряде регионов (Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону).

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



На конец года объем арендованных и купленных складских площадей составил 556 тыс. кв. м. При одинаковом количестве сделок по сравнению с 2017 г., отмечается увеличение среднего размера с 7 тыс. кв. м до 10 тыс. кв. м.

Санкт-Петербург лидирует по объему заключенных сделок - 44% от общего объема арендованных и купленных площадей в регионах.

ОСНОВНОЙ АРЕНДАТОР - РИТЕЙЛ

Спрос. Регионы

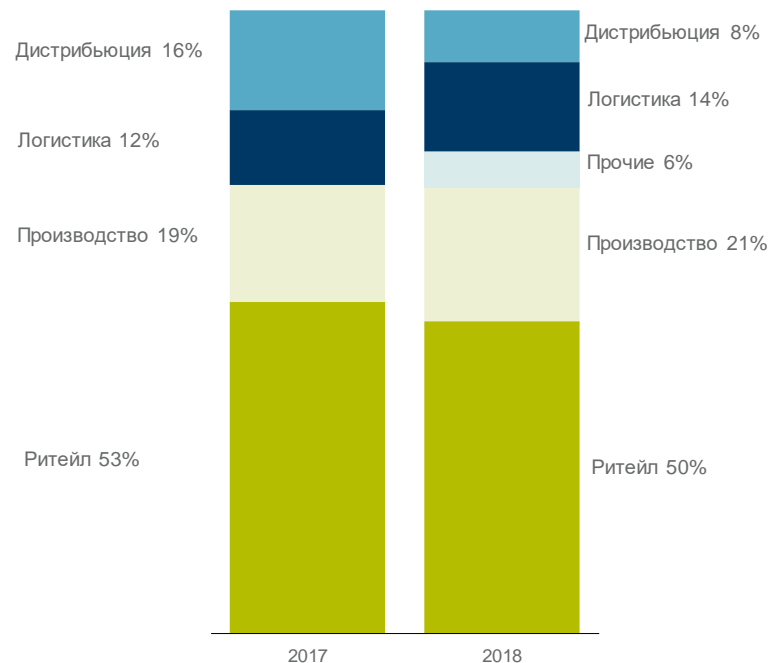
50%

Доля розничных сетей
в структуре спроса за 2018 г.

38%

Доля категории «Продукты
питания»
в структуре спроса за 2018 г.

Структура спроса



По-прежнему около 50% спроса на складские площади в регионах формируют компании сегмента розничной торговли.

В два раза сократился спрос со стороны дистрибьютерских компаний – с 16 до 8%.

В структуре спроса по сферам деятельности наиболее представлена категория «Продукты питания», она составляет 38% от всего объема сделок по аренде и покупке.

В 2019 г. мы не ожидаем существенных изменений в структуре спроса.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ И СДЕЛКИ

Москва и регионы.

Ключевые складские объекты, введенные в 2018 году

Проект	Регион	Общая площадь
Московский Регион		
РЦ Ашан	Москва	138 000 кв. м
PNK Парк Валищево	Москва	97 000 кв. м
Атлант Парк	Москва	77 00 кв. м
РЦ Утконос (Ориентир Север-3)	Москва	68 000 кв. м
PNK Парк Бекасово	Москва	62 000 кв. м
Логопарк Major	Москва	57 300 кв. м
Кожухово Монарх	Москва	47 503 кв. м
Внуково – 2	Москва	38 600 кв. м
Green Store (фаза 2)	Москва	37 000 кв. м
Регионы России		
РЦ X5 Retail Group	Ярославль	35 000 кв. м
РЦ Монетка	Екатеринбург	34 000 кв. м
ReForma	Санкт-Петербург	33 000 кв. м
Логопарк Сигма	Уфа	24 500 кв. м
А плюс Казань	Казань	22 400 кв. м

Крупнейшие сделки 2018 года

Арендатор/ Покупатель	Проект	Регион	Вид сделки	Общая площадь
Московский Регион				
Leroy Merlin	Белый Раст	Москва	BTS	140 000 кв. м
Лента	PNK Валищево	Москва	BTS	71 600 кв. м
Детский Мир	PNK Бекасово	Москва	BTS	62 000 кв. м
Ашан	Южные Врата	Москва	аренда	53 000 кв. м
Вкусвилл	PNK Северное Шереметьево	Москва	аренда	52 000 кв. м
Регионы России				
Красное и Белое	Осиновая Роща	С.-Петербург	аренда	38 000 кв. м
Лента	PNK Толмачево	Новосибирск	BTS	28 000 кв. м

Раздел 2

ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- 2018 год прошел под сильным влиянием ЧМ-2018, вследствие чего количество посетителей Москвы выросло, по официальным данным, на 9% по сравнению с 2017 г. – до 23,5 млн. человек. Из-за футбольного чемпионата традиционный гостиничный спрос, характерный для конца весны и лета, сместился на другие месяцы, что вызвало более значительные, чем обычно, «всплески» спроса в августе и сентябре.
- Чистый прирост предложения современного качества на московском рынке за 2018 г. составил 778 новых номеров. Помимо этого, открылись 776 номеров в гостиницах при трех московских аэропортах (Домодедово, Шереметьево и Внуково).
- Операционные итоги 2018 г. можно признать выдающимися (прирост средней цены на номер для рынка в целом – 38,4%, а увеличение показателя доходности на номер – 46,1%), однако к концу года «эффект ЧМ-2018» оказался практически исчерпанным.

~60 тыс. номеров

Номерной фонд классифицированных коллективных средств размещения Москвы (без учета хостелов и апарт-отелей)

расчеты Cushman & Wakefield и Правительства Москвы на середину 2018 г.

20,1 тыс. номеров

Номерной фонд современного качества

оценка Cushman & Wakefield на конец 2018 г.

778 номеров

в 3 гостиничных проектах

Чистый прирост предложения за 12 мес. 2018 г. в Москве

776 номеров

в 3 новых проектах

Чистый прирост предложения за 12 мес. 2018 г. в приаэропортовом сегменте Москвы

БОЛЬШЕ ГОСТИНИЦ ПРИ АЭРОПОРТАХ – ХОРОШИХ И РАЗНЫХ

Равный прирост рынка в Москве и при московских аэропортах.

778 номеров

Новое предложение в Москве за 12 мес.
2018 г.

3 гостиничных проекта

776 номеров

Новых номеров при аэропортах Москвы
за 12 мес. 2018 г.

3 гостиничных проекта

Источник: Cushman & Wakefield

Новое предложение в 2018 г. в Москве

Проект	Номерной фонд	Открытие
Холидей Инн Экспресс Ховрино (экс-Союз)	171	2 кв.
Рэдиссон Блю Олимпийский	379	4 кв.
Пента-отель	228	4 кв.
Итого	778	

Новое предложение в 2018 г. в аэропортах Москвы

Проект	Номерной фонд	Открытие
Ибис Аэропорт Домодедово	152	1 кв.
Холидей Инн Экспресс Аэропорт Шереметьево	192	1 кв.
Даблтри Хилтон Москва Аэропорт Внуково	432	2 кв.
Итого	776	

СЛЕДУЮЩИЙ «СКАЧОК» В ПРИРОСТЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – НЕ РАНЕЕ 2021 Г.

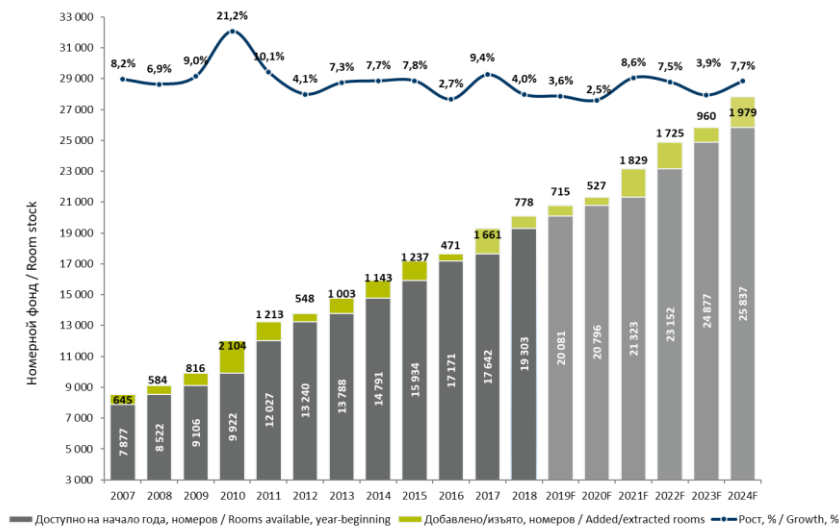
Объемы нового предложения в течение 2019-2020 гг. , скорее всего, останутся невысокими.

4,0 %

Прирост в 2018 г.

Фактический рост рынка
качественного предложения по
итомам года

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



Источник: Cushman & Wakefield

После 9,4-процентного роста рынка в 2017 году (1 661 номер) новое предложение 2018 г. увеличило рынок всего на 4%, при этом основные открытия (Radisson Blu Olympiysky и Pentahotel) произошли фактически «под занавес» года, в четвертом квартале.

Как показывают заявленные планы гостиничных операторов, активный рост нового предложения современного качества вряд ли возобновится в 2019 году - по состоянию на начало года в списке проектов в финальной стадии завершения числятся 715 единиц.

Отсутствие радикальных изменений в экономике заставляет гостиничных инвесторов смещать планируемые даты запуска строительства заявленных проектов на более и более поздние сроки, в результате чего ожидаемые средние темпы роста предложения между 2019-2024 гг. составят всего 5,6% в год.

КАКИЕ ПРОЕКТЫ ОЖИДАЮТСЯ К ОТКРЫТИЮ В 2019 ГОДУ?

Основной объем нового предложения ожидается в конце года.

3,6%

Ожидаемый прирост
предложения в Москве в
2019 г.

4 гостиничных проекта

715 номеров

Новых номеров в Москве в
2019 г.

4 гостиничных проекта

Источник: Cushman & Wakefield

Новое предложение в 2019 г. в Москве

Проект	Номерной фонд	Открытие
Holiday Inn Express Baumanskaya	128	1 кв.
Crowne Plaza Park Huaming	340	4 кв.
Mercure Neglinnaya	100	4 кв.
Hampton by Hilton Rogozhsky Val	147	4 кв.
Итого	715	

2018 Г. – ТАНЦУЮТ ВСЕ!

Все московские гостиницы активно использовали шансы заработать на ЧМ-2018.

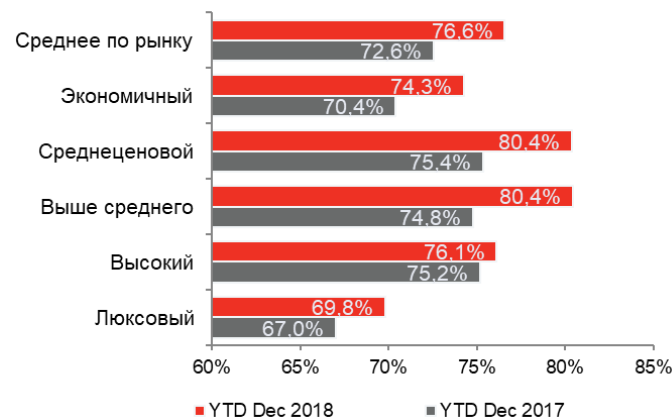
76,6 %

Средний уровень загрузки
за 12 мес. 2018 г.
Для рынка в целом

38,4 %

Изменение средней цены на
номер (руб.) за 12 мес. 2018 г.
Для рынка в целом

Среднегодовая загрузка в 2018 г. по сегментам



Среднегодовой ADR в 2018 г. по сегментам



Среднерыночный уровень загрузки для гостиниц современного качества в 2018 г. достиг 76,6%, на 4,0 п.п. выше, чем годом ранее. «Чемпионы» по максимальной загрузке номерного фонда - гостиницы сегментов Среднеценового и Выше среднего, зафиксировавшие загрузку в 80,4% в обоих случаях. Минимальный прирост в загрузке отмечен в Высоком сегменте, где изменение составило всего 1 п.п.

Ввиду «эффекта Чемпионата», под знаком которого прошел весь 2018 г., цены размещения за 2018 г. выросли во всех сегментах без исключения, в среднем, на 38,4% (с 6 428 руб. в 2017 г. до 8 898 руб. за тот же период в 2018 г.), при этом максимальную прибавку обеспечили себе гостиницы Люксового сегмента (+55,0%, до 21 645 руб.).

РОСТ ДОХОДНОСТИ НА НОМЕР – ОТМЕННЫЙ

46,1 %

Изменение доходности на номер (руб.) за 12 мес. 2018 г.

Для рынка в целом

36,0 %

Изменение доходности на номер (USD) за 12 мес. 2018 г.

Для рынка в целом

Среднегодовая доходность на номер (руб.) в 2018 г. по сегментам



Среднегодовая доходность на номер (USD) в 2018 г. по сегментам

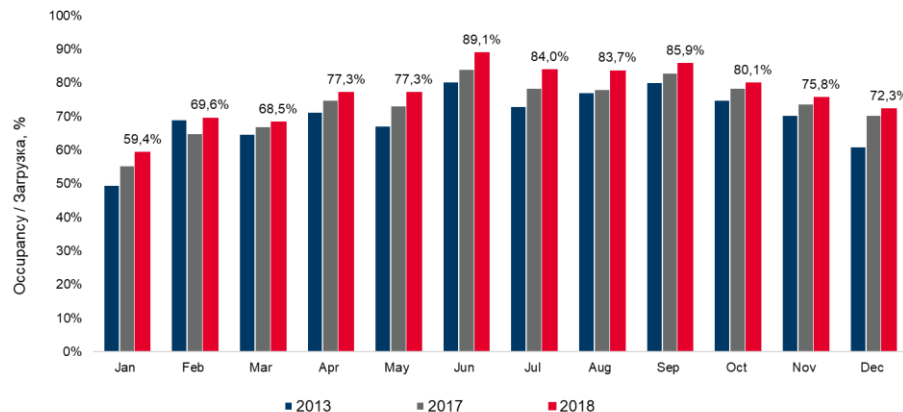


Результатом успешного использования московскими гостиницами значительного всплеска спроса на размещение в период проведения ЧМ-2018 и вокруг него стали отличные показатели прироста доходности на номер, который увеличили все категории отелей без исключения, как в рублях, так и в долларах США.

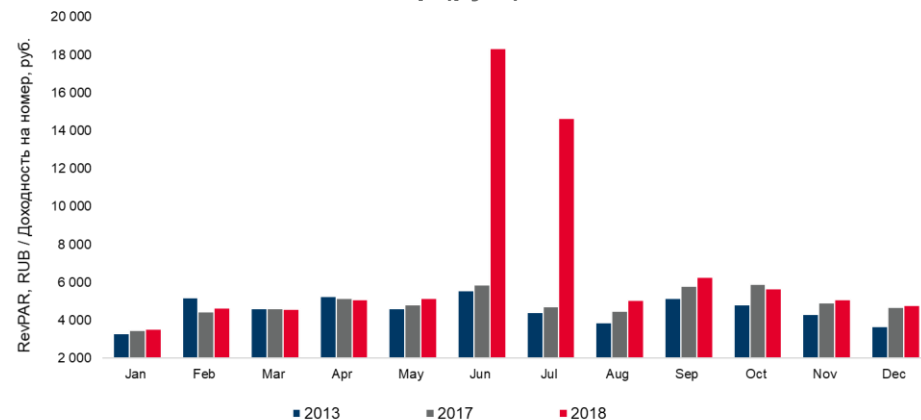
ЕСТЬ ЛИ ЖИЗНЬ ПОСЛЕ ЧЕМПИОНАТА МИРА?

Ожидать ли продолжения положительных тенденций после 2018 года?

Помесячная загрузка, %



Помесячная доходность на номер (руб.)



Вопреки опасениям, несмотря на медленный старт, 2018 г. стал удивительно успешным годом для московских отелей: вполне прогнозируемый «пик» спроса в начале лета (даже если не совсем по уровню заполняемости номерного фонда, то точно по цене) сдвинул традиционные продажи размещения и мероприятий по обе стороны от сезона ЧМ-2018, существенно облегчив переход жизнедеятельности гостиниц в режим business as usual и позитивно сказавшись на уровне загрузки и доходности отелей. Впрочем, как показывает динамика доходности на номер, а также опросы руководства московских гостиниц, к концу года «эффект чемпионата» был практически исчерпан, и спрос вернулся в прежнее стабильное состояние.

Ожидаемого во второй половине 2018 г. увеличения турпотока за счет использования зарубежными туристами оформленного «паспорта болельщика» не произошло. Более того, обсуждаемые правительством РФ сразу после завершения ЧМ-2018 реформы визового режима, способные, по оценкам специалистов, увеличить количество посетителей для традиционных «туристских столиц» страны - Москвы и Санкт-Петербурга - на 10-20% в год, также пока не получили дальнейшего развития.

В этой связи 2019 г. имеет все шансы стать годом всеобщего отрезвления и даже «ценовых войн» между московскими гостиницами, так как увеличение предложения современного качества (порядка 2 500 «ключей» за 2017-2018 гг.) не сопровождается заметным ростом спроса, который из-за минимальных темпов роста национальной экономики, перманентной ситуации с экономическими и политическими санкциями, увеличения налоговой нагрузки (в т.ч. повышения НДС с 18% до 20%), а также периодического ослабления рубля продолжает демонстрировать чувствительность к цене.

#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 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 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, 3-7% 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: для офисов и торговых помещений размер налога варьируется в зависимости от региона. В Москве составляет 1,5% в 2018 году (постепенно увеличивается с 1,2% от кадастровой стоимости объекта в 2015 году). В 2019 году повышается до 2%.

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

НДС 20% (с 1 января 2019 года).

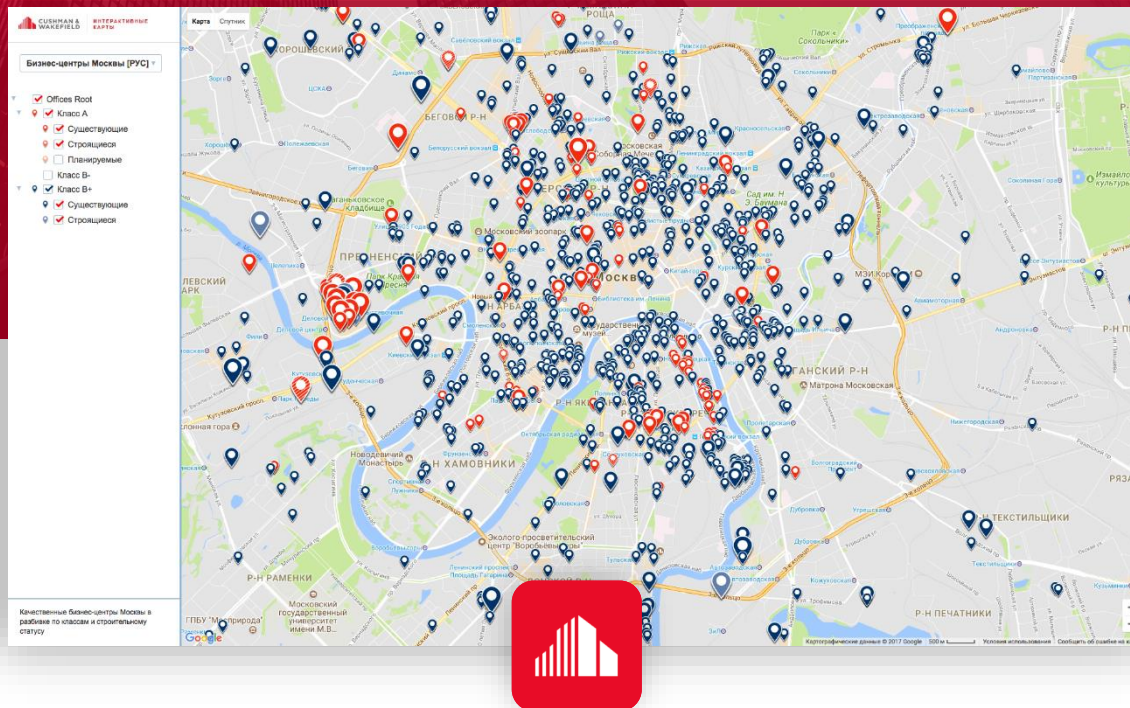
Cushman & Wakefield в России

ИНТЕРАКТИВНЫЕ КАРТЫ

ПОИСК НЕДВИЖИМОСТИ

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
департамента исследований и
аналитики
Denis.Sokolov@cushwake.com



Татьяна Дивина

Заместитель руководителя
департамента исследований и
аналитики
Tatyana.Divina@cushwake.com



Марина Смирнова

Партнер, Руководитель
департамента гостиничного
бизнеса и туризма
Marina.Smirnova@cushwake.com



Евгения Сафонова

Аналитик
Торговая и складская
недвижимость
Evgenia.Safonova@cushwake.com



Мария Логутенко

Младший аналитик
Офисная недвижимость
Maria.Logutenko@cushwake.com

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

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

РУКОВОДСТВО**Сергей Рябокобылко**

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

**Павел Ивашин**

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

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ**Павел Баранов**

Офисная недвижимость:
корпоративные услуги
М +7 985 364 6253
pavel.baranov@cushwake.com

**Дмитрий Венчковский**

Офисная недвижимость:
Корпоративные услуги
М +7 919 105 79 09
dmitry.venchkovsky@cushwake.com

**Илья Кузнецов**

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

**Диана Мирзоян**

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

**Евгений Попов**

Стратегический консалтинг и
содействие развитию продаж
М +7 916 590 6805
evgeny.popov@cushwake.com

**Дмитрий Тарасов**

Офисная недвижимость:
аренда и продажа
М +7 926 833 66 93
dmitry.tarasov@cushwake.com

**Оксана Мостяева**

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

**Егор Дорофеев**

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

КОНСАЛТИНГ**Марина Смирнова**

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

**Юлия Токарева**

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

**Андрей Шувалов**

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

**Марина Усенко**

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

**Константин Лебедев**

Оценка объектов и активов
М +7 985 784 4705
konstantin.lebedev@cushwake.com

**Ольга Ясько**

Директор по развитию бизнеса
М +7 919 105 2100
olga.yasko@cushwake.com

**Денис Соколов**

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

**Семен Юрченко**

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

**Андрей Чертищев**

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

**Алан Балоев**

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

**Олег Такоев**

Рынки капитала
М +7 910 463 4278
oleg.takhoev@cushwake.com

РЫНКИ КАПИТАЛА