

Коммерческая недвижимость - Россия

# #MARKETBEAT

Отдел исследований Cushman & Wakefield

# Апр'19

Макроэкономика

Рынки капитала

Офисы

Торговая недвижимость

Складская недвижимость

Гостиницы



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.16 **КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ**

Анализ сегментов  
коммерческой недвижимости

## Раздел 3 с.50 **НАША КОМАНДА**

Контактная информация  
команды отдела Исследований  
рынка российского офиса  
Cushman & Wakefield

### с.3 Прогноз



### с.5 Макроэкономика



### с.12 Рынки капиталов



### с.16 Офисная недвижимость



### с.26 Торговая недвижимость



### с.36 Складская недвижимость



### с.43 Стандартные условия аренды



### с.44 Гостиничная недвижимость



### с.51 Лучшая исследовательская команда на рынке недвижимости России по версии **Euromoney Real Estate Awards** в 2012, 2014, 2016 и 2017 годах.



### с.52 О компании



### с.53 Cushman & Wakefield Россия




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

Раздел 1

# ЧЕТВЕРТЫЙ ЦИКЛ – ЭПОХА ДОРОГИХ ДЕНЕГ

После завершения переходной пятилетки – 2014 – 2018 гг. начался новый цикл, который будет характеризоваться низким темпом экономического роста, дорогими кредитными ресурсами, сжатием потребительского рынка и ростом регионального и отраслевого диспаритета.



АМЕРИКАНСКАЯ ЦИФРА – МИНУС 22 ПРОЦЕНТА СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ О НАЧАВШЕМСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОМ КРИЗИСЕ В СОЕДИНЕННЫХ ШТАТАХ И ВМЕСТЕ С ТЕМ О КРИЗИСЕ, КОТОРЫЙ НАРАСТАЕТ ВО ВСЕХ КАПИТАЛИСТИЧЕСКИХ СТРАНАХ. СОВЕТСКАЯ ЦИФРА – ПЛЮС 20 ПРОЦЕНТОВ ГОВОРИТ О ДАЛЬНЕЙШЕМ МОЩНОМ ПОДЪЕМЕ СОВЕТСКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

Малютин

## ТЕ ЖЕ ГОДЫ, ДА РАЗНЫЕ „ПОГОДЫ“

# БРИФИНГ. ЗАВЕРШЕНИЕ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Завершилась пятилетка переходного периода 2014-2018 гг. от интеграции к суверенной экономике, изолированной от внешних факторов.

Пересмотр Росстатом показателей, переход ЦБ на новый формат отчетности и публикация прогноза до 2036 г. от Минэкономразвития закрепляют новую реальность.

Трансформационная пятилетка 2014-2018, характеризовавшаяся фундаментальными переменами в экономике и внутренней политике России, завершилась.

С 2019 года начинается новый период, который можно определить как «развитой триумфализм».

Характерной чертой этого периода станет относительная «средняя» стабильность – небольшой рост экономики, умеренный рост цен, стабильные средние арендные ставки на фоне растущего географического, отраслевого и социального диспаритета.

На фоне инфляции издержек доходность будет снижаться. Крупный бизнес переориентируется на проектное мышление, когда во главу угла ставятся социальные и/или инфраструктурные цели, а экономика проекта носит вспомогательный характер.

С точки зрения недвижимости это означает, что будет больше объектов не востребованных рынком, а построенных из ритуально-символических соображений. Такими объектами являются стадионы, построенные к ЧМ 2018 и Лахта-центр.

Частному бизнесу предстоит найти свою роль, балансируя между государственными проектами и рынком.

Экстенсивный рост компаний и портфелей возможен только в рамках национальных проектов и ведомственных инициатив, однако общее увеличение масштабов создаст возможности для локальных высокодоходных бизнесов.

## Важные события 2019 г.:

- Открытие WeWork и влияние на рынок коворкингов.
- Переход рынка жилья на эскроу счета – динамика продаж и ипотеки.
- Пересмотр макроэкономических индикаторов за прошлые годы.

## 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

	2018	2019	2020	2021	2022
Рост ВВП, %	1,87	1,40	1,73	1,72	1,37
RUB/USD	62,67	65,65	63,95	63,06	62,84
ИПЦ, %	2,88	5,07	3,95	3,73	4,00
Дефлятор ВВП, %	9,92	9,81	5,97	4,06	4,06
Кредитная ставка, %	8,87	10,17	10,18	9,50	8,60
Профицит бюджета, % от ВВП	3,05	1,53	0,97	-0,14	-0,1
Потребительские расходы, %	2,19	1,18	2,11	2,26	2,20
Государственные расходы	0,22	0,73	0,94	0,85	0,70
Чистый приток капитала, млрд. долл.	-6,43	-158	-121	-115	-111
Безработица, %	4,80	4,89	4,81	4,74	4,65
Мировая цена на нефть BRENT	71,1	63,7	65,6	66,8	68,6

Источник: Oxford Economics 04/04/2019

# 2019 - 2023 ПЯТИЛЕТКА СТАГНАЦИИ

Торможение темпов роста экономики на фоне дефицита капитала в недвижимости приведет к ощутимому снижению темпов строительства коммерческих объектов. Фокус на жилое и инфраструктурное строительство вытесняет коммерческую недвижимость на периферию внимания.

## 1,3 %

Рост ВВП в 2019 г.

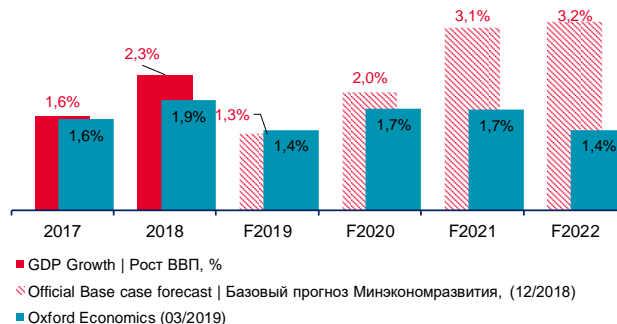
По версии Минэкономразвития

## 5%

Ожидаемая инфляция в 2019 г.

По версии Минэкономразвития и Oxford Economics

Рост ВВП, %

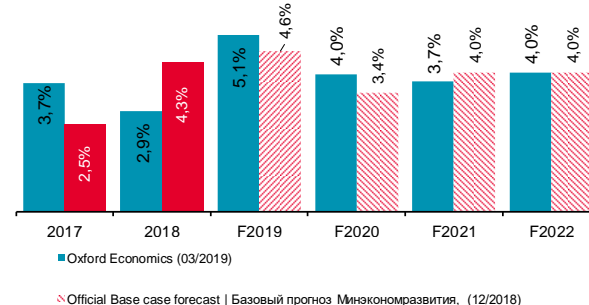


Обращает на себя внимание сильное расхождение в оценках перспектив роста экономики со стороны российских и зарубежных источников.

Даже официальный прогноз не предполагает, что экономика после 2021 года будет обгонять среднемировые темпы (3,3-3,6%). При этом строительство рассматривается как главный локомотив.

В то же время высокая доля просроченных кредитов в строительстве и недвижимости вызывает сомнения в реалистичности такого взгляда.

Индекс потребительских цен, %



Росстат продолжает пересмотр методик. В особенности «пострадала» инфляция, которая была пересчитана «задним числом» за 2014 год с 7,8% до 11,4%. Соответственно, после изменения базы инфляция в 2017 г. была понижена с 3,7% до 2,5%.

Эти манипуляции с данными могут оказывать значительную роль при индексации арендных ставок.

# ДЕШЕВЫХ ДЕНЕГ ПОКА НЕ БУДЕТ

Четвертый цикл рынка

## Реальная стоимость денег и рост ВВП



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

С 2019 года начинается период дорогих денег и низких темпов экономического роста.

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

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

# КРЕДИТНЫЙ БУМ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

2019 год начался с активного роста потребительского и ипотечного кредитования. В январе-феврале отмечен значительный рост сроков ипотечного кредитования (на 15 месяцев) и незначительный рост просроченной задолженности. Важно, что примерно 12% от всего ипотечного долга гасится досрочно каждый год.

## 12%

ипотечной задолженности домохозяйств

Погашено досрочно в 2018 г.

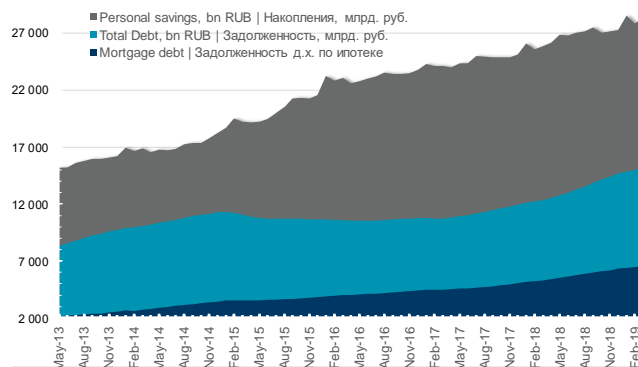
## 6%

От ВВП

Размер ипотечного долга домохозяйств в России

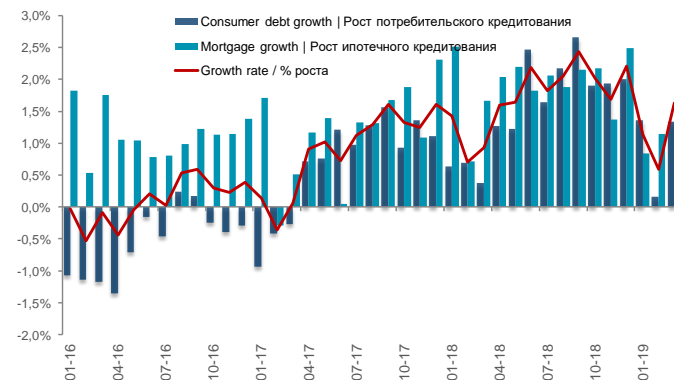
Источник: ЦБ, расчеты Cushman & Wakefield

Долги и депозиты физ. лиц, млрд руб.

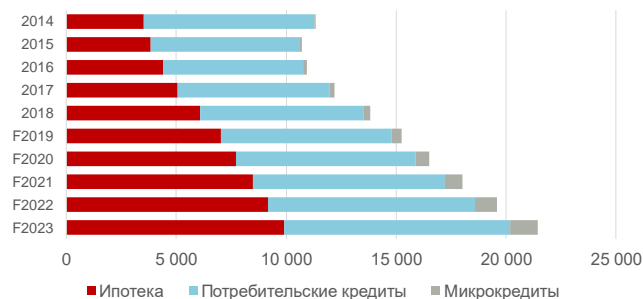


Несмотря на высокие темпы роста соотношение ипотечного долга и ВВП до сих пор остается самым низким в Европе. В Восточной Европе ипотека составляет 15-20% от ВВП, а в Западной 70-100%. При сохранении высоких темпов роста ипотечного кредитования к 2023 г. ипотечный долг достигнет 10% от ВВП.

Темпы роста задолженности домохозяйств



Структура задолженности д/х, млрд руб.



# КРЕДИТНОЕ СЖАТИЕ

Начало 2019 г. ознаменовалось снижением общего долга по экономике. На фоне снижения доли валютного долга, незначительно увеличилась доля просроченной задолженности.

## 7,75%

**Ключевая ставка**

Повышена на ,25 в декабре 2018 года

## 30%

**Доля просроченной задолженности**

По операциям с недвижимостью

 Power BI

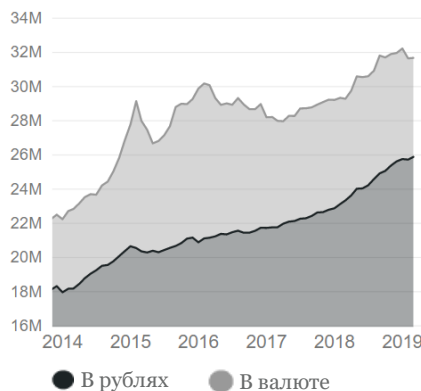
Источник: ЦБ РФ

Строительство и недвижимость продемонстрировали опережающие темпы падения кредитования. Неудивительно, что при кредитном сжатии растет доля просроченных кредитов, так как гасятся именно «хорошие» кредиты. В итоге в феврале 2019 г. доля просроченных кредитов в операциях с недвижимостью вплотную приблизилась к 30%.

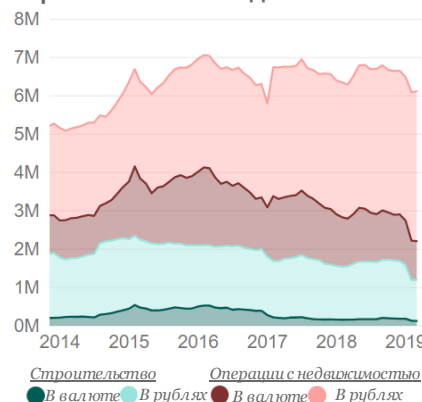
Рост долга в оптовой и розничной торговле также остановился, что не удивительно, так как на смену активным новогодним продажам приходит период потребительского затишья, когда население концентрируется на погашении потребительских кредитов.

### Текущая задолженность, млн руб.

Всего по экономике



Строительство и недвижимость



Оптовая и розничная торговля



# ПУБЛИЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ И ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ

Показатели фондового рынка с 03/01/19 по 04/04/2019 против индекса MICEX

● котировки компании ● индекс MICEX

**+8 %**

**Лента**

Лидер роста за 90 дней

**-4,1 %**

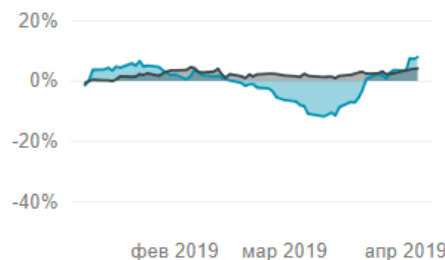
**Магнит**

Самое сильное падение за 90 дней

**Лента**

LNTA

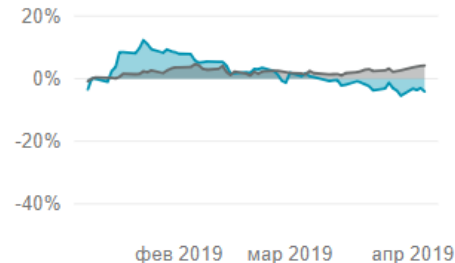
**8,0%**



**Магнит**

MGNT

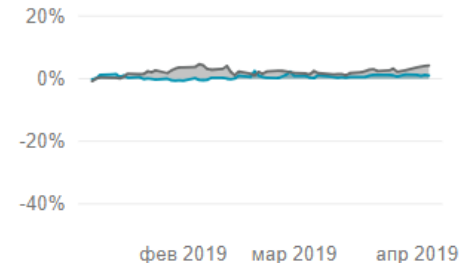
**-4,1%**



**М.Видео**

MVID

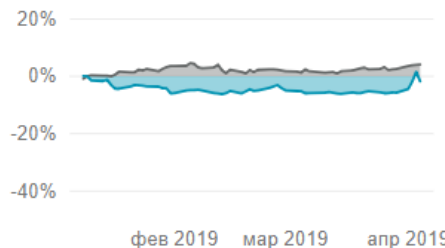
**1,0%**



**ПИК**

PIKK

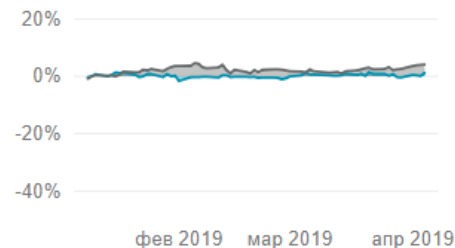
**-1,7%**



**Система Галс**

HALS

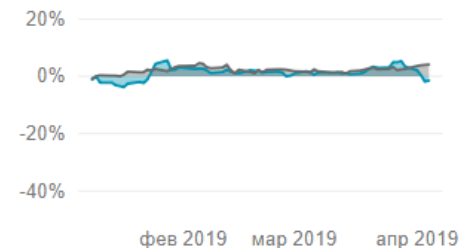
**1,2%**



**ЛСР**

LSRG

**-1,4%**



Источник: MICEX, Yahoo Finance

# АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА ПО ОТДЕЛКЕ ПОМЕЩЕНИЙ

В первом квартале 2019 года потолочный индекс был ниже аналогичного периода предыдущего года, однако тенденция к росту, начавшаяся в конце 2018 года, сохранилась. На фоне строительного бума в частном и государственном секторах, мы ожидаем высокую активность бизнеса по отделке в 2019 г. Это означает нарастание фактических темпов ввода в эксплуатацию.

## +3 пунктов

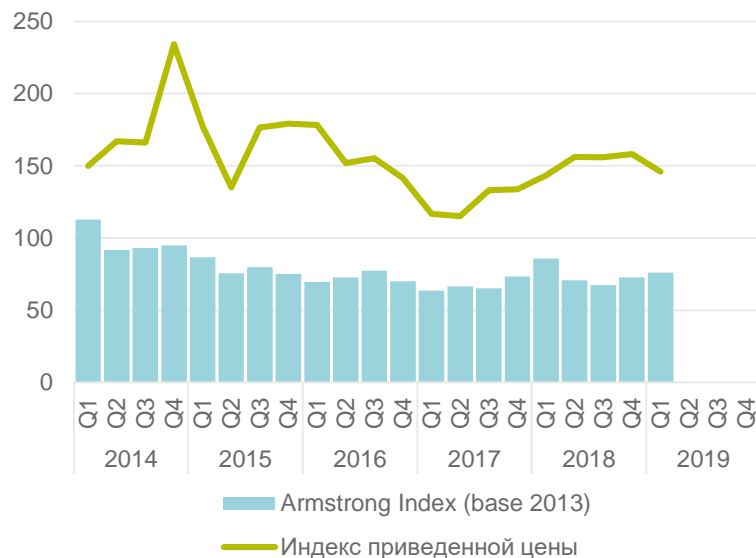
За 1 квартал 2019 г.

Индекс рынка

## -12 пунктов

За 1 квартал 2019 г.

Индекс цен



Компания Armstrong, совместно с аналитической службой Cushman & Wakefield разработала «Потолочный индекс», который отражает динамику отгрузок и изменение цен на подвесные потолочные конструкции.

Динамика индекса отражает активность на рынке отделки помещений различного назначения, а также уровень платежеспособного спроса.

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

Armstrong Ceiling Solutions

**Armstrong**  
CEILING SOLUTIONS

Раздел 2

# РЫНКИ КАПИТАЛА

- Рынок находится на нижней точке.
- Ставки капитализации растут на фоне сжатия инвестиционного рынка.
- «Ледниковый» период может продлиться весь 2019 год.

## 182 млн Евро

По итогам 1 квартала 2019 г.

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

## 2,5 млрд Евро

Прогноз на 2019 г.

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

## 9,25 %

Апрель 2019 г.

Ставка капитализации на офисы

## -8%

Объем инвестиций по сравнению с 1 кварталом 2018 г.

*Рынки капитала*

# ПОСЛЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО СЖАТИЯ В 2018 ГОДУ РОССИЙСКИЙ РЫНОК БУДЕТ ПЫТАТЬСЯ НАЩУПАТЬ ПОЧВУ ПОД НОГАМИ.

Возобновление инвестиционной активности будет сопровождаться движением ставок капитализации.

# ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА: МЕДЛЕННЫЙ СТАРТ

Даже несмотря на традиционно низкую инвестиционную активность в 1 квартале, 2019 год продемонстрировал особенно медленный старт. В целом по региону инвестиции снизились на 44%.

## -44 %

Инвестиции в Восточной Европе  
1 кв. 2019 г. по сравнению с 1 кв. 2018 г.

## 610 млн Евро

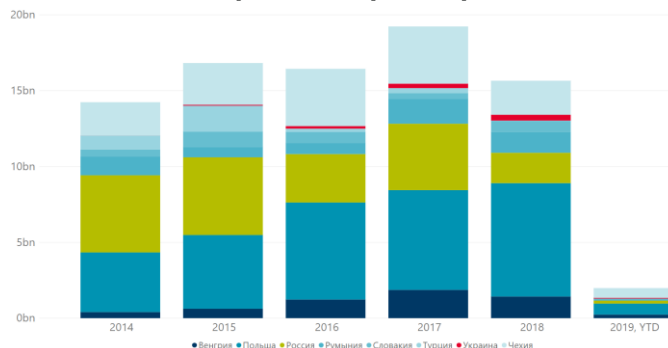
Объем инвестиций в Польше

Крупнейший инвестиционный рынок Восточной Европы с 2016 г.

**REAL** CAPITAL ANALYTICS

Источник: Real Capital Analytics

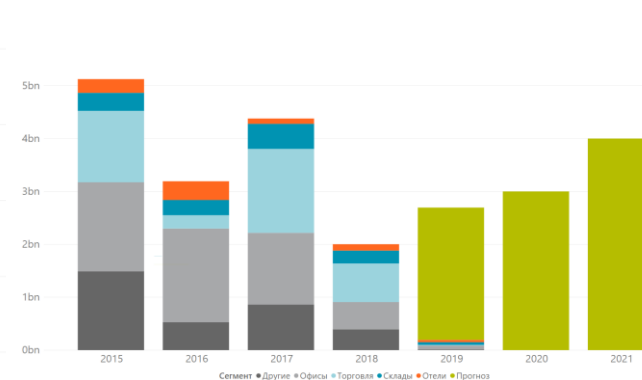
Объемы инвестиций на основных рынках Восточной Европы, млрд Евро



Крупнейшие рынки Восточной Европы в 1 квартале обеспечили объем инвестиций на уровне 1,6 млрд Евро, что на 44% меньше аналогичного периода прошлого года.

Польша закрепила статус локомотива на региональном инвестиционном рынке, обеспечив более половины инвестиций в Восточной Европе. В 1 квартале инвестиции в Польшу снизились на 73% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Объем инвестиций в России, млрд Евро



После инвестиционного сжатия в 2018 году российский рынок остается «на дне». В первом квартале инвестиции составили лишь 180 млн Евро, что на 8% ниже, чем в первом квартале прошлого года.

Мы ожидаем активизации рынка летом и осенью и по итогам года прогнозируем объем инвестиций на уровне 2,5 млрд Евро.

## СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

9,25 %

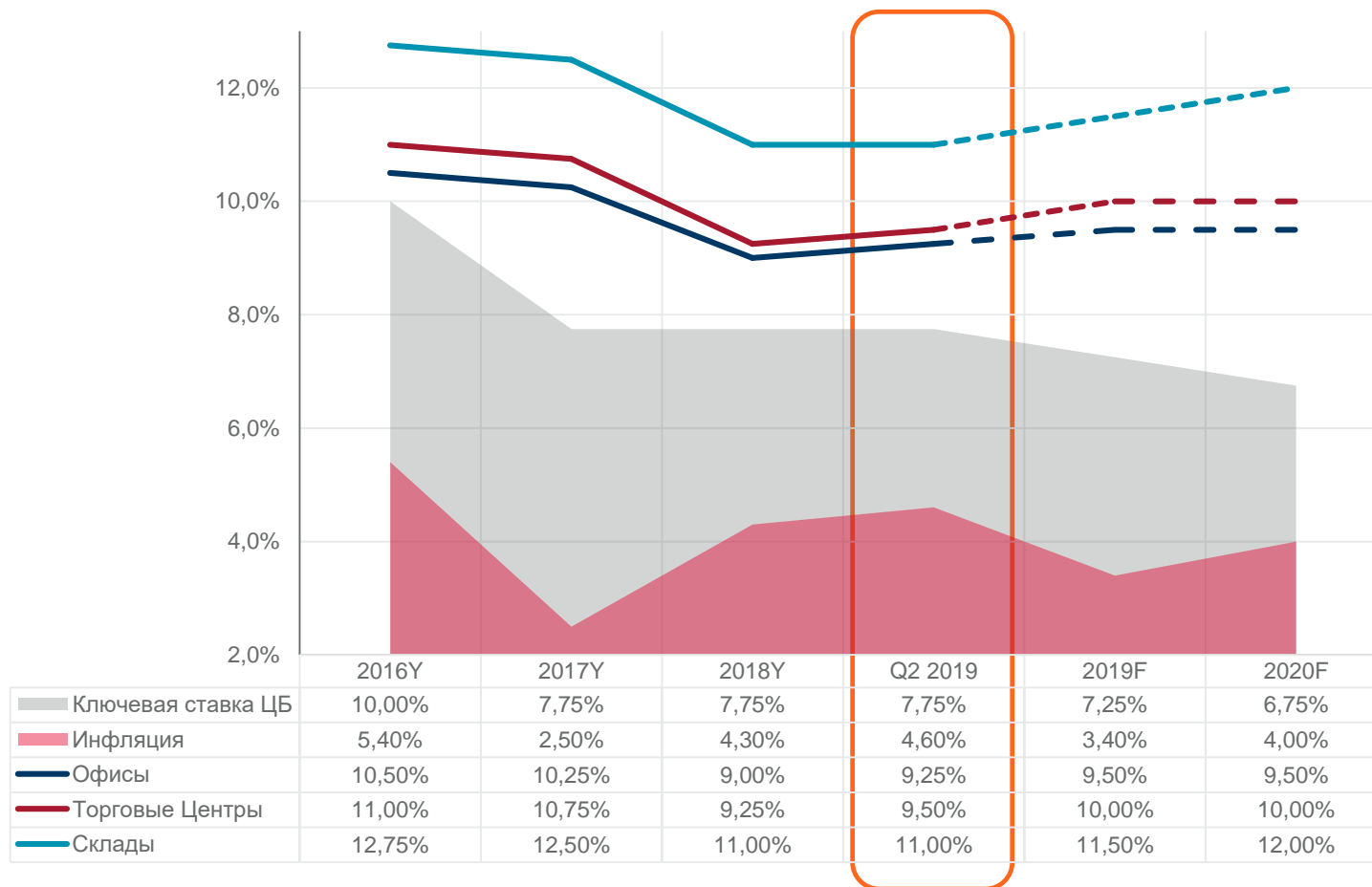
Актуальная ставка капитализации

Офисная недвижимость

7,75 %

Ключевая ставка

ЦБ РФ



## Раздел 2

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- После рекордов 2018 года, в 1 квартале 2019 года рынок стабилизировался по всем показателям.
- В 2019 году увеличится строительная активность. Девелоперы, начавшие строить в послекризисные 2015-16 гг., достраивают и вводят офисные объекты в эксплуатацию на фоне стабилизировавшихся макроэкономических прогнозов и спроса арендаторов на большие консолидированные блоки.

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

**17,49** млн кв. м

Общее количество офисных помещений

**27** тыс. кв. м

Новое строительство

**1,96** млн кв. м (11,2%)

Количество свободных площадей

**377** тыс. кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Офисная недвижимость

# 2019 – ГОД ИНДИВИДУАЛЬНЫХ, ТОЧЕЧНЫХ РЕШЕНИЙ

Арендаторы исчерпали возможности, которые предоставлял низкий рынок. В этом году активность арендаторов будет определяться индивидуальными стратегиями компаний (завершение текущих договоров аренды, расширение/уменьшение площадей и т.д.). Возможно, наиболее успешными стратегиями окажутся те, что направлены «против» рынка.

# НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

После 15-летнего антирекорда по вводу новых офисных площадей девелоперы возвращаются к активности, отложенной в прошлом году. Таким образом, новое строительство в текущем году компенсирует эффект низкой базы 2018 года.

# 27

## ТЫС. КВ. М

### Новое строительство

#### 1 кв. 2019 год

# 300

## ТЫС. КВ. М

### Новое строительство

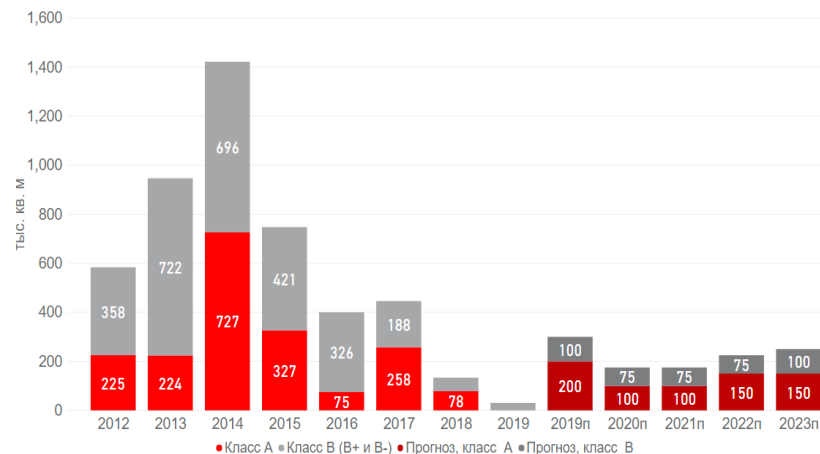
#### Прогноз на 2019 год

В 1 кв. 2019 года было введено 3 офисных здания общей арендуемой площадью 27 тыс. кв. м (2-я Брестская 6, БЦ Крунит и Рассвет стр.14/16).

В 2019 году новое строительство офисной недвижимости увеличится почти в 2 раза относительно прошлого года и составит порядка 250-300 тыс. кв. м. Данное увеличение связано с заявленным вводом в эксплуатацию крупных объектов, таких как Искра Парк (58 тыс. кв. м), Аминьевское ш., 15 (42 тыс. кв. м), Стратос (35 тыс. кв. м), Алкон II (31 тыс. кв. м).

Объекты нового строительства будут равномерно распределены по Москве, перечисленные выше крупнейшие объекты будут построены за пределами ТТК.

## Новое строительство по классам



Источник: Cushman & Wakefield

## СПРОС

Традиционно активность арендаторов в 1 квартале была ниже, чем в другие периоды. После рекордного 2018 года мы ожидаем стабилизацию спроса на уровне 1,6-1,8 млн кв. м в ближайшие годы.

377

ТЫС. КВ. М

Сумма сделок по аренде  
и продаже

1 кв. 2019 год

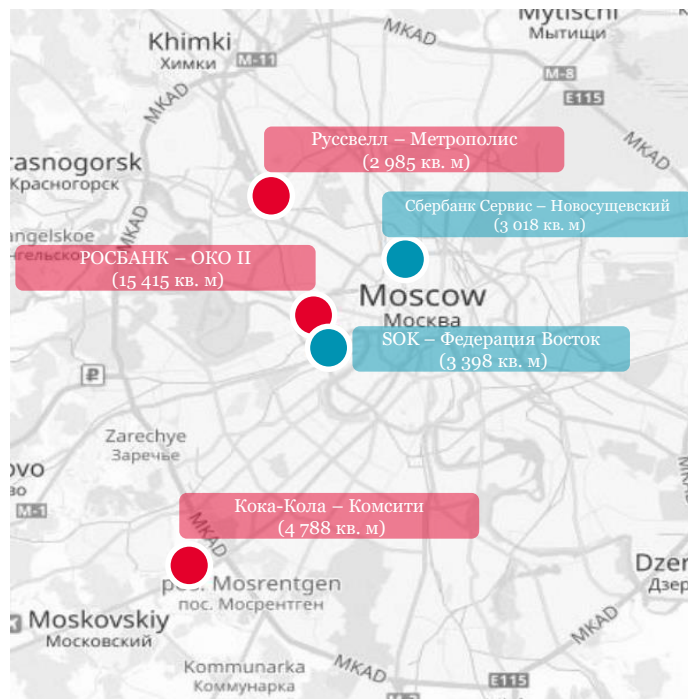
1,75

МЛН КВ. М

Сумма сделок по аренде  
и продаже

Прогноз на 2019 год

## Крупнейшие сделки 1 кв. 2019 года



● Класс А

● Класс В (В+и В-)

По итогам первого квартала 2019 года объем спроса составил 377 тыс. кв. м. В 1 квартале 2018 года этот показатель был выше – 479 тыс. кв. м, среднее значение по аналогичным периодам в 2011-2014 гг. – 353 тыс. кв. м. После рекордного спроса в 2018 году активность арендаторов возвращается к естественному для рынка уровню.

Рекордные показатели спроса последних двух лет стали реакцией на кризисные явления, следствием ротации арендаторов и повышенного спроса на низком рынке. Поэтому данные 2019 года стоит рассматривать не как падение рынка, а как стабилизацию и возвращение к балансу.

Самыми активными игроками офисного рынка стали компании с гос. участием. Если в 2014 году они занимали 3% от общего объема сделок, то с 2015 по 2018 гг. сделки компаний с государственным участием составили 15% от общего объема сделок на коммерческом рынке. ИТ-компании также заняли большую долю – 9% рынка. В ближайшие годы доля сделок компаний с гос. участием и ИТ-компаний на офисном рынке будет оставаться высокой.

Источник: Cushman &amp; Wakefield

Второй договор предварительной аренды за последние 2 квартала как предпосылка к оздоровлению рынка коммерческой недвижимости.

# 438 кв. м

Средний размер сделки  
по итогам 1 кв. 2019 года

Источник: Cushman & Wakefield

В 1 квартале был заключен договор предварительной аренды. Сделка была закрыта Росбанком в БЦ ОКО II (офисная арендуемая площадь по проекту 21 702 кв. м), который будет введен в эксплуатацию во втором квартале 2019 года. Росбанк займет основную часть здания (15 415 кв. м). Появление договоров предварительной аренды говорит об оздоровлении рынка коммерческой недвижимости и недостатке предложения качественных консолидированных блоков в существующих зданиях.

Несмотря на закрытие крупных сделок, средний размер сделки в 2019 году впервые за последние 5 лет значительно уменьшился и составил 438 кв. м (средний размер сделки за последние 5 лет – 650 кв. м). Данное уменьшение связано с увеличением доли сделок меньшего метража. В 2019 году доля сделок объемом менее 500 кв. м выросла и составила 45% от общего спроса (по итогам 2018 года доля таких сделок составляла 25%). Данное изменение структуры скорее связано с недостатком качественных крупных блоков и поиском арендаторами альтернативных вариантов размещения.



SOCIETE GENERALE GROUP



# СТАБИЛЬНО ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ

На фоне рекордного объема сделок в 4 квартале 2018 года освободившиеся площади вышли на рынок и еще не успели абсорбироваться. Поглощение ушло в отрицательную зону.

К концу года мы ожидаем, что поглощение скорректируется и вернется в положительную зону.

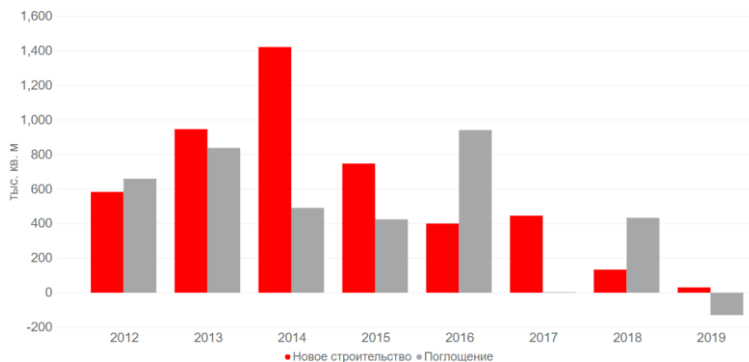
## -129

### ТЫС. КВ. М

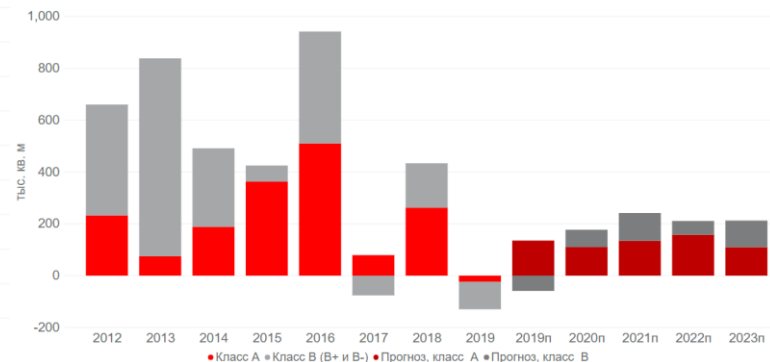
Поглощение

1 кв. 2019 г.

#### Поглощение и новое строительство



#### Поглощение по классам



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

Источник: Cushman & Wakefield

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

В 1 квартале уровень вакансии вырос, что связано с отложенным эффектом выхода на рынок помещений после рекордно высокого объема сделок во втором полугодии 2018 года. Возросшие объемы нового строительства будут сдерживать снижение показателя.

## 11,2 %

Доля свободных помещений по состоянию на конец 1 кв. 2019 года

Класс А и В (В+ и В-)

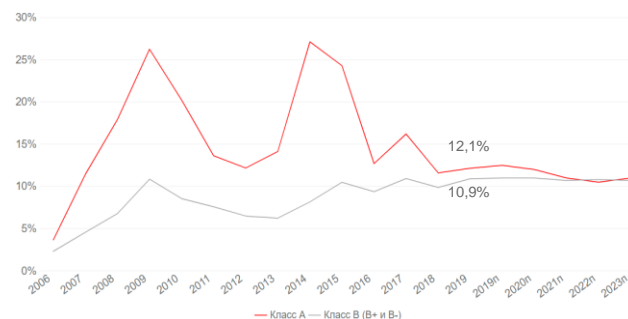
## 1,96 млн кв. м

Площадь свободных помещений по состоянию на конец 1 кв. 2019 года

Класс А и В (В+ и В-)

Источник: Cushman & Wakefield

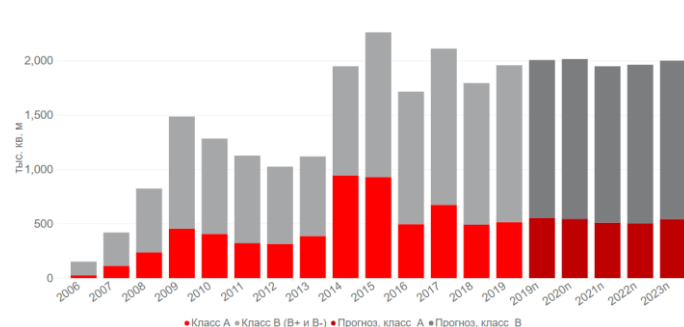
Доля свободных помещений



Уровень вакансии в конце 2018 года на фоне большого объема сделок в 3-4 кв. и низкого нового строительства снизился на 1,8 п.п. и составил 10,3%. В первом квартале 2019 года уровень вакансии скорректировался и вернулся к уровню первой половины 2018 года. Среднее по рынку значение - 11,2% (класс А – 12,1%, класс В – 10,9%).

Увеличение вакансии в начале 2019 года связано с активным переездом компаний во второй половине 2018 года. Сейчас освободившиеся площади вышли на рынок.

Свободные помещения



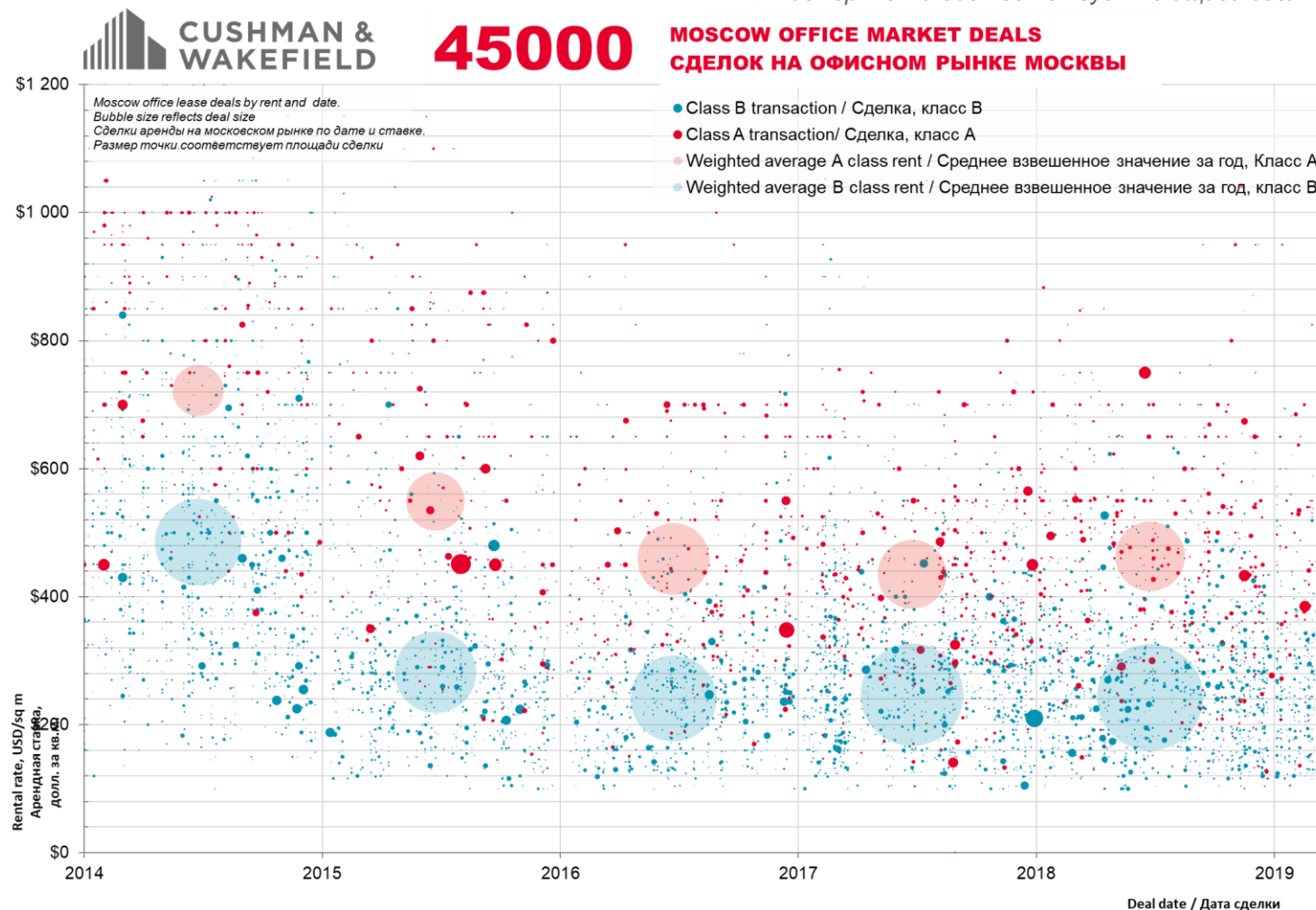
Центр и Западное направление остаются самыми популярными при выборе офиса. Максимальное количество сделок было заключено в этих деловых районах.

Самое заметное снижение уровня вакансии произошло в субрынках Новая Москва и Шаболовский.

Ввиду недостатка предложения больших блоков в центре, арендаторы уделяют больше внимания вариантам размещения в БЦ между ТТК и МКАД.

## СДЕЛКИ АРЕНДЫ В МОСКВЕ

Размер точки соответствует площади сделки



# СТАВКИ АРЕНДЫ

На снижение уровня средней ставки аренды в 1 квартале 2019 года оказала влияние крупная сделка предварительной аренды. Однако мы ожидаем, что ставка выровняется во втором квартале, а по итогам года покажет рост на уровне 4-6%.

# 287

долл. за кв. м в год

Апрель, 2019 год

Долларовый эквивалент.

Все сделки аренды на рынке

# 18 725

руб. за кв. м в год

Апрель, 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	12 680	\$588
	RUB	57 504	26 805 руб.
B+ & B-	USD	3 674	\$522
	RUB	303 820	15 043 руб.

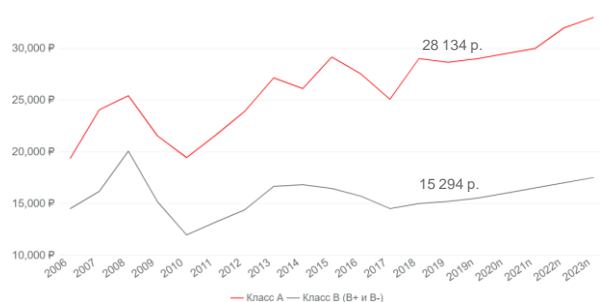
В первом квартале 2019 года произошло снижение средней ставки аренды офисных помещений на 4,4%. Это обусловлено снижением показателя по классу А. Заметное влияние на колебание уровня средней ставки оказала крупная сделка: аренда Росбанком большей части офисных помещений в БЦ ОКО II (класс А), площадью 15 415 кв. м по ставке ниже, чем средняя для субрынка Сити.

На фоне роста диспаритета (значительного разрыва) арендных ставок даже внутри одного класса индикаторы рынка становятся более чувствительными к крупным сделкам. Снижение уровня арендной ставки в первом квартале, вызванное в значительной степени сделкой аренды в БЦ ОКО II, является иллюстрацией этого тренда, однако не говорит о тенденции снижения ставок в Москве. По итогу первого полугодия рынок вернется к уровню 2018 года за счет увеличения сделок в более дорогом сегменте. По итогам года мы увидим небольшой рост на 4-6%.

## Ставки аренды в долларовом исчислении



## Ставки аренды в рублевом исчислении



# ГИБКИЕ РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА

В современном мире рабочее место становится характеристикой статуса. Работа в гибких рабочих пространствах интересна новому поколению работников, которым важно получение эмоций, впечатлений и нового опыта. Для них важны дизайн, атмосфера и «модность» места, в котором они работают.

- По итогам 2018 года объем рынка гибких рабочих пространств увеличился в полтора раза – на 37 тыс. кв. м и составил 130 тыс. кв. м. Крупнейшими открытиями года стали: SOK Арена Парк, SOK Сады Пекина, Таблица, SREDA Федерация, CEO Rooms Империя.
- В первом квартале 2019 года было открыто 9 тыс. кв. м гибких рабочих пространств.
- После открытия трех запланированных локаций в Москве в 2019 году WeWork станет одним из крупнейших операторов на рынке гибридных офисных пространств. На данный момент крупнейшим по занимаемым площадям оператором является Regus.
- За период с марта 2018 года по март 2019 года доля сетевых операторов коворкингов увеличилась с 40% до 70% (по занимаемым площадям). Сетевые операторы заняли основную долю рынка гибких рабочих пространств.

**130**  
**ТЫС. КВ. М**

**ОБЪЕМ РЫНКА ГИБКИХ  
РАБОЧИХ  
ПРОСТРАНСТВ,  
1 КВ. 2019**

**1%**

**ДОЛЯ КОВОРКИНГОВ  
ОТ ОБЩЕГО  
ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
ОФИСНЫХ  
ПЛОЩАДЕЙ В  
МОСКВЕ**

**WEWORK**

**КЛЮЧЕВОЕ ОТКРЫТИЕ  
В 2019 ГОДУ**

**70%**

**ДОЛЯ СЕТЕВЫХ  
ОПЕРАТОРОВ**



Более подробное исследование рынка гибких рабочих пространств доступно [по ссылке](http://www.cwrussia.ru) или на сайте [www.cwrussia.ru](http://www.cwrussia.ru) в разделе «Аналитика» - «Офисная недвижимость».

Раздел 2

# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Оборот розничных продаж растет темпами, опережающими рост доходов населения.
- Строительная активность сосредоточена в городах с населением более 1 млн человек. Ввиду низкой емкости рынка и спада в потребительском секторе реализация проектов в небольших городах представляется девелоперам более рискованной.
- После ввода нескольких знаковых проектов в текущем году объем нового строительства в Москве в 2020 году снизится.
- Уровень вакансии в столичных ТЦ продолжает снижаться.

## 5,2 млн кв. м

**Общее количество торговых площадей в Москве**

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

## 300 тыс. кв. м

**Новое строительство в Москве, прогноз на 2019г.**

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

## 7,8 %

**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

Потребительское кредитование стимулирует рост розничных продаж. Других факторов поддерживающих потребление пока не отмечается. Потребительские ожидания остаются на низком уровне конца прошлого года.

## 1,8%

Рост оборота розничной торговли

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

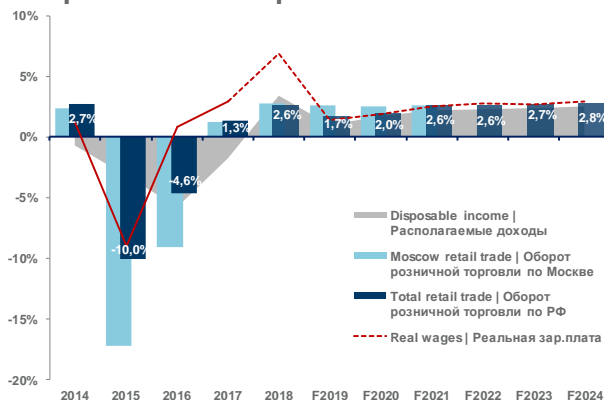
## 0,9%

Рост реальной зар. платы

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

Источник: Росстат, прогноз Минэкономразвития от декабря 2018 г.

Потребительский рынок



Оборот розничной торговли продолжает расти темпами, опережающими рост доходов населения. Рост реальной заработной платы в первые два месяца 2019 года не превысил 1%. Реальные располагаемые доходы в январе 2019 года продолжили падение (-1,3% к январю 2018 года). Аналогичные результаты Минэкономразвития ожидает по итогам года – рост реальных располагаемых доходов не превысит 1,0%, рост оборота розничной торговли - 1,7%.

Индекс потребительских ожиданий



Потребительские ожидания остаются на низком уровне конца 2018 года. Несмотря на то, что покупатели не ожидают ухудшения экономической ситуации в ближайшие 12 месяцев, благоприятность для совершения крупных покупок оценивается ими хуже, чем в прошлом квартале.

# РЫНОК ОНЛАЙН ТОРГОВЛИ В РОССИИ

Рост рынка онлайн ритейла в России в 2018 году составил 19%. Рост оборота трансграничных покупок – 29%.

## 1,5 трлн руб.

Оборот интернет-торговли в России\*

## 25%

Доля зарубежных интернет-покупок

## 16%

Среднегодовой рост рынка в 2019-2023 гг.

\*Оценка включает покупки материальных товаров, но не включает услуги, готовую еду, билеты и гостиницы, покупки игр в играх, билеты на мероприятия. Включает покупки россиян в иностранных интернет-магазинах.

Источник: Data Insight, расчеты Cushman & Wakefield

За последние пять лет рынок онлайн торговли в России вырос почти вдвое. При сохранении текущих темпов роста можно ожидать еще одно удвоение рынка к 2023 году.

Средний размер чека снижается. Причем как на внутреннем рынке, так и в трансграничных покупках. Рост рынка происходит за счет увеличения числа покупок.

В Топ-3 крупнейших онлайн-ритейлеров в России входят Wildberries.ru, Ситилинк и М.Видео (в Топ-10 также вошли Ozon, DNS, lamoda, Eldorado, Связной, technopoint.ru и «Петрович»). В 2018 году значительную долю роста рынка обеспечивали именно крупные игроки (Wildberries и Ozon.ru).

Покупки в иностранных интернет магазинах растут активнее, чем в российских. За 2018 год их количество превышает показатели внутренней интернет торговли. При этом средний чек в онлайн «импорте» почти вдвое ниже, чем в локальных покупках (1160 руб. и 3250 руб., соответственно).

### Особенности рынка:

- Большинство ритейлеров сконцентрировано в Москве.
- Основная доля заказов идет из крупных городов.
- Покупатели предпочитают курьерской доставке самовывоз и ПВЗ (пункты выдачи заказов).
- Высокая доля трансграничных покупок.

*Торговая недвижимость*

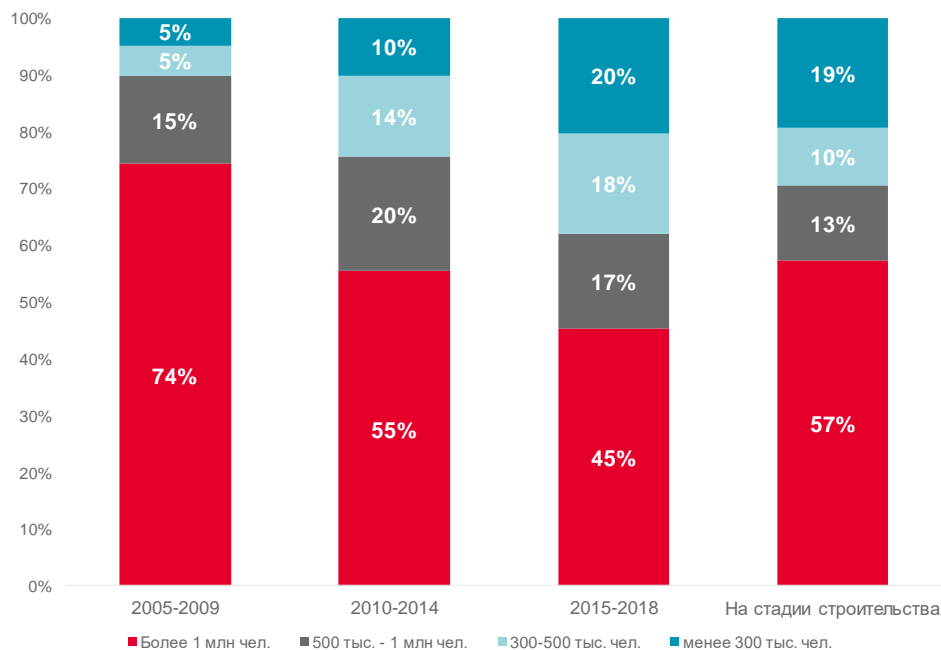
# РОССИЯ ВЕРНУЛАСЬ В МОСКВУ...НО ЭТО НЕНАДОЛГО

Половина всех торговых площадей, ожидаемых к вводу в 2019 году, сконцентрирована в Москве. В следующем году картина будет иной, ввиду отсутствия крупных проектов, заявленных к вводу в столице. Возвращение крупных объемов нового строительства ожидается после 2021 года, когда будут выводиться объекты в составе московских ТПУ.

# ВОЗВРАЩЕНИЕ К ЦЕНТРАЛИЗАЦИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ

Москва и другие города-миллионники остаются наиболее привлекательными и понятными для девелоперов.

## Строительная активность по группам городов по численности населения



Если на начальном этапе развития рынка торговой недвижимости России девелоперы были сфокусированы на крупных городах, то предыдущие пять лет строительная активность была более-менее равномерно распределена среди городов разного размера.

Сейчас рынок торговой недвижимости близок к зрелости. На фоне сжимающегося потребительского рынка и стремления потребителей к экономии девелоперская активность опять возвращается в города с населением более миллиона человек. Почти 60% всех площадей на стадии строительства расположено в таких городах. Начинать строительство в небольших городах рискованно для девелоперов из-за небольшой емкости рынка и низкой покупательской способности населения.

Строительная активность в городах с населением меньше 300 тыс. жителей сейчас сохраняется в основном за счет строительства первых в городе крупных форматных торговых объектов (например, в Грозном, Нижнекамске), расширения существующих объектов и строительства в подмосковных городах, где покупательская способность выше.

# РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИХОДИТ К ЗРЕЛОСТИ

В 2019-2021 гг. ежегодно будет вводиться около 500-700 тыс. кв. м торговых площадей.

# 86

**ТЫС. КВ. М**

Новое строительство, 1 кв. 2019 г.  
Россия (включая Москву)

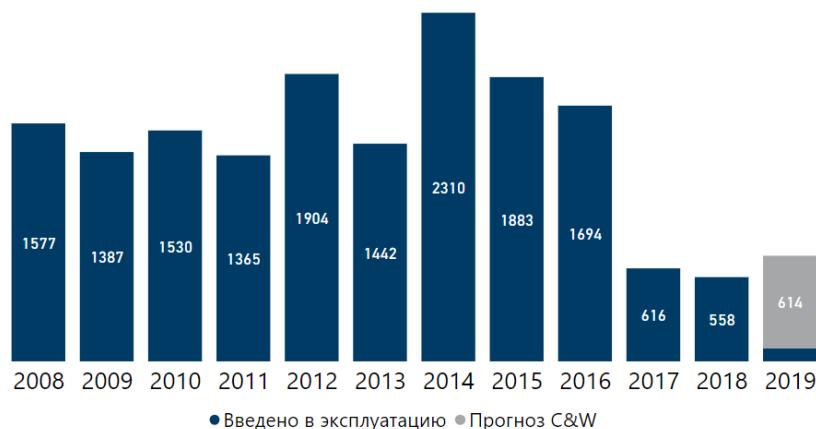
# 700

**ТЫС. КВ. М**

Новое строительство, прогноз  
на 2019 г.

Россия (включая Москву)

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



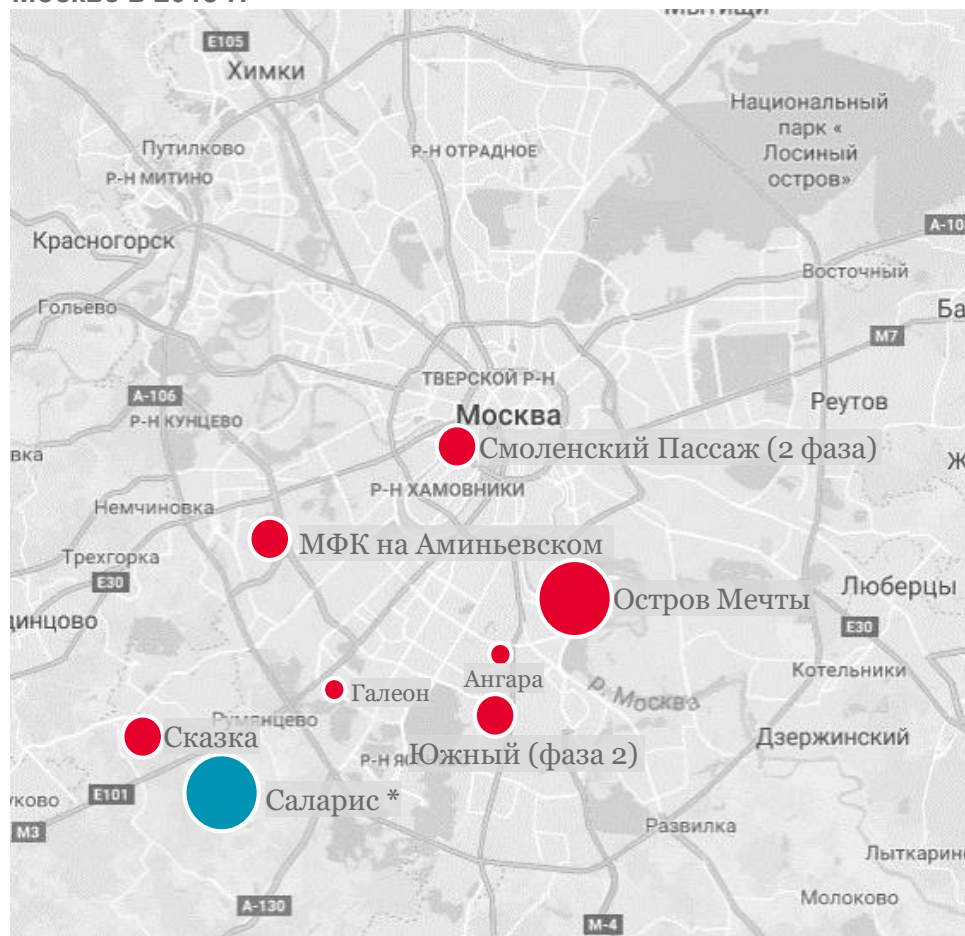
Источник: Cushman & Wakefield

В первом квартале 2019 года в России было открыто 3 торговых объекта общей торговой площадью 86 тыс. кв. м. Крупнейшим открытием стал ТЦ «Калина Молл» (GLA – 46 тыс. кв. м) во Владивостоке, с запуском которого в городе появились новые международные операторы.

Несмотря на то, что в первом квартале не было введено ни одного торгового объекта в Москве, основной объем строительства в 2019 году будет обеспечен столичным регионом, а именно за счет открытия нескольких крупных объектов - ТРЦ Саларис (GLA – 105 тыс. кв. м), Остров Мечты (GLA – 70 тыс. кв. м), МФК на Аминьевском шоссе (GLA – 44 тыс. кв. м).

В регионах России крупнейшим открытием станет ТЦ «Рамус Молл» (GLA – 70 тыс. кв. м) в Нижнекамске. Объект станет первым крупным форматным торговым объектом в городе.

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



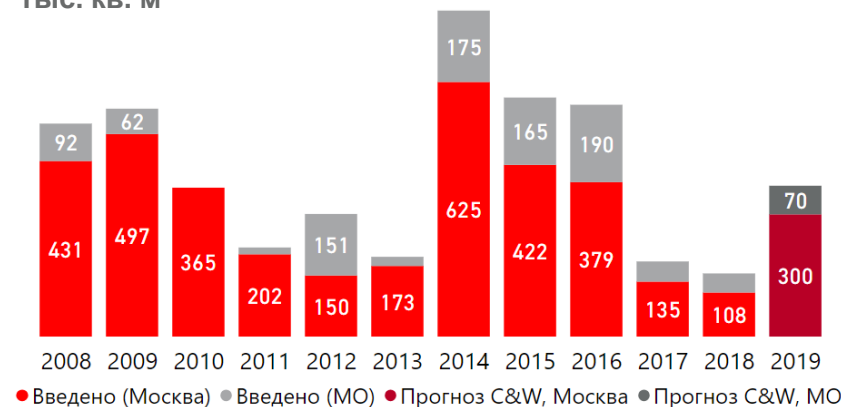
\* В апреле 2019 г. состоялось техническое открытие первого объекта в составе ТПУ – ТЦ «Саларис» (GLA – 105 тыс. кв. м).

Торговая недвижимость

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

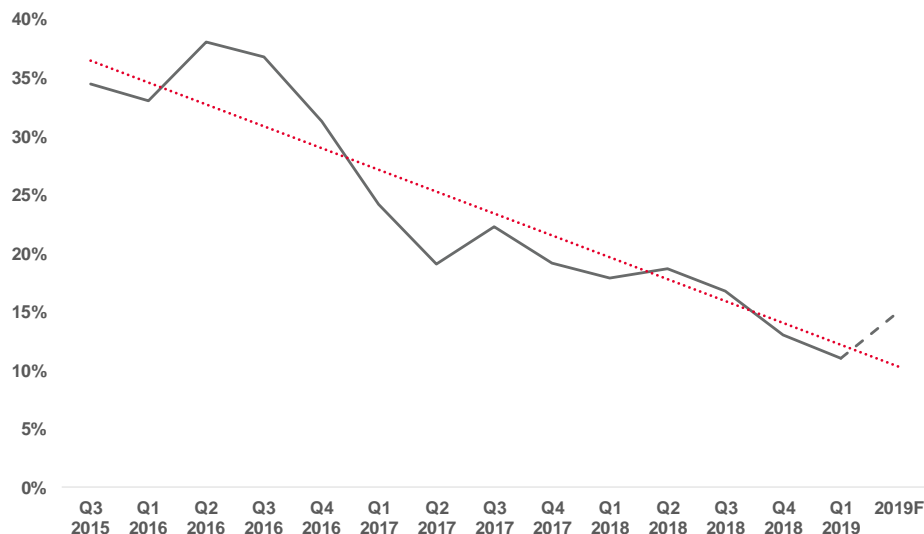
В столице в первом квартале не было введено ни одного форматного торгового объекта.

Ежегодный ввод новых торговых площадей в Москве, тыс. кв. м



В Москве особенно заметно смещение фокуса девелоперов на строительство небольших торговых центров. Несмотря на то, что на 2019 год к вводу запланировано три объекта площадью более 40 тыс. кв. м, средний размер торгового центра на стадии строительства сейчас составляет 20 тыс. кв. м, что в два раза меньше, чем средний размер по существующим торговым центрам. Такое снижение обусловлено строительством торговых центров в составе ЖК и ТПУ, а также районных торговых центров группы ADG.

## Вакансия по объектам, открытым в 2015-2018 гг.



Торговая недвижимость

## РЫНОК ЧУВСТВИТЕЛЕН К ПОЯВЛЕНИЮ НОВЫХ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ

Доля свободных площадей постепенно снижается – на конец первого квартала 2019 г. показатель составляет 7,8% в среднем по Москве. Это происходит за счет уменьшения объемов строительства и заполнения арендаторами новых проектов, которые были открыты с высокой долей свободных площадей. Однако к концу года мы ожидаем увеличения вакансии до уровня 9–9,5% ввиду открытия нескольких крупных торговых объектов.

Если рассматривать торговые центры по категориям, очевидна нарастающая конкуренция между наиболее успешными ТЦ и торговыми объектами второго эшелона, в которых наблюдается ротация арендаторов. Стоит отметить, что в категории наиболее успешных торговых центров есть и торговые центры, построенные более 5 лет назад. Низкий уровень вакансии в них поддерживается за счет постоянного обновления и адаптации под меняющиеся вкусы потребителя – девелоперы работают над оптимизацией концепций и состава арендаторов.

## Вакансия по категориям ТЦ

2015 г.

1 кв. 2019 г.

Новые (построены в 2015-2018 годах)

35%

11%

Построенные до 2015 года

7%

10%

Наиболее успешные / востребованные

3%

3%

# АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ СЕГМЕНТА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

Темпы роста оборота общественного питания в несколько раз опережают рост оборота розничной торговли.

## 1,5%

Рост оборота розничной торговли в Москве

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

## 9,8%

Рост оборота общественного питания в Москве

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

Рост оборота розничной торговли и оборота общественного питания в Москве



Источник: Росстат

В целом по России оборот общественного питания также растет быстрее оборота розничной торговли. За период январь-февраль 2019 г. рост составил 5,2%, в то время как оборот розничной торговли вырос на 1,8%.

С целью расширения целевой аудитории операторы тестируют новые форматы – «Теремок» запустил fast casual бренд «Припек» для открытия на фуд-холлах, KFC открыл ресторан в новом формате Sanders Grill, Starbucks запустил премиальную кофейню Starbucks Reserve Bar.

Ярким событием начала 2019 года стало открытие крупнейшего в Москве фуд-холла «Депо» площадью 11 тыс. кв. м, где представлено 75 ресторанных концепций и 140 фермерских лавок.

Рынок доставки развивается вместе с сегментом общественного питания – Gremm Group тестирует собственную доставку еды из ресторанов, представленных на Усачевском рынке, в «Депо» через стойку «Яндекс.Еды» можно оформить доставку не только готовых блюд, но и продуктов, приобретенных в фермерских лавках.

# КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

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

# 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

- Ограниченный ввод спекулятивных объектов и высокий спрос на готовые складские площади приводит к снижению доли вакантных площадей в Московском регионе.
- Ввиду вымывания с рынка наиболее ликвидных качественных площадей есть потенциал роста арендных ставок в наиболее востребованных объектах.

## Москва (класс А)

	1 кв. 2019	2019 (прогноз)
Предложение (тыс. кв. м)	11 505	12 059
Строительство (тыс. кв. м)	96	650
Доля свободных площадей (%)	7,4	7
Ставка аренды* (руб. за кв. м в год)	3 700	3 800
Объем сделок (тыс. кв. м)	445	1 300

## Регионы (класс А)

	1 кв. 2019	2019 (прогноз)
Предложение (тыс. кв. м)	8 003	8 357
Строительство (тыс. кв. м)	96	450
Объем сделок (тыс. кв. м)	95	450

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

Источник: Cushman & Wakefield

*Складская недвижимость. Московский регион*

# ДЕФИЦИТ КРУПНЫХ БЛОКОВ НА ПОПУЛЯРНЫХ НАПРАВЛЕНИЯХ

Девелоперы находятся в поиске новых площадок для строительства, в первую очередь на наиболее востребованных направлениях (на юге и севере Московского региона).

# ПОЛОВИНА ПЛОЩАДЕЙ НА СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА РАСПОЛОЖЕНЫ НА ЮГЕ И СЕВЕРЕ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

Новое строительство. Московский регион.

# 96

**ТЫС. КВ. М**

Новое строительство, класс А и В

1 кв. 2019 г.

# 700

**ТЫС. КВ. М**

Новое строительство, класс А и В

Прогноз на 2019 г.

Источник: Cushman & Wakefield

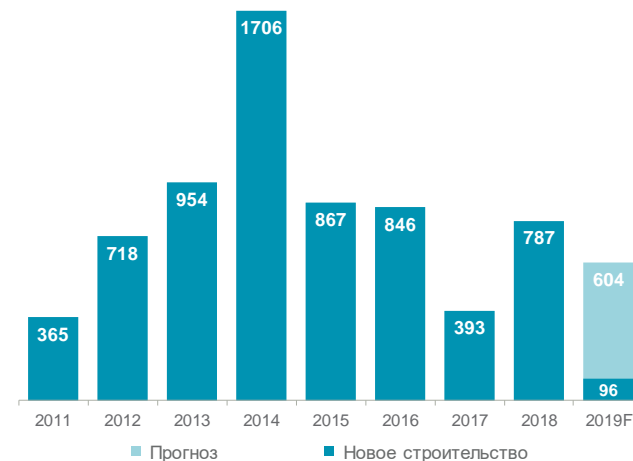
## Ключевые складские объекты, введенные в 1 кв. 2019 года

Проект	Шоссе	Общая площадь
РЦ Wildberries	Симферопольское	48 900 кв. м
СК в Свитино (ВС-Логистик)	Киевское	27 775 кв. м
СК в Ногинске (ВС-Логистик)	Горьковское	13 680 кв. м

В Московском регионе объекты built-to-suit преобладают над спекулятивным строительством - в первом квартале 65% площадей были построены под заказчика.

Почти все крупные проекты, планируемые к вводу до конца 2019 года – это также объекты built-to-suit: IKEA в Есипово (90 тыс. кв. м), Лента в PNK Park Валищево (71 тыс. кв. м), вторая очередь РЦ Wildberries (59 тыс. кв. м). Доля строительства под заказ по итогам года составит около 55%.

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



# ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СНИЖАЕТСЯ

Ставки аренды и доля свободных площадей. Московский регион.

## 7,4%

Доля свободных площадей, класс А

1 кв. 2019 г.

## 3700

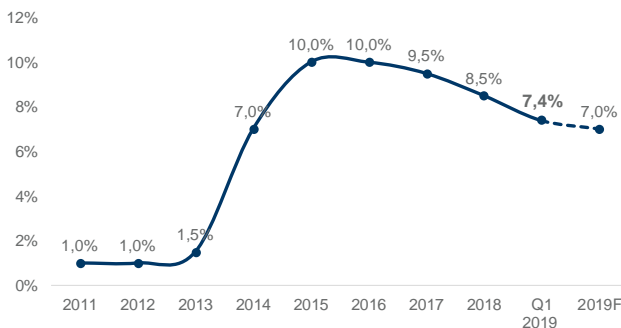
руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды, класс А

1 кв. 2019 г.

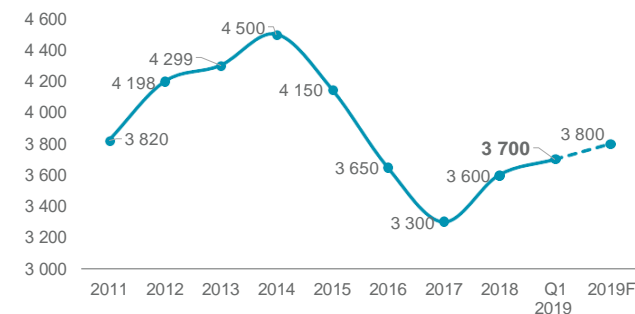
Источник: Cushman & Wakefield

Доля вакантных площадей, класс А



Низкая доля спекулятивного строительства и вымывание с рынка наиболее ликвидных площадей приводят к постепенному снижению доли свободных площадей. На фоне сохранения высокой активности арендаторов мы ожидаем дальнейшее снижение уровня вакансии.

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



Из-за ограниченного предложения качественных блоков площадью более 20 тыс. кв. м возможен рост ставок аренды в наиболее востребованных объектах. Также увеличение НДС и повышение стоимости строительных материалов могут привести к росту ставок на проекты built-to-suit. Однако роста ставок в отдельных проектах пока недостаточно для существенного изменения средних показателей по рынку.

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

# УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА СО СТОРОНЫ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ КОМПАНИЙ

Спрос. Московский регион.

# 479

## ТЫС. КВ. М

Арендовано и куплено, класс А и В

1 кв. 2019 г.

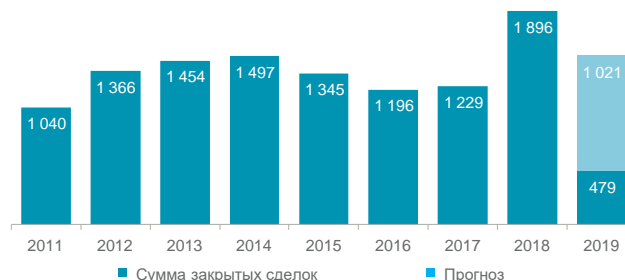
# 36%

Доля производственных компаний в структуре спроса

1 кв. 2019 г.

Источник: Cushman & Wakefield

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



Активность арендаторов остается высокой. По итогам года мы ожидаем, что объем арендованных и купленных площадей составит около 1,5 млн кв. м.

Средний размер сделки в первом квартале 2019 г. составил 14,5 тыс. кв. м, что соответствует среднему значению за прошлый год.

Сделки по аренде занимают основную долю в структуре спроса – на них приходится 74% складских площадей.

Структура спроса



Впервые за несколько лет доля производственных компаний в структуре спроса превысила долю сегмента розничной торговли. Однако говорить о долгосрочном сохранении данного тренда пока рано. Это изменение связано с заключением крупнейшей сделки первого квартала – покупкой производственной компанией Мистраль 55 тыс. кв. м складских площадей в РНК Парк Коледино.

*Складская недвижимость. Регионы России*

# НИЗКИЙ УРОВЕНЬ ВВОДА НОВЫХ КАЧЕСТВЕННЫХ ПЛОЩАДЕЙ НА ФОНЕ ВЫСОКОГО СПРОСА

Дефицит качественных складских помещений приводит к необходимости строительства собственных складов.

# РОСТ СТРОИТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ В ОТДЕЛЬНЫХ РЕГИОНАХ

Спрос и предложение. Регионы.

# 96

**ТЫС. КВ. М**

Новое строительство, класс А и В

1 кв. 2019 г.

# 98

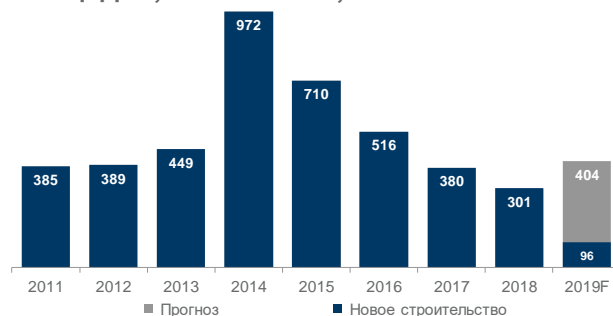
**ТЫС. КВ. М**

Арендовано и куплено, класс А и В

1 кв. 2019 г.

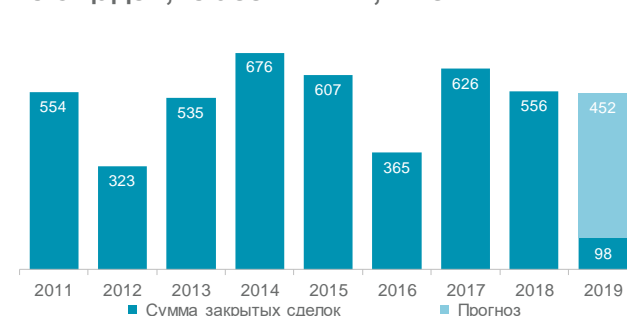
Источник: Cushman & Wakefield

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



В 1 кв. 2019 года было построено 96 тыс. кв. м складских площадей, что почти на 70% выше аналогичного показателя 2018 года. Крупнейшими объектами, введенными в эксплуатацию в 1 квартале 2019 года, стали корпус в СК «Сибирский» в Новосибирске (40 тыс. кв. м) и четвертый корпус в СК «Осиновая роща» в Санкт-Петербурге (38 тыс. кв. м). В 2019 году строительная активность будет в основном обеспечена за счет отдельных регионов (Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Новосибирск).

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



В 1 кв. 2019 года было арендовано и куплено 98 тыс. кв. м складских площадей, что в 2 раза выше аналогичного показателя 2018 года. По итогам 2019 года мы ожидаем, что объем сделок составит около 550 тыс. кв. м.

Основной спрос в регионах наблюдается со стороны ритейлеров. Крупнейшими сделками в 1 кв. 2019 года стали пролонгация договора аренды Эльдорадо в складском комплексе «Q-парк» в Казани (27,3 тыс. кв. м) и аренда DNS в складском комплексе Терминал Северный в Екатеринбурге (16,9 тыс. кв. м).

# СТАНДАРТНЫЕ УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

## УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

### СРОК ДОГОВОРА

Офисы: 3-7 лет

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

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

### ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ

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

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

## ПРАВА АРЕНДЫ

### ПЕРЕУСТУПКА ПРАВ АРЕНДЫ / СУБАРЕНДА

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

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

## ПРАВИЛА ИЗМЕРЕНИЯ ПЛОЩАДИ

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

## ПЛАТЕЖИ

### ВАЛЮТА ДОГОВОРА И ПЕРИОДИЧНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ

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

### ДЕПОЗИТ

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

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

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

### ПЕРЕСМОТР СТАВКИ АРЕНДЫ

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

### ИНДЕКСАЦИЯ

**Офисы:** для договоров в рублях - инфляция в России или 4-7%, для договоров в валюте – 2,5-4% или на уровне инфляции Еврозоны или США.

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

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

### СТРУКТУРА АРЕНДНОГО ПЛАТЕЖА (только для торговли):

В торговых центрах очень часто применяется комбинированная ставка аренды (минимальный фиксированный платёж+% от оборота арендатора). В среднем процентная ставка варьируется между 12%-15% для операторов торговой галереи, 1-3% для якорных арендаторов.

## ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ, СТРАХОВКА

### РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ

Арендатор: поддержка состояния и обслуживание внутренних помещений.

Арендодатель: ремонт общих зон, несущих конструкций здания.

### СТРАХОВКА

Арендатор: страхование собственного имущества.

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

### ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

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

### КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

Часто не включены в операционные расходы и оплачиваются по факту потребления, но возможны различные варианты.

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

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

## НАЛОГИ

### НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

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

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

НДС 20% (с 1 января 2019 года).

## Раздел 2

# ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- С учетом замедления роста спроса на гостиничные услуги, заметного уже в конце 2018 года, первое полугодие 2019 г. имеет все шансы остаться невыразительным.
- Чистый прирост предложения современного качества за 1 кв. 2019 г. составил 128 новых номеров.
- Операционные итоги 1 кв. 2019 г. можно охарактеризовать фразой «околоноля»: на фоне увеличения уровня Загрузки для рынка в целом в пределах 1,5 процентных пункта, показатель Средней цены на номер сократился на 2,5%. Результатом этого стало колебание показателя Доходности на номер на уровне - 0,3%.

## ~60,4 тыс. номеров

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

расчеты Cushman & Wakefield и Правительства  
Москвы на конец 1 кв. 2019 г.

## 20,2 тыс. номеров

Номерной фонд современного качества

оценка Cushman & Wakefield на 1 кв. 2019 г.

## 128 номеров

в 1 гостиничном проекте

Чистый прирост предложения за 1 кв. 2019 г. в Москве

## 487 номеров

в 2 новых проектах

Номерной фонд к открытию до конца 2019 г.

# МЕДЛЕННЫЙ СТАРТ ГОДА

Основная часть номерного фонда, заявленного к открытию в 2019 г., ожидается к концу года.

# 128 номеров

Новое предложение в Москве  
за 1 кв. 2019 г.

1 гостиничный проект

## Новое предложение в 2019 г. в Москве

Проект	Номерной фонд	Открытие
Holiday Inn Express Baumanskaya	128	Q1
Crowne Plaza Park Huaming	340	Q4
Hampton by Hilton Rogozhsky Val	147	Q4
<b>ВСЕГО</b>	<b>615</b>	

Источник: Cushman & Wakefield

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

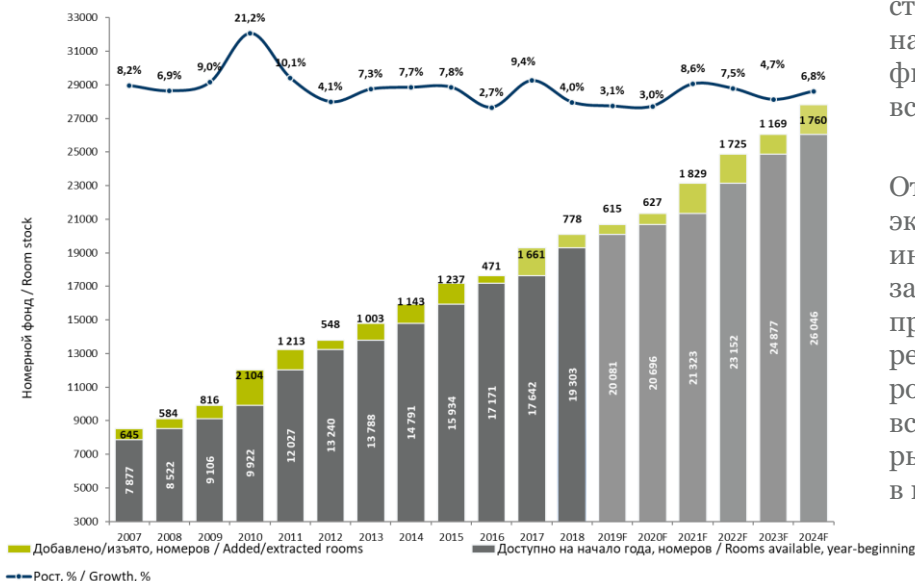
Объемы нового предложения в течение 2019-2020 гг., скорее всего, останутся невысокими.

# 3,1 %

Прирост номеров  
«современного качества»

Ожидаемый прирост рынка  
качественного предложения по  
итогах 2019 г.

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



По сравнению с 4-процентным увеличением рынка в 2018 году, 2019 г. станет еще более спокойным: по состоянию на начало года в списке проектов в финальной стадии завершения числились всего 615 единиц.

Отсутствие радикальных изменений в экономике заставляет гостиничных инвесторов смещать планируемые даты запуска строительства заявленных проектов на более поздние сроки, в результате чего ожидаемые средние темпы роста предложения в 2019-2020 гг. составят всего 3,0% в год, а с 2019 г. по конец 2024 г. рынок может расти в среднем всего на 5,6% в год.

Источник: Cushman & Wakefield

# КОЛЕБАНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ – В ПРЕДЕЛАХ «ОКОЛОНОЛЯ»

Московские гостиницы пытаются нащупать объемы спроса.

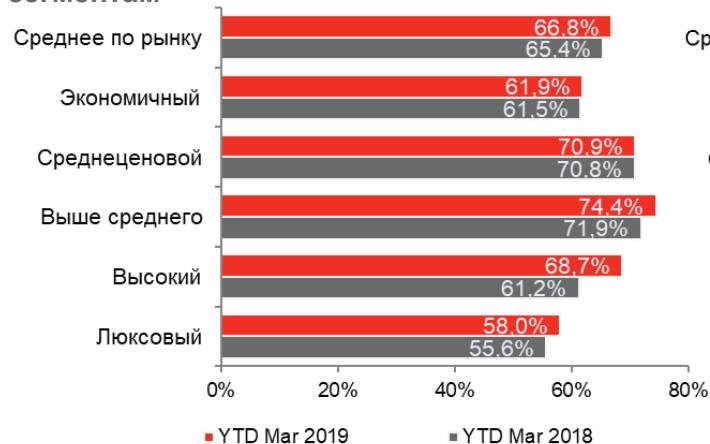
## 66,8 %

Средний уровень Загрузки  
за 1 кв. 2019 г.  
Для рынка в целом

## -2,5 %

Изменение Средней цены на  
номер (руб.) за 1 кв. 2019 г.  
Для рынка в целом

### Загрузка (%) за 1 кв. 2019 г. по сегментам



### Средняя цена на номер (руб.) за 1 кв. 2019 г. по сегментам



Хотя средний прирост уровня Загрузки на московском рынке номеров современного качества составил всего 1,5 процентных пункта, зато он был отмечен во всех ценовых сегментах без исключения. И если гостиницы Среднеценовой категории зарегистрировали минимальное изменение Загрузки (0,1 п.п.), то в Высоком ценовом сегменте она выросла сразу на 7,4 п.п.

В отличие от Загрузки, показатель Средней цены на номер показал более разнонаправленную динамику – от небольшого прироста в отелях сегмента Среднеценовой, Люксовый и Высокий (2,3%, 2,1% и 1,6%, соответственно) до незначительного же снижения в сегментах Выше среднего и Экономичный (-3,1% и -0,1%, соответственно). Как результат, показатель Средней цены на номер по рынку качественных номеров за 1 кв. года сократился на 2,5% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года.

# РОСТ ДОХОДНОСТИ НА НОМЕР – В ПРЕДЕЛАХ ПОГРЕШНОСТИ

## -0,3 %

Изменение Доходности на номер (руб.) за 1 кв. 2019 г.

Для рынка в целом

## -14,2 %

Изменение Доходности на номер (USD) за 1 кв. 2019 г.

Для рынка в целом

Доходность на номер (руб.) в 1 кв. 2019 г. по сегментам



Доходность на номер (USD) в 1 кв. 2019 г. по сегментам



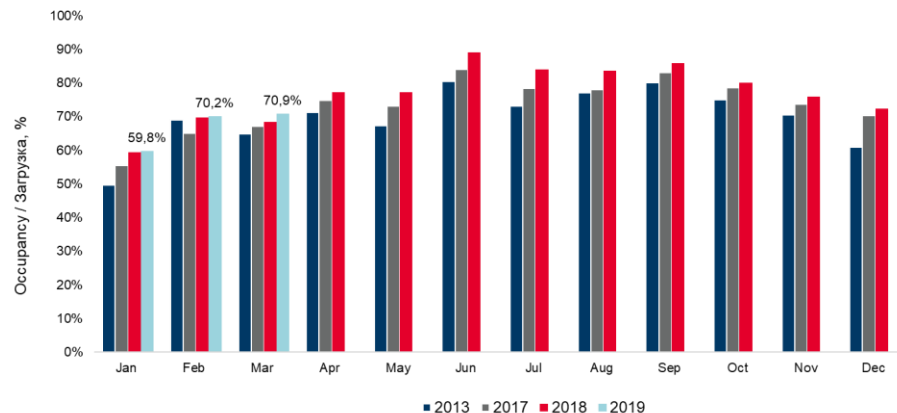
Хотя изменение уровня Доходности на номер (выраженное в рублях) для рынка в целом в 1 кв. года осталось на уровне погрешности (-0,3%), гостиницы Высокого и Люксового сегментов показали более выдающиеся результаты (прирост в 13,9% и 6,4%, соответственно).

В пересчете в долл. США, однако, динамика Доходности на номер имела более негативный окрас, что объясняется неустойчивой позицией рубля, который по результатам 2018 года потерял 20% своего «веса», однако за 1 кв. 2019 г. укрепился примерно на 8,5%.

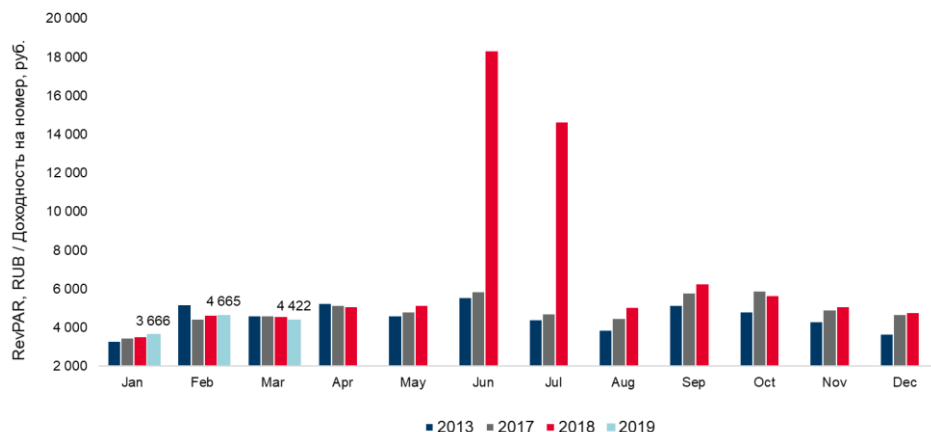
# ВОЗВРАЩАЕМСЯ К ЖИЗНИ ПОСЛЕ ЧЕМПИОНАТА МИРА

На что могут рассчитывать московские гостиницы в 2019 году?

## Помесячная загрузка, %



## Помесячная доходность на номер (руб.)



Традиционно медленное для московского рынка начало финансового года, а также прогнозы неминуемого оттока самой доходной части спроса (бизнес-клиентуры) во время длинных «майских каникул» оставляют многих отельеров в сомнениях насчет успешности первого полугодия.

Отсутствие значимых улучшений в состоянии экономики страны, а также логичное для первого после завершения мега-спортивного мероприятия года сокращение объемов спроса не позволяют рынку рассчитывать на ощутимое восстановление роста в 2019 году.

По мнению участников рынка, спрос на гостиничные услуги сохраняет высокую чувствительность к тарифам размещения, позволяя понемногу («органически») наращивать уровень Загрузки - при минимальном ожидаемом росте Средней цены на номер.

# #MARKETBEAT

Раздел 3

## НАША КОМАНДА

Справочные данные и контакты



## ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



### Денис Соколов

Партнер, Руководитель  
департамента исследований и  
аналитики  
[Denis.Sokolov@cushwake.com](mailto:Denis.Sokolov@cushwake.com)



### Татьяна Дивина

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



### Марина Смирнова

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



### Евгения Сафонова

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



### Мария Логутенко

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



### Андрей Киселев

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

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



Информация об отделе исследований и публикации  
доступны на [www.cwrussia.ru](http://www.cwrussia.ru)

О компании

# CUSHMAN & WAKEFIELD, РОССИЯ

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

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

Сегодня компания лидирует по количеству сотрудников-членов RICS. Cushman & Wakefield в России является членом Американской торгово-промышленной палаты, Гильдии управляющих и девелоперов, Российской ассоциации оценщиков, и Института урбанистики и землепользования (ULI), а также партнером глобального сообщества CEEMEA Business Group. В 2015 году завершилось слияние между Cushman & Wakefield и DTZ. Теперь объединенная компания под маркой Cushman & Wakefield с командой в более, чем 48 000 высококвалифицированных консультантов, представлена в 70 странах мира. Обороты компании превышают 6,9 млрд долл. США, площадь проектов в портфеле компании составляет более 3,5 млрд квадратных футов.

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

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

“

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

**СЕРГЕЙ РЯБОКОБЫЛКО**  
Управляющий партнер

**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****Наталья Никитина**

Офисная недвижимость  
М +7 903 721 4166  
natalia.nikitina@cushwake.com

**Дмитрий Венчковский**

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

**Диана Мирзоян**

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

**Дмитрий Тарасов**

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

**Илья Кузнецов**

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

**Егор Дорофеев**

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

**Оксана Мостяева**

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

**КОНСАЛТИНГ****Марина Смирнова**

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

**Марина Усенко**

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

**Андрей Шувалов**

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

**Юлия Токарева**

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

**РЫНКИ КАПИТАЛА****Алан Балоев**

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

**Олег Такоев**

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