

Коммерческая недвижимость - Россия

#MARKETBEAT

Отдел исследований Cushman & Wakefield

Макроэкономика

Рынки капитала

Офисы

Торговая недвижимость

Складская недвижимость

Гостиницы

Июль '19



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



Раздел 1 с.4 ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

Макроэкономический
прогноз и основные
факторы и тенденции

Раздел 2 с.17 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Анализ сегментов
коммерческой недвижимости

Раздел 3 с.50 НАША КОМАНДА

Контактная информация
команды отдела Исследований
рынка российского офиса
Cushman & Wakefield

с.4 Прогноз



с.6 Макроэкономика



с.13 Рынки капиталов



с.17 Офисная недвижимость



с.25 Торговая недвижимость



с.35 Складская недвижимость



с.43 Гостиничная недвижимость



с.49 Стандартные условия аренды



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



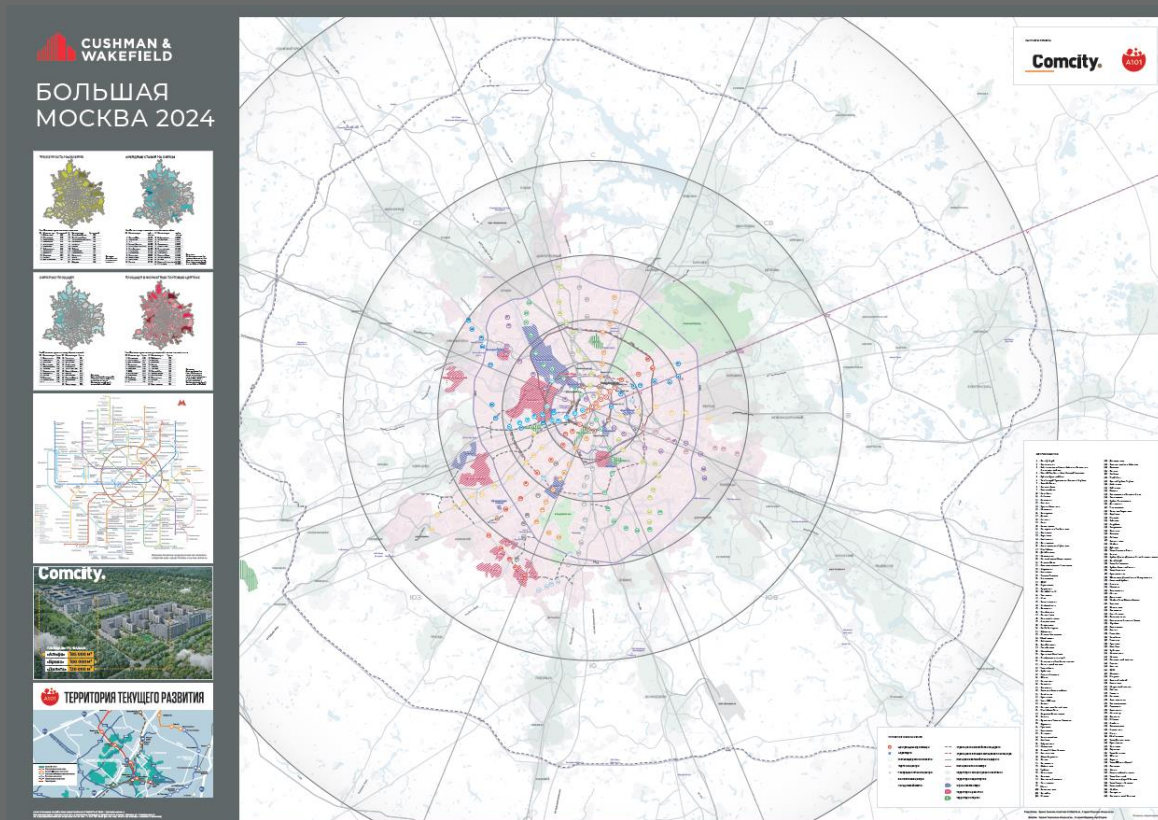
с.53 Cushman & Wakefield Россия



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

КАРТА БОЛЬШОЙ МОСКВЫ

Новый продукт Департамента исследований Cushman & Wakefield



Видео презентация:

https://youtu.be/ec4pH_9VBxc



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

Электронная презентация:

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

Раздел 1

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ – НОВАЯ НЕФТЬ

Национальные проекты призваны обеспечить сбалансированное развитие и социальную стабильность в России. Частные инициативы в рамках нацпроектов могут рассчитывать на государственную поддержку.

БРИФИНГ. ОТТОЛКНУТЬСЯ ОТ ДНА

Во втором квартале рынок недвижимости немного оживился после затишья первого квартала. Однако замедление темпов роста экономики может погасить благоприятный импульс.

Во втором квартале рынки b2b демонстрировали умеренный оптимизм. Бизнес адаптировался к повышению НДС, высокой стоимости денег, низкому инфляционному давлению.

Во втором квартале темпы роста экономики замедлились, однако это не вызывает опасений у властей, поскольку сегодня национальные проекты рассматриваются как фактор развития экономики. А в полной мере их эффект скажется не ранее 2020 г.

Фактически предлагается модель укрупнения и огосударствления бюджетообразующих отраслей и балансирования развития с помощью национальных проектов.

В этой связи бизнесу стоит формировать свои стратегии в соответствии с требованиями национальных проектов.

Потребительский рынок остается основной зоной риска для России. Россия снова, как и ранее СССР, скоро столкнется с вопросом, возможно ли обеспечить рост экономики только за счет нацпроектов и промышленности, без оглядки на потребительский сектор.

Для современных городов именно потребление формирует дополнительную цену объектов коммерческой недвижимости. В качестве альтернативы предлагается развитие некоммерческих общественных пространств, что с одной стороны хорошо для города, а с другой создает дополнительную финансовую нагрузку.

Поэтому риском является переход к затратной, планово-убыточной модели города, при которой возникают финансовые разрывы и усиливается диспаритет между благополучными и неблагополучными районами.

ВАЖНОЕ

- Оживление инвестиционного рынка. Сохранится ли импульс в 3 квартале?
- Приведет ли торможение экономики к охлаждению рынка недвижимости?
- Снизятся ли темпы роста долговой нагрузки домохозяйств?

Раздел 1

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- Незначительный пересмотр индикаторов в сторону снижения.
- Негативные ожидания «заложены» в цену.
- Реформа долевого жилищного строительства вступила в силу.
- Низкая деловая активность на рынке недвижимости.
- Национальные проекты становятся приоритетом для стратегии правительства.

МАКРОЭКОНОМИКА

	2018	2019	2020	2021	2022
Рост ВВП, %	2,25	1,02	2,45	1,63	1,28
RUB/USD	62,67	65,06	63,95	63,06	62,84
ИПЦ, %	2,88	4,68	4,06	4,67	4,00
Дефлятор ВВП, %	12,14	8,88	5,76	3,70	3,65
Кредитная ставка, %	8,87	9,68	9,02	8,69	8,41
Профицит бюджета, % от ВВП	3,03	2,56	1,47	1,27	0,99
Потребительские расходы, %	2,30	1,70	1,78	1,99	1,89
Государственные расходы, %	0,29	1,48	0,29	0,49	0,56
Чистый приток капитала, млрд. долл.	-3	-128	-87	-75	-68
Безработица, %	4,80	4,38	4,07	3,94	3,84
Мировая цена на нефть BRENT	71,1	66,5	63,8	62,1	63,0

Источник: Oxford Economics 12/06/2019

ПРОТИВОРЕЧИВАЯ СТАТИСТИКА

Макроэкономические индикаторы во втором квартале продемонстрировали признаки торможения роста. Oxford Economics значительно скорректировал прогноз роста ВВП на 2019 г. до 1%.

Инфляция сохраняет тенденцию к снижению.

1,3 %

Рост ВВП в 2019 г.

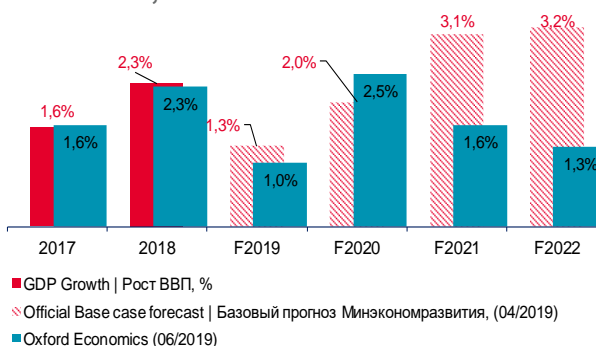
По версии Минэкономразвития

4,7 %

Ожидаемая инфляция в 2019 г.

По версии Минэкономразвития

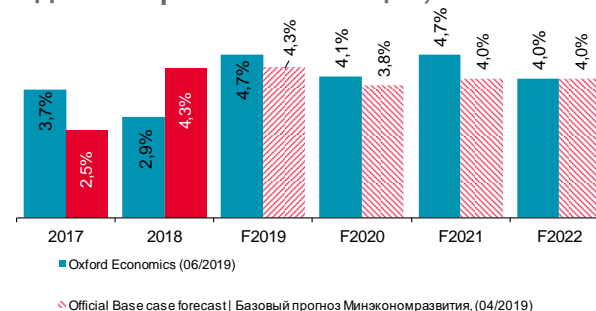
Рост ВВП, %



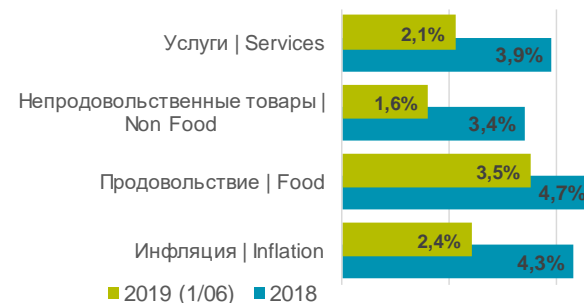
Разрыв в оценках перспектив экономики между российскими и зарубежными источниками продолжает увеличиваться. Более того, даже внутри страны Минэкономразвития и Центральный Банк демонстрируют в последнее время разные взгляды на состояние и перспективы экономики.

Продовольственные товары остаются основным генератором инфляции, в то время как цены на непродовольственные товары и услуги растут медленнее. Это означает, что потребители продолжают перераспределять свои траты, отказываясь в массе от необязательных расходов.

Индекс потребительских цен, %



Инфляция (январь – май 2019 г.)



2017-2020 ПЕРИОД ДОРОГИХ ДЕНЕГ

Стагнация на рынке недвижимости

Реальная стоимость денег и рост ВВП



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

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

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

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

КРЕДИТНЫЙ БУМ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

2019 год начался с активного роста потребительского и ипотечного кредитования. Значительно вырос срок ипотечного кредитования, что позволило банкам увеличить кредитную нагрузку на домохозяйство при сохранении размера аннуитетного платежа.

12%

ипотечной задолженности домохозяйств

Погашено досрочно в 2018 г.

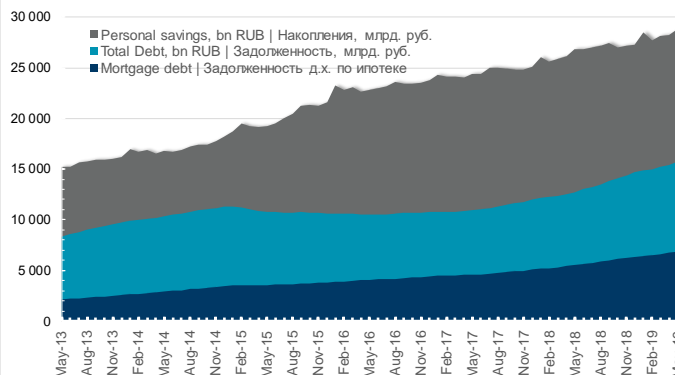
6%

От ВВП

Размер ипотечного долга домохозяйств в России

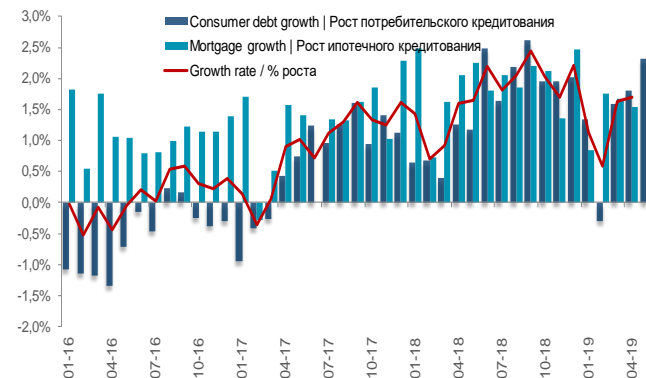
Источник: ЦБ, расчеты Cushman & Wakefield

Долги и депозиты физ. лиц, млрд руб.

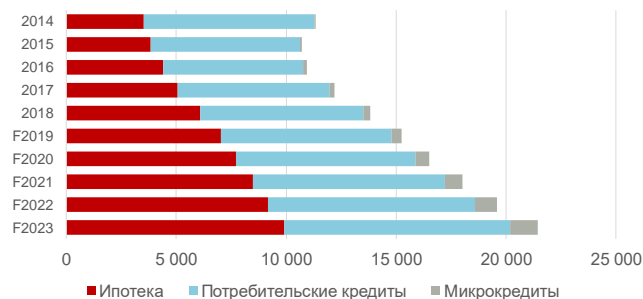


Несмотря на паническую риторику Минэкономразвития, признаков кредитного пузыря на потребительском рынке пока нет. Доля просроченной задолженности сокращается. Однако рост кредитной нагрузки домохозяйств обескровливает потребительский рынок, от чего, в свою очередь, страдает занятость и доходы у сервисного класса.

Темпы роста задолженности домохозяйств



Структура задолженности д/х, млрд руб.



КРЕДИТНОЕ СЖАТИЕ

В 2019 г. рост корпоративного долга прекратился, в первую очередь за счет сжатия валютного долга. Это означает, что в третьем квартале не стоит ожидать оживления в реальном секторе.

7,5%

Ключевая ставка

Понижена на ,25 в июне 2019 года

22%

Доля просроченной задолженности
В строительстве



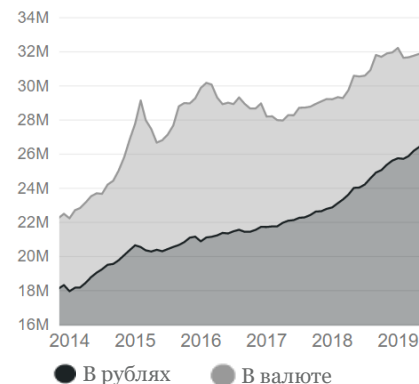
Источник: ЦБ РФ

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

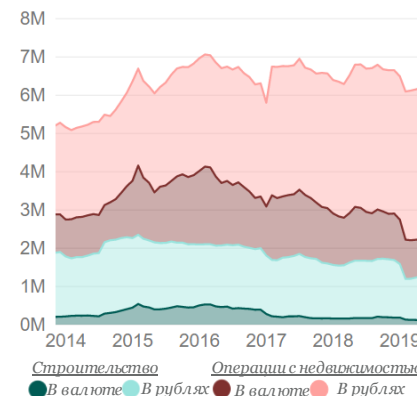
Рост долга в оптовой и розничной торговле остановился. Розничный рынок зажат между снижающимися доходами населения с одной стороны, и ростом издержек с другой. В этой ситуации отрасль перешла в режим жесткой экономии, сокращая складские запасы и удешевляя ассортимент.

Текущая задолженность, млн руб.

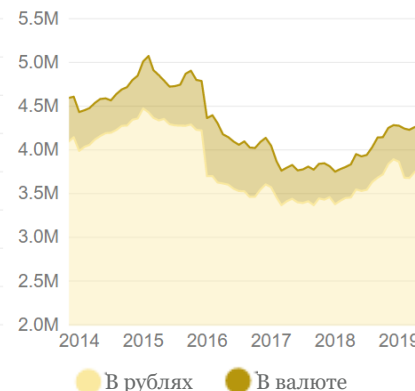
Всего по экономике



Строительство и недвижимость



Оптовая и розничная торговля



ПУБЛИЧНЫЕ ТОРГОВЫЕ И ДЕВЕЛОПЕРСКИЕ КОМПАНИИ

Показатели фондового рынка с 01/04/19 по 28/06/2019 против индекса MICEX

● котировки компании ● индекс MICEX

+20,4 %

ЛСР

Лидер роста за 90 дней

-7,2%

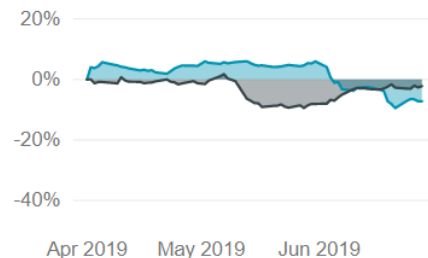
Лента

Самое сильное падение за 90 дней

Лента

LNTA

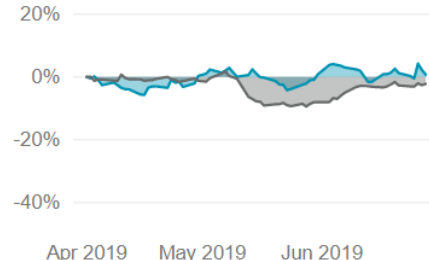
-7.2%



Магнит

MGNT

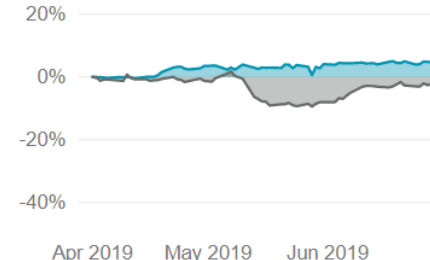
0.7%



М.Видео

MVID

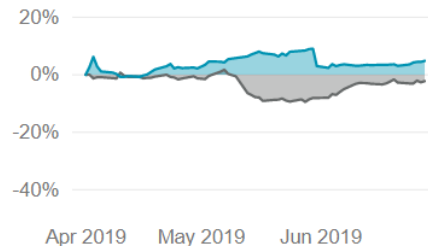
4.7%



ПИК

PIKK

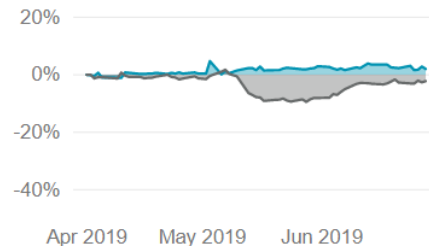
4.8%



Система Галс

HALS

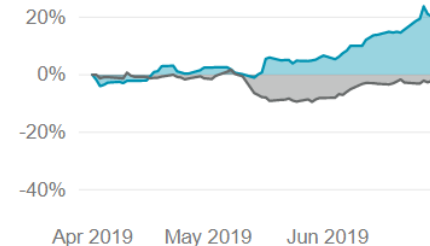
2.0%



ЛСР

LSRG

20.4%



Источник: MICEX, Yahoo Finance

АКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА ПО ОТДЕЛКЕ ПОМЕЩЕНИЙ

Во втором квартале 2019 года активность отделки помещений оставалась не высокой, так как на рынок сегодня выходят объекты, строительство которых было начато в период снижения строительной активности. Нынешний рост темпов строительства приведет к повышению активности по отделке в 2020-2021 гг.

-13 пунктов

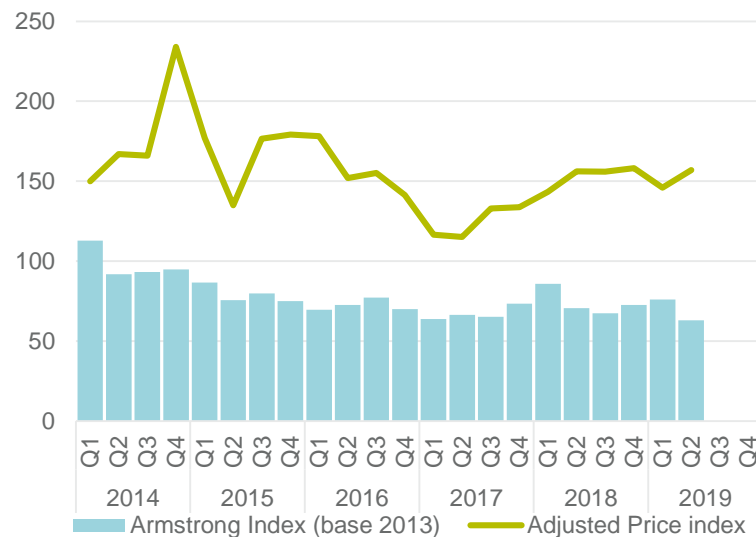
За 2 квартал 2019 г.

Индекс рынка

+11 пунктов

За 2 квартал 2019 г.

Индекс цен



Во втором квартале относительный спрос на стандартные потолки в целом снизился (их покупают в основном государственные структуры), так как государственное финансирование было ограничено.

В то же время спрос на потолки со стороны отдельных коммерческих структур повысился, как обычно во втором квартале. Поскольку они берут более дорогой продукт, это привело к росту индекса цен.

Иван Павлов (ipavlov@armstrongceilings.com)

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

Источник: Armstrong Ceiling Solutions



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

Раздел 2

РЫНКИ КАПИТАЛА

- Рынок находится на нижней точке.
- Ставки капитализации не отреагировали на снижение ключевой ставки.
- «Ледниковый» период может продлиться весь 2019 год.
- Отток иностранных инвестиций продолжается.

660 млн Евро

По итогам 1 полугодия 2019 г.

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

2,5 млрд Евро

Прогноз на 2019 г.

Инвестиции в коммерческую недвижимость РФ

9,5 %

Июль 2019 г.

Ставка капитализации на офисы

61 млн Евро

Чистый отток иностранных инвестиций за первое полугодие 2019 г.

Рынки капитала

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ НЕСКОЛЬКО УВЕЛИЧИЛАСЬ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ, НО ДО ВОССТАНОВЛЕНИЯ РЫНКА ПОКА ДАЛЕКО

Возобновление инвестиционной активности будет сопровождаться движением ставок капитализации.

ВОСТОЧНАЯ ЕВРОПА: МЕДЛЕННЫЙ СТАРТ

Во втором квартале инвестиционный рынок набрал обороты и сократил отставание от прошлого года до 17%.

-17 %

Инвестиции в Восточной Европе

1 пол. 2019 г. по сравнению с 1 пол. 2018 г.

2,2 млрд Евро

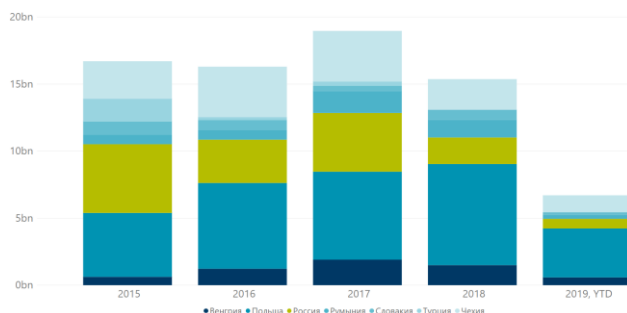
Объем инвестиций в Польше в 2019 г.

Крупнейший инвестиционный рынок Восточной Европы с 2016 г.

REAL CAPITAL ANALYTICS

Источник: Real Capital Analytics

Объемы инвестиций на основных рынках Восточной Европы, млрд Евро

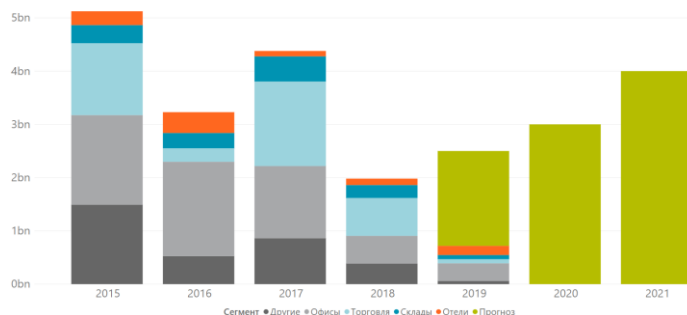


Рынки Восточной Европы в 1 полугодии обеспечили объем инвестиций на уровне 5,8 млрд Евро, что на 17% меньше аналогичного периода прошлого года.

Польша закрепила статус локомотива на региональном инвестиционном рынке, обеспечив более 2,2 млрд Евро инвестиций.

Иностранные инвестиции в Восточной Европе составляют 63%, при этом 24% инвестиций поступили извне Европы.

Объем инвестиций в России, млрд Евро



После инвестиционного сжатия в 2018 году российский рынок достиг дна в первом квартале 2019 г. Во втором квартале инвестиционная активность несколько усилилась, и по итогу первого полугодия инвестиции составили 660 млн Евро.

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

СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ

9,5 %

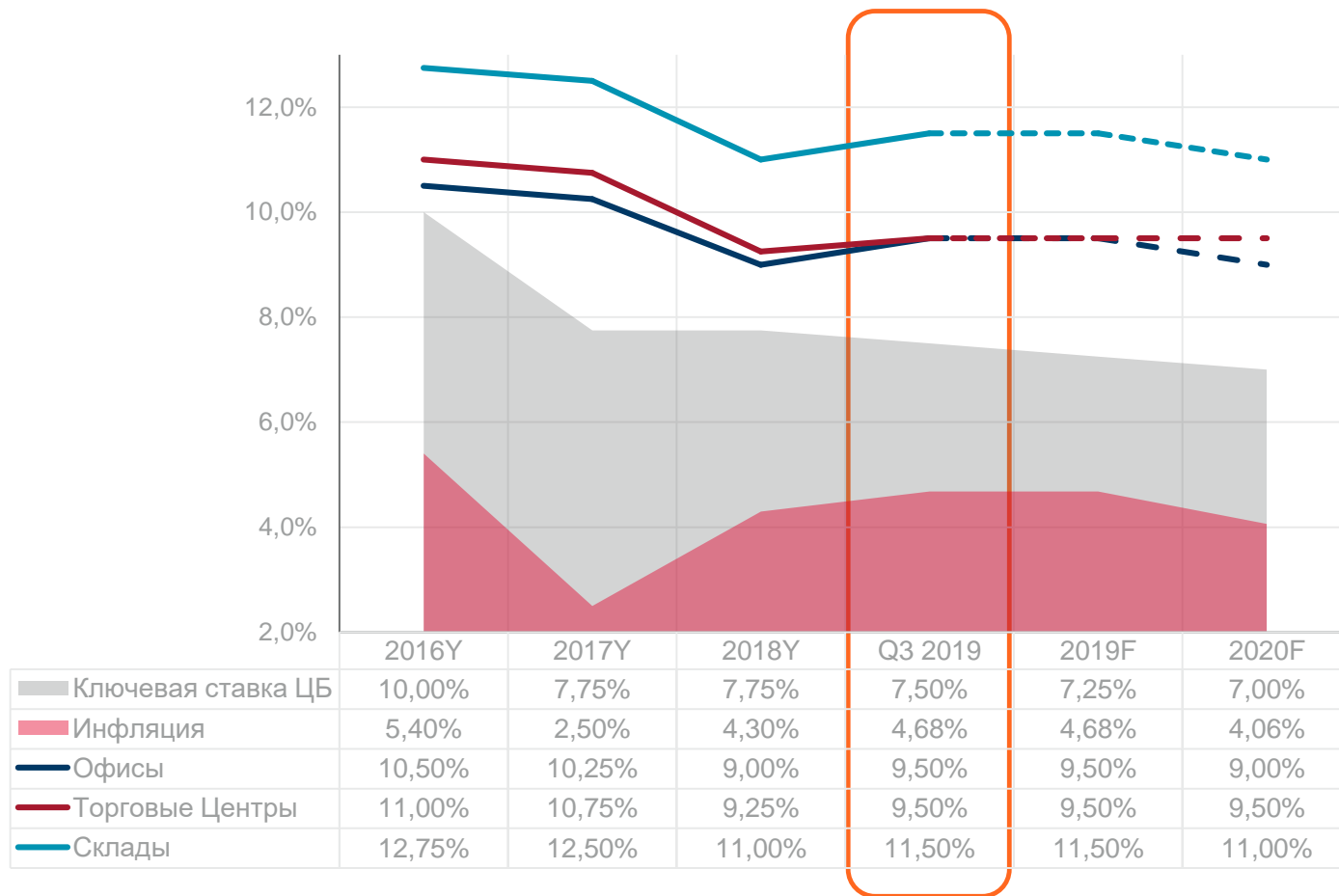
Актуальная ставка капитализации

Офисная недвижимость

7,5 %

Ключевая ставка

ЦБ РФ



Раздел 2

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Главным событием квартала стал Московский Урбанистический Форум. Москва планирует и строит новые объекты во всех сегментах недвижимости. Многофункциональные проекты становятся наиболее эффективным типом застройки.
- Рынок приходит к балансу со стабильными темпами нового строительства и объемом сделок.
- Сделки предварительной аренды возвращаются на рынок после 5-летнего перерыва. Недостаток консолидированных блоков в существующих зданиях компенсируется предложением в строящихся и планируемых объектах.

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

17,69 млн кв. м

Общее количество офисных помещений

120 тыс. кв. м

Новое строительство

1,99 млн кв. м (11,2%)

Количество свободных площадей

962 тыс. кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Офисная недвижимость

ВОЗВРАЩЕНИЕ ДОГОВОРОВ ПРЕДВАРИТЕЛЬНОЙ АРЕНДЫ

Арендаторы отреагировали на недостаток консолидированных офисных блоков появлением договоров предварительной аренды в строящихся и планируемых объектах.

Несмотря на то, что на рынок выводятся новые объекты, уровень вакансии остается стабильным.

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Девелоперы почувствовали уверенность на стабилизирующемся рынке – строительная деятельность активизировалась. В ближайшие годы новое строительство будет оставаться на уровне 300-350 тыс. кв. м.

120

ТЫС. КВ. М

Новое строительство

1 пол. 2019 год

350

ТЫС. КВ. М

Новое строительство

Прогноз на 2019 год

Источник: Cushman & Wakefield

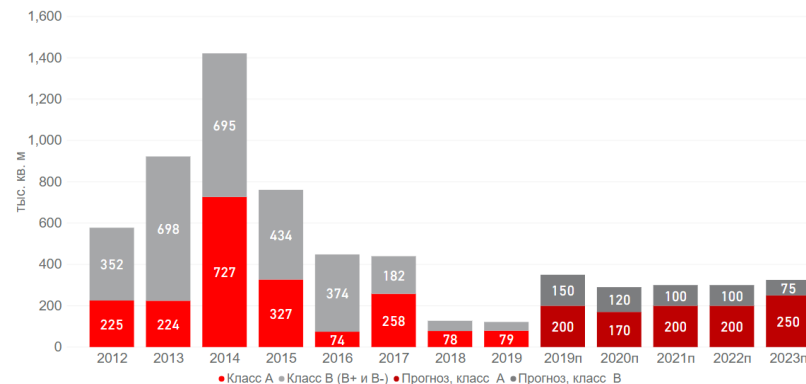
В первом полугодии 2019 года было введено 7 объектов или 120 тыс. кв. м офисных площадей (4 из которых во 2 квартале – 92 тыс. кв. м), что сопоставимо с объемом нового строительства за весь прошлый год (127 тыс. кв. м). Крупнейшим открытием 2 квартала стал бизнес центр класса А – Искра-Парк (62 тыс. кв. м). Первый крупный офисный объект (более 30 тыс. кв. м) за последние полтора года. На рынке снова появляются необходимые крупные блоки в пределах МКАД.

Продолжает активно развиваться северо-западное направление. Здесь расположено более 70% нового строительства в 2019 году.

В 2019 году новое строительство офисной недвижимости увеличится более, чем в два раза относительно 15-летнего антирекорда прошлого года и составит порядка 350 тыс. кв. м.

В 2019 – 2021 гг. будет введено 900-950 тыс. кв. м офисной недвижимости, из них около 600 тыс. кв. м будет составлять класс А.

Новое строительство по классам, тыс. кв. м



СПРОС

В 1 полугодии 2019 года уровень спроса остается на уровне 2018 года. Значительную долю в общей структуре спроса составляют сделки предварительной аренды. Активное развитие коворкингов делает данный сегмент одним из наиболее заметных в структуре спроса.

962

ТЫС. КВ. М

Сумма сделок по аренде
и продаже

1 полугодие 2019 года

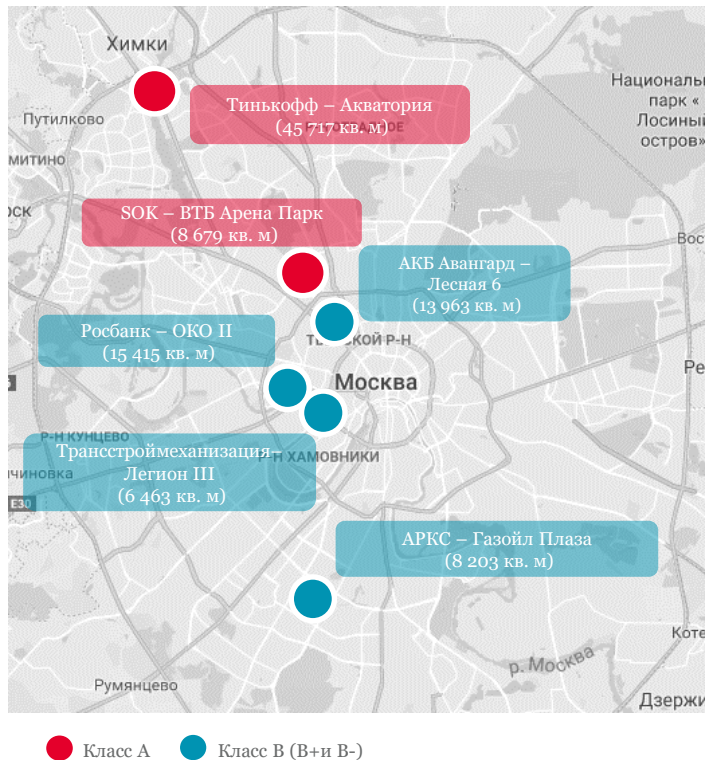
1,95

МЛН КВ. М

Сумма сделок по аренде
и продаже

Прогноз на 2019 год

Крупнейшие сделки 1 полугодия 2019 года



Снижения спроса после рекордного 2018 года не произошло. Объем спроса в 1 полугодии 2019 года сравним с аналогичным показателем 2018 года, 962 тыс. кв. м и 950 тыс. кв. м, соответственно. Уровень спроса в том числе поддерживается ростом количества договоров предварительной аренды.

Ввиду ограниченного предложения качественных крупных блоков в востребованных объектах, арендаторы все чаще рассматривают опцию заключения договоров предварительной аренды в строящихся или планируемых объектах.

Крупнейшими сделками сегмента являются ПАО «Росбанк» в БЦ ОКО II и АО «Тинькофф Банк» в БЦ Акватория. Это объясняет рост доли сделок площадью более 3000 кв. м с 17,2% в 2018 году до 26% в первом полугодии 2019 года.

Благодаря развитию коворкингов операторы гибких рабочих пространств становятся одними из наиболее активных игроков по доле заключенных сделок (6,4%). Однако бессменным лидером по-прежнему являются компании банковского и финансового сектора, которые превышают этот показатель почти в 5 раз (31%). Сделки строительных и IT-компаний составили 4,7% и 3,9% от общего числа сделок соответственно.

Источник: Cushman & Wakefield

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

В начале года уровень вакансии вырос, что связано с отложенным эффектом выхода на рынок помещений после рекордно высокого объема сделок во втором полугодии 2018 года, и зафиксировался на этом уровне по итогам полугодия. Несмотря на возросшие объемы нового строительства, здоровый спрос удерживает вакансию на уровне ~11%.

11,2 %

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

Класс А и В (В+ и В-)

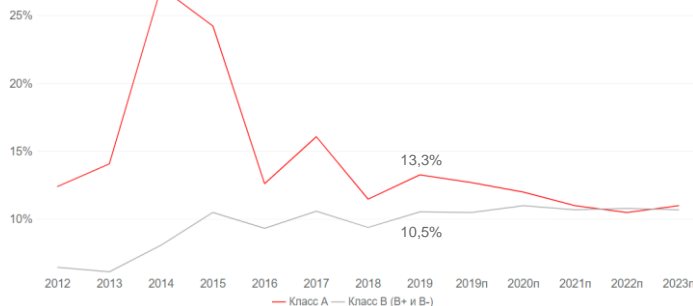
1,99 млн кв. м

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

Класс А и В (В+ и В-)

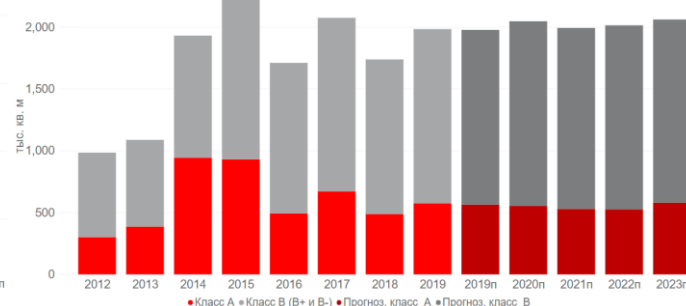
Источник: Cushman & Wakefield

Доля свободных помещений



Уровень вакансии продолжает расти с конца 2018 года, несмотря на здоровый спрос со стороны арендаторов. В конце 2 квартала 2019 года уровень вакансии составляет 11,2% (класс А – 13,3%, класс В – 10,5%), что на 1,3 п.п. больше, чем в конце 2018 года, когда мы наблюдали рекордное количество сделок на рынке. Увеличение вакансии связано со стабилизацией уровня спроса и возросшим уровнем нового строительства (за первое полугодие было введено 90% объема нового строительства за весь прошлый год). Несмотря на поддержание текущего уровня строительства в ближайшие 3 года, новые площади будут заполняться арендаторами. Уровень вакансии будет держаться на уровне ~11%.

Свободные помещения



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

Уровень вакансии в Новой Москве продолжает постепенное снижение. Арендаторы используют возможности арендовать качественные офисы по ставкам ниже, чем в Центральном Деловом Районе.

ПОГЛОЩЕНИЕ

Освободившиеся после рекордного объема спроса офисные площади вышли на рынок в начале 2019 года. В 1 полугодии 2019 года площади начали абсорбироваться. По итогам года, мы ожидаем что поглощение вернется в положительную зону.

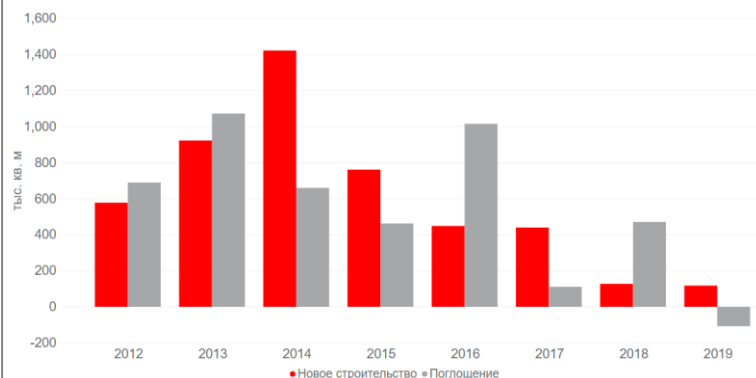
В ближайшие годы поглощение будет оставаться положительным.

-108

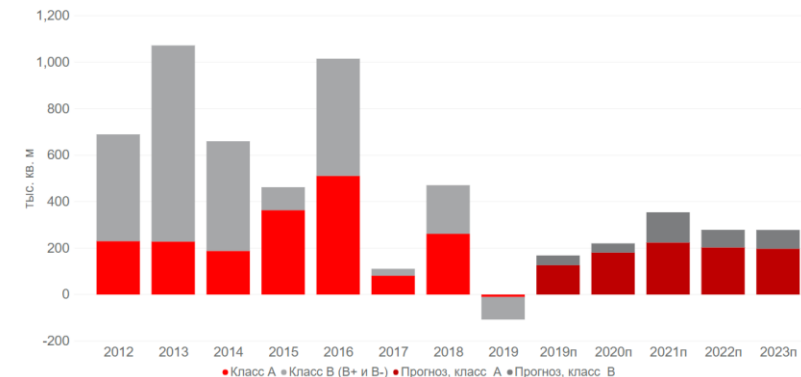
ТЫС. КВ. М

Поглощение
1 пол. 2019 г.

Поглощение и новое строительство



Поглощение по классам



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

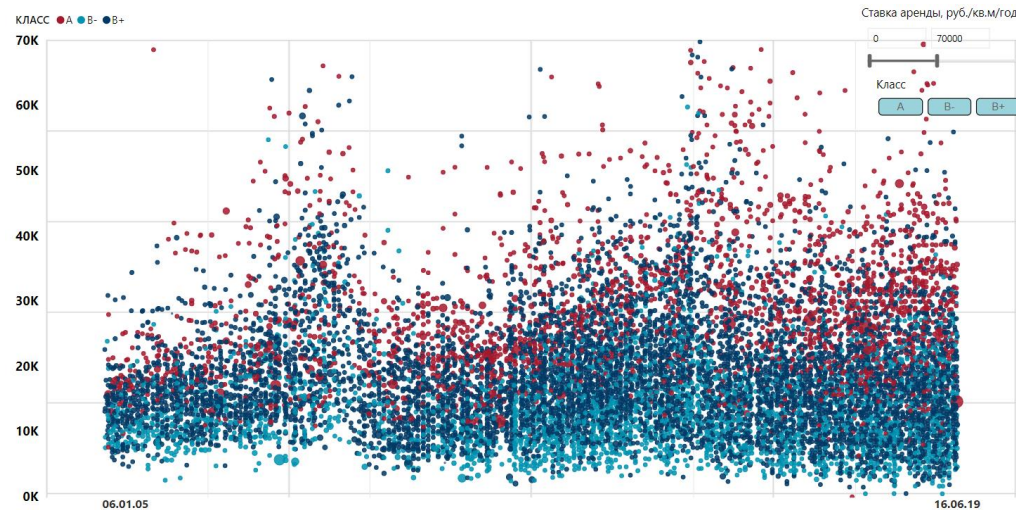
Источник: Cushman & Wakefield

СДЕЛКИ АРЕНДЫ ОФИСОВ В МОСКВЕ

Арендные ставки в долларовом эквиваленте



Арендные ставки в рублевом эквиваленте



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



СТАВКИ АРЕНДЫ

Ставки аренды продолжают расти. Влияние на рост оказало удорожание класса В, начавшееся в конце 2018 года. Однако, в классе А рост ставки сдерживался в первом полугодии сделками предварительной аренды, которые традиционно закрываются по ставкам ниже рыночных.

304

долл. за кв. м в год

Июль, 2019 год

Долларовый эквивалент.

Все сделки аренды на рынке

19 762

руб. за кв. м в год

Июль, 2019 год

Рублевый эквивалент.

Все сделки аренды на рынке

Источник: Cushman & Wakefield

Рублевые vs долларовые договоры аренды, Июль 2019

Класс	Валюта Договора	Объем сделок, кв. м	Ставка аренды
А	USD	67 634	\$569
	RUB	239 096	24 787 руб.
B+ & B-	USD	7 748	\$548
	RUB	642 884	15 680 руб.

С начала 2019 года мы наблюдаем рост средней арендной ставки на качественные офисные площади. По состоянию на июль 2019 г. рост составил 3,5 п.п. относительно показателя 2018 года.

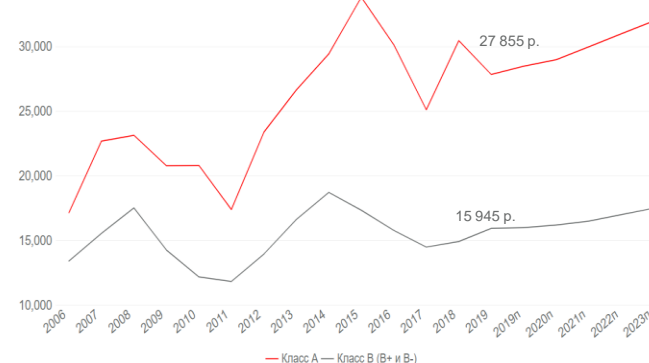
Средневзвешенный долларовый эквивалент ставок аренды в классе А по состоянию на июль 2019 года составляет \$429 за кв. м в год (27 855 руб. за кв. м в год). Средневзвешенный рублевый эквивалент ставок по сделкам аренды в классе В – 15 945 руб. за кв. м в год (\$245 за кв. м в год).

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

- Рост потребления сдерживается ограниченными финансовыми ресурсами у населения. Снижение реальных располагаемых доходов обусловлено ростом кредитной нагрузки. Финансовый разрыв компенсируется использованием сбережений.
- Более 50% новых площадей будет введено в 2019 году в Московском регионе. В следующем году строительная активность сместится в другие регионы.
- Несмотря на открытие крупного торгового объекта уровень вакансии в Москве пока остается стабильным. Незначительный рост ожидается к концу года с выходом сразу двух крупных проектов.

5,3 млн кв. м

Общее количество торговых площадей в Москве

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

300 тыс. кв. м

Новое строительство в Москве, прогноз на 2019г.

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

8,2 %

Доля свободных площадей

все торговые центры, Москва

170 тыс. руб./кв. м

Прайм индикатор арендной ставки в ТЦ

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

ФИНАНСОВЫЕ РЕСУРСЫ НАСЕЛЕНИЯ ОГРАНИЧЕНЫ

Снижение потребительской уверенности и падение реальных доходов ввиду роста кредитной нагрузки ограничивают рост оборота розничной торговли. Потребление находится на минимальном уровне.

1,7%

Оборот розничной торговли

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

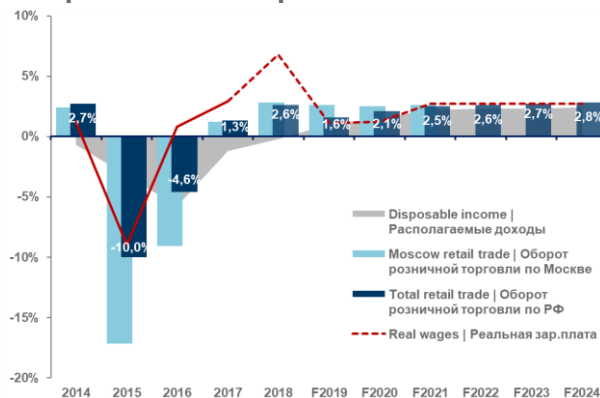
-2,3%

Реальные располагаемые доходы

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

Источник: Росстат, прогноз Минэкономразвития от 22.04. 2019 г.

Потребительский рынок



Оборот розничной торговли за 5 месяцев текущего года показал динамику близкую к годовому прогнозу Минэкономразвития. Как и ожидалось, снижение потребительской уверенности и реальных располагаемых доходов ввиду роста кредитной нагрузки повлияло на замедление роста потребительских расходов.

В Москве динамика розничных продаж скромнее. В январе-мае 2019г. рост составил лишь 0,8%.

Структура использования денежных доходов



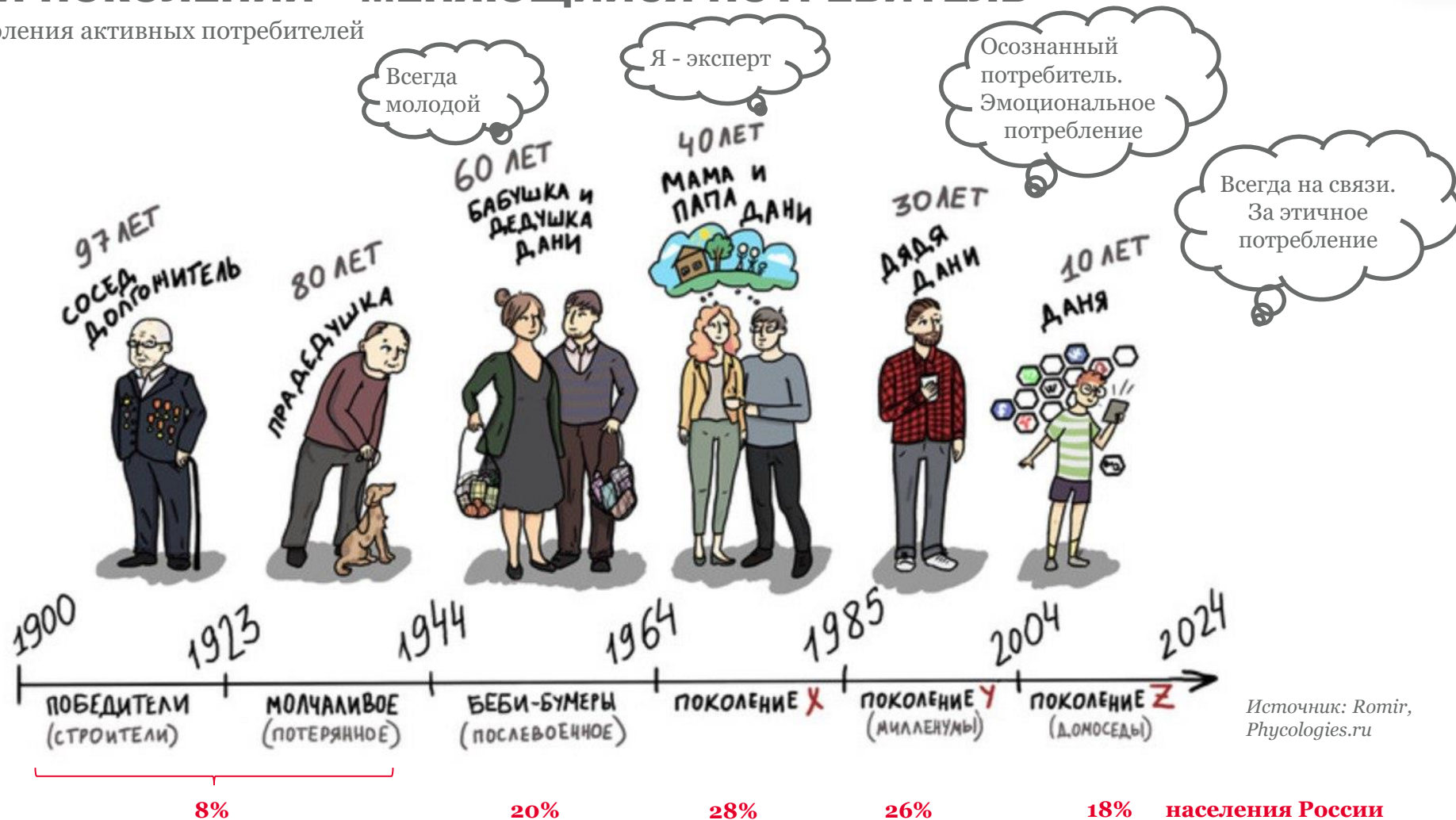
Доля расходов на покупку товаров и услуг поднялась на максимальный за последние 10 лет уровень. Выросла доля обязательных платежей, которые включают выплату кредитов.

Этот рост произошел за счет двукратного сокращения доли сбережений.

Объем наличных денег у населения хоть и вырос более чем в два раза, возможно из-за ситуации в банковской сфере в последние годы, все же остается незначительным.

ТЕОРИЯ ПОКОЛЕНИЙ – МЕНЯЮЩИЙСЯ ПОТРЕБИТЕЛЬ

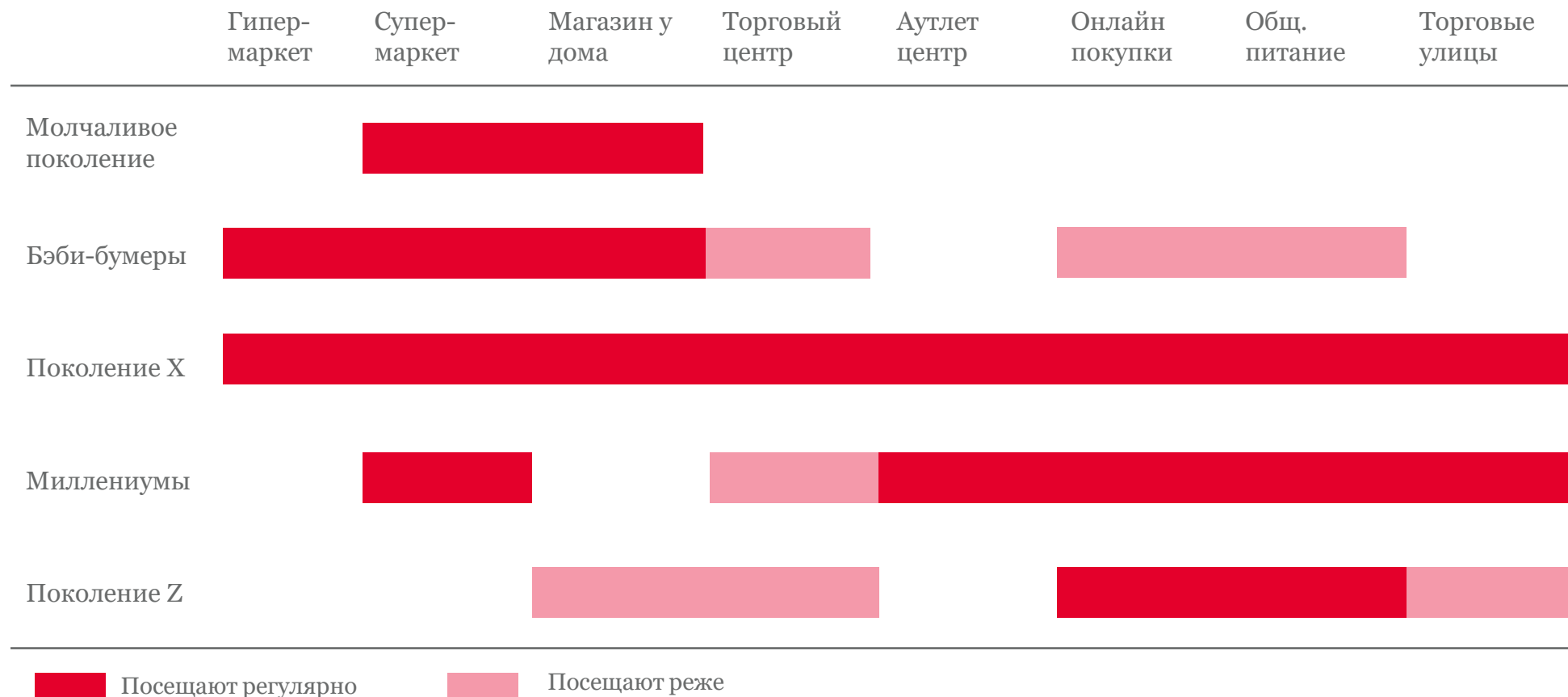
Четыре поколения активных потребителей



Источник: Romir, Phycologies.ru

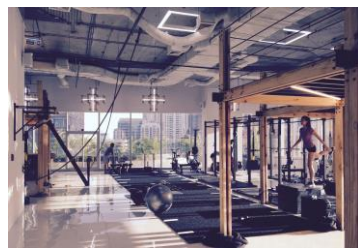
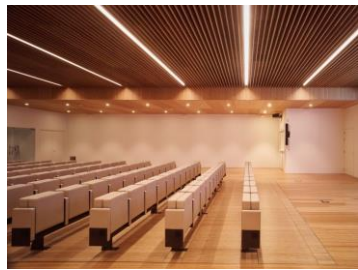
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ ПРИВЫЧКИ

Все поколения с той или иной частотой используют почти все форматы торговли. Далее представлены форматы ритейла наиболее популярные среди разных поколений.



ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ ИЛИ СОЦИАЛЬНЫЕ ПРОСТРАНСТВА?

Как меняющиеся тренды в ритейле будут влиять на трансформацию объектов? Вероятно, торговая составляющая будет сокращаться, в то время как дополнительные функции будут приобретать все более важную роль.



Ключевые тренды в ритейле:

Целостный опыт

Впечатление клиента так же важно как продукт

Этичное потребление

Покупают только марки, в которые верят

Омниканальность

Одного формата недостаточно

Меняющаяся лояльность

Переосмысление методов привлечения лояльности

Дополненная реальность

Необходимость в новых технологиях

Торговая недвижимость

МОСКВА – ЛИДЕР НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

В Москве по итогам года будет введено несколько крупных торговых объектов.

УМЕРЕННЫЕ ТЕМПЫ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В РОССИИ

Перевес Москвы в общем объеме нового строительства сохранится до конца года в связи с открытием в столице еще двух крупных объектов.

196

ТЫС. КВ. М

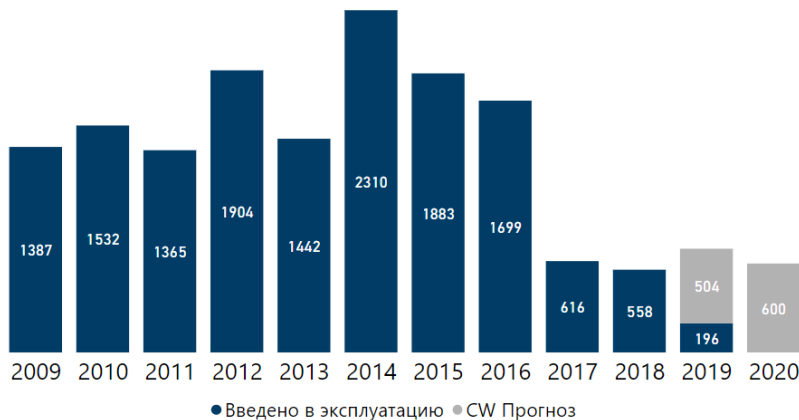
Новое строительство, 1 пол. 2019 г.
Россия (включая Москву)

700

ТЫС. КВ. М

Новое строительство, прогноз
на 2019 г.
Россия (включая Москву)

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



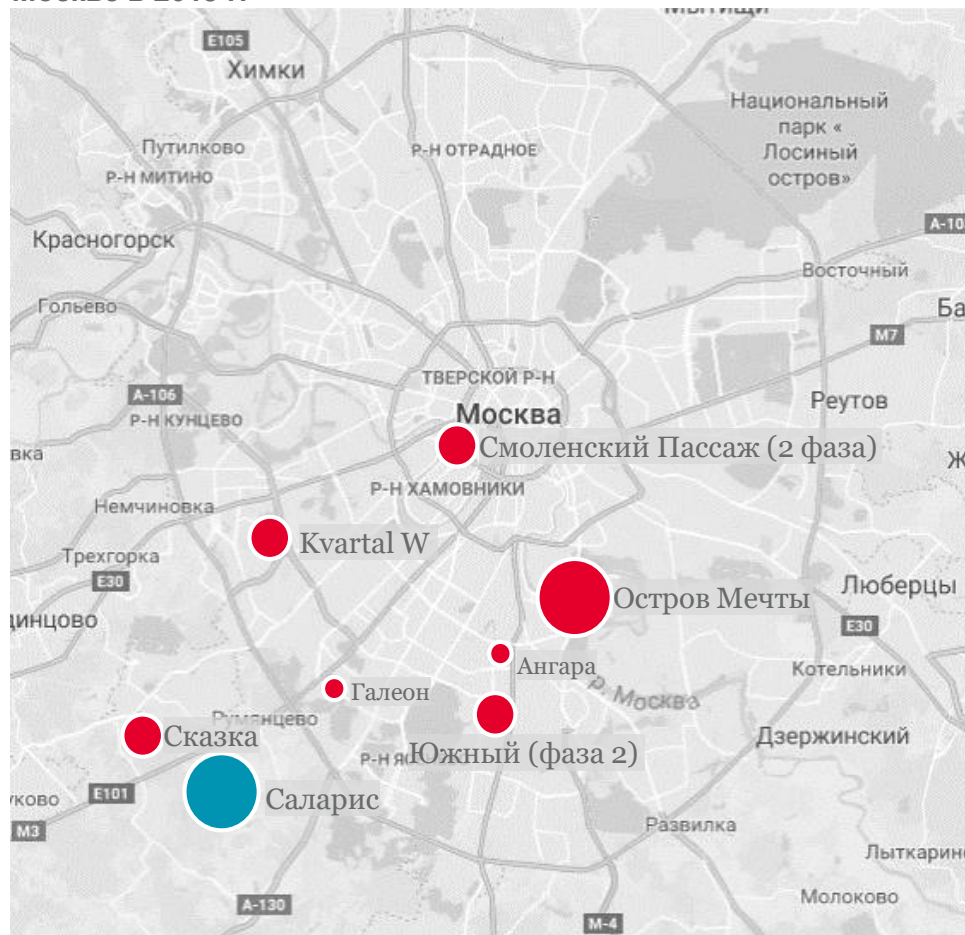
Источник: Cushman & Wakefield

Во втором квартале в регионах России не было открыто ни одного форматного торгового объекта. В Москве в апреле был запущен ТЦ «Саларис» (GLA 105 тыс. кв. м) – крупнейшее открытие 2019 года, тем самым больше половины объема нового строительства в первом полугодии в России пришлось на Москву.

По нашим прогнозам, объем нового строительства в России в 2019-2021гг. останется на уровне прошлых двух лет. Ежегодно будет вводиться около 500-700 тыс. кв. м торговых площадей.

В отличие от 2019г., в следующем году ввод в основном будет обеспечен за счет строительства в регионах России. Открытия крупных проектов анонсированы в Екатеринбурге, Перми, Грозном, Кирове и других городах.

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

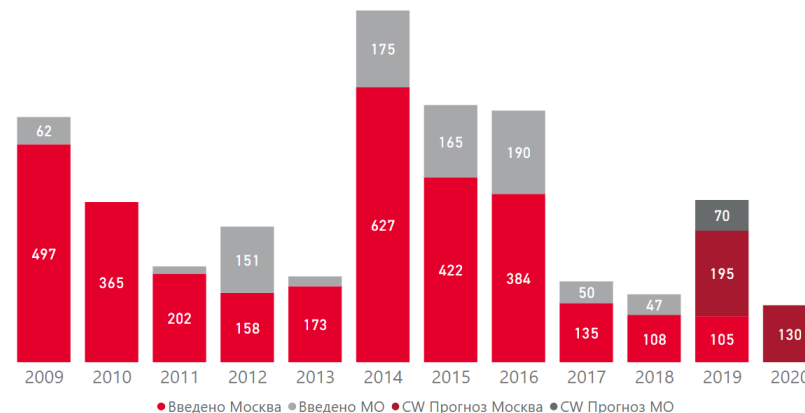


Торговая недвижимость

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

До конца года в Москве планируется открытие двух крупных объектов.

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



В Московском регионе активно развивается сегмент аутлетов. До конца года планируется открытие двух объектов на Новой Риге, тем самым предложение аутлетов вырастет в полтора раза.

В следующем году в столице не запланировано к вводу ни одного крупномасштабного проекта, строиться будут небольшие торговые центры и объекты в составе ТПУ. Увеличение объемов нового строительства в Москве можно ожидать не ранее 2022г.

МНОГОФОРМАТНОСТЬ И МНОГОКАНАЛЬНОСТЬ

Экономия времени и удобство – важные критерии при совершении покупок для современного потребителя. Операторы находятся в постоянном поиске и тестировании новых форматов и концепций, чтобы быть ближе к потребителю.

НОВЫЕ БРЕНДЫ, 1 ПОЛ. 2019Г.



Особой популярностью пользуются малые форматы: «Вкусвилл» тестирует киоски в парках и микромаркеты в офисах, «Магнит» открывает мини-формат «Магнит Сити», IKEA открыла первый магазин в границах Москвы с полным ассортиментом в ТЦ «Авиапарк» площадью 8 тыс. кв. м (средняя площадь стандартного магазина 20-25 тыс. кв. м).

С целью расширения целевой аудитории ритейлеры делают коллаборации с другими игроками рынка: в «Мосхозторг» открылся корнер Соfix, «Азбука Вкуса» начала торговлю на автозаправках Shell, а также будет продавать свою кулинарию через сеть Prisma в Санкт-Петербурге, «Сбербанк» и McDonald's рассматривают возможность запуска совместных отделений, «Вкусвилл» начал продажи на Wildberries.

Новые международные операторы продолжают выход на российский рынок, однако их количество уменьшается по сравнению с предыдущими годами.

Электронная торговля продолжает показывать высокие темпы роста. Онлайн игроки развивают дополнительные каналы доставки, особой популярностью пользуются постаматы: Lamoda откроет пункты выдачи в «Пятерочках», «Яндекс.Маркет» создаст сеть постаматов VoxBot, которые будут установлены в «Сбербанке», торговых центрах и «Пятерочках», «Мегафон» установит постаматы для выдачи товаров из различных интернет-магазинов.

Скорость становится всё более важным фактором при доставке продуктов: McDonald's планирует открытие ресторанов dark kitchen, «Яндекс» запустил пилотный проект «Яндекс.Лавка» – продуктовый магазин, работающий только на доставку и сеть «облачных ресторанов» («Яндекс» будет доставлять готовые наборы продуктов в партнерские рестораны, а повара будут готовить блюда и возвращать для доставки).

КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

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

170

тыс. руб.

за кв. м в год

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

12-15 %

от торгового оборота

Составляет арендный платеж в среднем для оператора торговой галереи

Источник: Cushman & Wakefield

Арендные ставки в «прайм» торговых центрах*

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

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

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

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

Раздел 2

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Несмотря на длительный тренд снижения доли вакантных площадей и рост арендных ставок в Московском регионе, девелоперы не проявляют интерес к спекулятивному строительству.
- Во 2 полугодии 2019 года возможен рост средних запрашиваемых ставок аренды до уровня 3900 – 4000 руб. / кв. м / год.

Москва (класс А)

	1 пол. 2019	2019 (прогноз)
Предложение (тыс. кв. м)	11 767	12 060
Строительство (тыс. кв. м)	279	650
Доля свободных площадей (%)	5,2	4,5
Ставка аренды* (руб. за кв. м в год)	3 800	3 900
Объем сделок (тыс. кв. м)	957	1 300

Регионы (класс А)

	1 пол. 2019	2019 (прогноз)
Предложение (тыс. кв. м)	8 045	8 357
Строительство (тыс. кв. м)	170	450
Объем сделок (тыс. кв. м)	232	450

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

Источник: Cushman & Wakefield

Складская недвижимость. Московский регион

ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ ПРОЯВЛЯЮТ ЗАИНТЕРЕСОВАННОСТЬ В СПЕКУЛЯТИВНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ

По итогам 2019 года объем спекулятивного строительства может оказаться минимальным за последние 5 лет.

ПЯТИЛЕТНИЙ МИНИМУМ СПЕКУЛЯТИВНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Московский регион. В 1 полугодии 2019 года введено 76 тыс. кв. м спекулятивного строительства. Наименьший объем за последние 5 лет.

279

ТЫС. КВ. М

Новое строительство,
класс А и В

1 пол. 2019 г

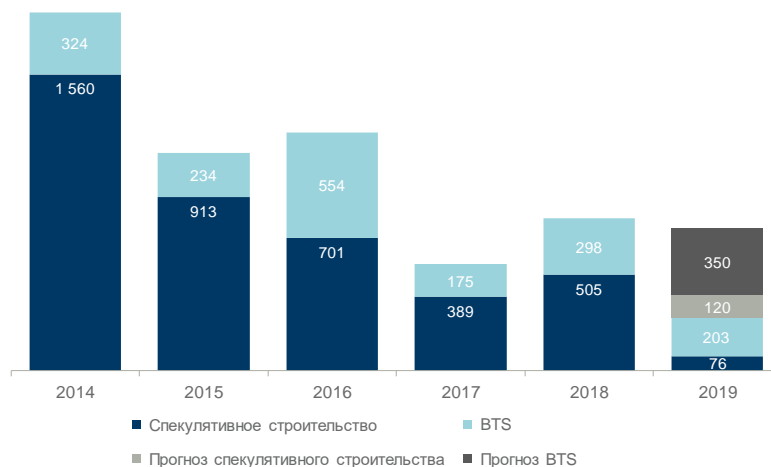
27%

Доля спекулятивного
строительства, класс А и В

1 пол. 2019 г.

Источник: Cushman & Wakefield

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



В Московском регионе темпы строительства новых объектов остаются невысокими. По итогам 1 полугодия 2019 года на рынке недвижимости Московского региона было введено в эксплуатацию 279 тыс. кв. м складских площадей, что сравнимо с аналогичным показателем 2018 года (241 тыс. кв. м).

Основная доля нового строительства (73%) формируется зданиями, построенными по схеме «под заказчика» (built-to-suit).

Наметившийся рост арендных ставок и дефицит качественных площадей должны были повысить интерес девелоперов к спекулятивному строительству. Тем не менее, пока мы не наблюдаем повышения активности в этом сегменте рынка.

По итогам 1 полугодия 2019 года мы отмечаем наименьший объем нового спекулятивного строительства за последние 5 лет. Во 2 половине 2019 года будет введено дополнительно 120 тыс. кв. м складских площадей. Тем не менее, по итогам года общий объем спекулятивного строительства окажется минимальным за пятилетие.

ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ СНИЖАЕТСЯ

Московский регион. Доля свободных площадей продолжает снижаться. Средняя ставка аренды растет.

5,2%

Доля свободных площадей, класс А

На конец 1 пол. 2019 г.

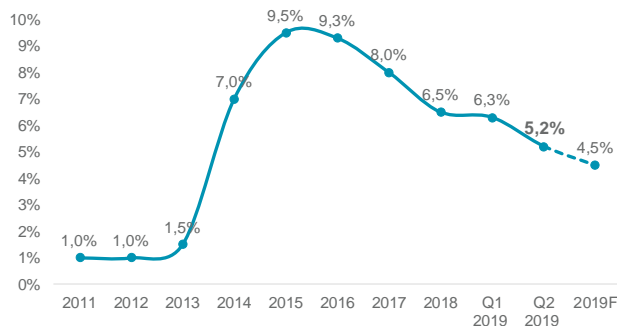
3 800

руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды, класс А

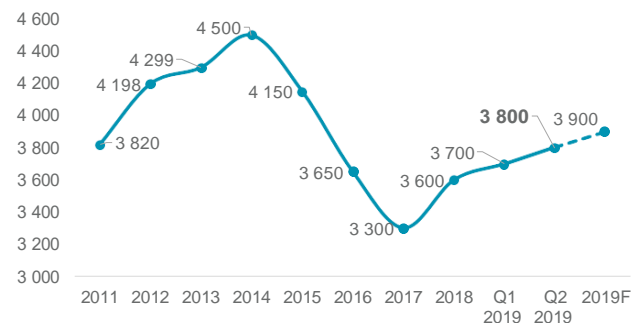
На конец 1 пол. 2019 г.

Доля вакантных площадей, класс А



Доля вакантных площадей во 2 кв. 2019 г. продолжила снижение и составила 5,2%. Наибольший объем вакантных площадей в 1 полугодии 2019 г. зафиксирован на юге Московского региона - 188 тыс. кв. м, что составляет 5% от общего предложения складских помещений по этому направлению. Наименьший уровень вакантных площадей зафиксирован на северо-востоке Московского региона.

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



На конец 1 полугодия 2019 г. средняя ставка аренды на складские помещения класса А составила 3800 руб. за кв. м в год.

Мы ожидаем, что в результате продолжающегося снижения доли свободных площадей, во 2 полугодии 2019 г. средняя арендная ставка может превысить текущий уровень и к концу года достичь 3900 – 4000 руб. за кв. м в год.

Уже сейчас некоторые девелоперы поднимают запрашиваемые ставки аренды в премиальных локациях на этот уровень.

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

РИТЕЙЛЕРЫ ФОРМИРУЮТ ПОЧТИ ПОЛОВИНУ СПРОСА В ОБЪЕМЕ СДЕЛОК ПО АРЕНДЕ И ПОКУПКЕ

Московский регион. Доля ритейлеров в общей структуре спроса арендованных и купленных площадей составила 43%.

959

ТЫС. КВ. М

Арендовано и куплено, класс А и В

1 пол. 2019 г.

15,9

ТЫС. КВ. М

Средний размер сделки (аренда и покупка)

1 пол. 2019 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Доля сделок по покупке складских площадей в 1 полугодии 2019 года составила 23% от общей площади закрытых сделок. Средний размер сделки составил 20,6 тыс. кв. м. В структуре сделок доля производственных компаний составила 45%, доля ритейлеров - 27%. Среди наиболее крупных сделок можно выделить покупку производственной компанией «Мистраль» 55 тыс. кв. м в PNK Парк Коледино и 28 тыс. кв. м Fix Price в PNK Пушкино.

Доля сделок по аренде складских площадей составила 77%. Средний размер сделки по аренде - 14,9 тыс. кв. м. В структуре сделок по аренде качественных площадей значительную долю занимают ритейлеры (48%). Однако отметим, что лидерства удалось достичь благодаря одной крупной сделке по аренде ритейлером «Вкусвилл» в PNK Парк Вешки (108 тыс. кв. м).

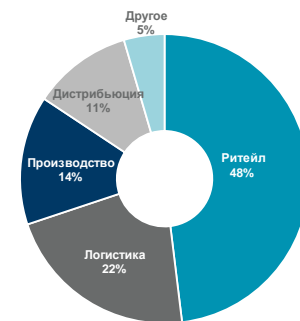
Объем арендованных и купленных площадей, классы А и В, тыс. кв. м



Структура спроса (продажа), классы А и В



Структура спроса (аренда), классы А и В



Складская недвижимость. Регионы России

НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ В РЕГИОНАХ ФОРМИРУЕТСЯ ЗА СЧЕТ СПЕКУЛЯТИВНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

ВО 2 ПОЛУГОДИИ 2019 ГОДА ОЖИДАЕТСЯ РОСТ СТРОИТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ В РЕГИОНАХ

Регионы. Во 2 полугодии 2019 года в регионах будет введено почти в 2 раза больше новых площадей, чем в 1 полугодии.

177

ТЫС. КВ. М

Новое строительство, класс А и В
1 пол. 2019 г.

232

ТЫС. КВ. М

Арендовано и куплено, класс А и В
1 пол. 2019 г.

Источник: Cushman & Wakefield

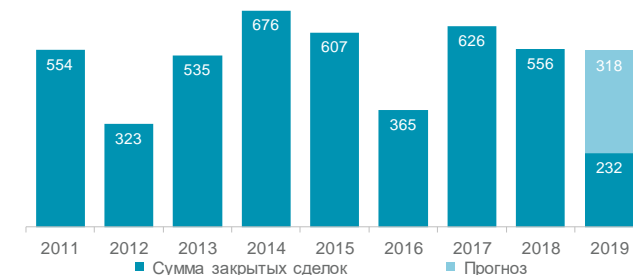
Ежегодный ввод в эксплуатацию новых площадей класса А и В, тыс. кв. м



В 1 полугодии 2019 года в регионах было построено 177 тыс. кв. м складских площадей, что на 15% ниже уровня аналогичного показателя 2018 года, который составил 208 тыс. кв. м. В регионах объем строительства, в отличие от Москвы, формируется за счет спекулятивного строительства – 67%.

Во 2 полугодии 2019 года 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 полугодии 2019 года было арендовано и куплено 232 тыс. кв. м складских площадей, что почти в 1,5 раза выше аналогичного показателя 2018 года. По итогам 2019 года мы ожидаем, что объем сделок останется на уровне прошлого года.

Основной спрос в регионах наблюдается со стороны ритейлеров. Крупнейшими сделками в 1 полугодии 2019 года стали покупка ритейлером Лента в складском комплексе Ориентир-Юг в Санкт-Петербурге 69 тыс. кв. м и аренда DNS в складском комплексе Терминал Северный в Екатеринбурге 17 тыс. кв. м.

КЛЮЧЕВЫЕ ПРОЕКТЫ И СДЕЛКИ

Москва и регионы.

Ключевые складские объекты,
введенные в 1 полугодии 2019 году

Проект	Регион	Общая площадь
Московский Регион		
Внуково II	Москва	92 953 кв. м
ИКЕА Есипово	Москва	90 000 кв. м
РЦ Wildberries	Москва	48 900 кв. м
ВС-Свитино	Москва	27 775 кв. м
Регионы России		
СК Сибирский	Новосибирск	40 000 кв. м
Осиновая роща	Санкт-Петербург	38 000 кв. м
Логопарк М10	Санкт-Петербург	28 000 кв. м
ТЛК Северный	Екатеринбург	24 500 кв. м

Крупнейшие сделки,
совершенные в 1 полугодии 2019 года

Арендатор/ Покупатель	Проект	Регион	Вид сделки	Общая площадь
Московский Регион				
ВкусВилл	PNK Парк Вешки	Москва	аренда	108 000 кв. м
Мистраль	PNK Парк Коледино	Москва	продажа	55 500 кв. м
Яндекс маркет	Софьино	Москва	аренда	39 130 кв. м
Спортмастер	ИП «Холмогоры»	Москва	аренда	35 000 кв. м
Регионы России				
Лента	Ориентир-Юг	С.-Петербург	BTS	69 100 кв. м
Lorenz Snack-World	Кириши	С.-Петербург	BTS	18 650 кв. м
DNS	Терминал Северный	Екатеринбург	аренда	16 930 кв. м

Раздел 2

ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Несмотря на опасения отельеров, спрос на гостиничные услуги вернулся к привычным объемам, однако результаты первых пяти месяцев 2019 г. оказались невыразительным.
- Чистый прирост предложения современного качества за 2 кв. 2019 г. равен нулю.
- Операционные итоги января-мая 2019 г. можно охарактеризовать как «околоноля»: на фоне увеличения уровня загрузки для рынка в целом в пределах 2,5 процентных пунктов, показатель Средней цены на номер сократился на 4%. Результатом этого стало колебание показателя Доходности на номер на уровне -0,5%.

~60,5 тыс. номеров

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

расчеты Cushman & Wakefield и Правительства
Москвы на конец 2 кв. 2019 г.

20,2 тыс. номеров

Номерной фонд современного качества

оценка Cushman & Wakefield на 2 кв. 2019 г.

0 номеров

в гостиничных проектах

Чистый прирост предложения за 2 кв. 2019 г. в Москве

0 номеров

в новых проектах

Номерной фонд к открытию до конца 2019 г.

РОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В 2019 Г. - МИНИМАЛЬНЫЙ

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

0 номеров

Новое предложение в Москве
во 2 кв. 2019 г.

Новые открытия смещаются на 2020 г.

Новое предложение в 2019 г. в Москве

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

Источник: Cushman & Wakefield

СЛЕДУЮЩИЙ «ВСПЛЕСК» ПРИРОСТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ – НЕ РАНЕЕ 2021 Г.

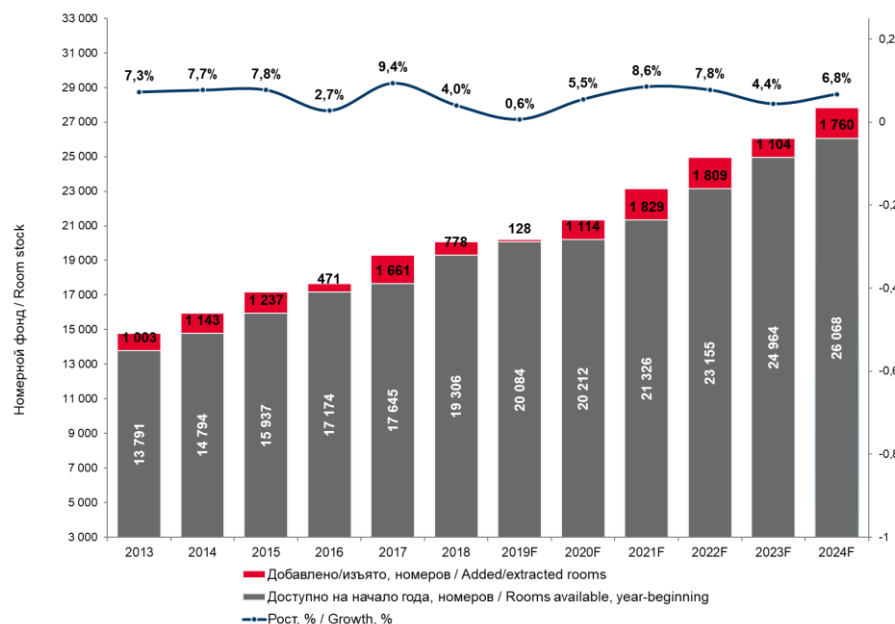
Объемы нового предложения «современного качества» по итогам 2019 г. составят всего 128 единиц.

0,6 %

Прирост номеров
«современного качества»

Ожидаемый прирост рынка
качественного предложения по
итогу 2019 г.

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



По сравнению с 4-процентным увеличением рынка в 2018 году, рост предложения в 2019 г. составит менее 1%, что является ухудшением прогнозов Cushman & Wakefield за 1 квартал года (3,6%).

Отсутствие радикальных изменений в экономике заставляет гостиничных инвесторов смещать планируемые даты запуска строительства заявленных проектов на более поздние сроки, в результате чего ожидаемые среднегодовые темпы роста предложения в 2020-2024 гг. составят маловыразительные 6,6%.

Источник: Cushman & Wakefield

КОЛЕБАНИЯ ОПЕРАЦИОННЫХ РЕЗУЛЬТАТОВ – В ПРЕДЕЛАХ «ОКОЛОНОЛЯ»

Московские гостиницы восстановили загрузку, но не тарифы.

2,5 п.п.

Рост уровня Загрузки за
янв-май 2019 г.
Для рынка в целом

-4,0 %

Изменение Средней цены на
номер (руб.) за янв-май 2019 г.
Для рынка в целом

Загрузка (%) за янв-май 2019 г. по сегментам



Средняя цена на номер (руб.) за янв-май 2019 г. по сегментам



Хотя средний прирост уровня Загрузки на московском рынке номеров современного качества составил всего 2,5 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 7,1 п.п.

В отличие от Загрузки, показатель Средней цены на номер показал более разнонаправленную динамику — от небольшого прироста в отелях сегмента Люксовый, Среднеценовой и Высокий (2,6%, 1,5% и 0,7%, соответственно) до незначительного снижения в Экономичном сегменте (-0,1%). Гостиницы сегмента Выше среднего показали худший результат из всех, потеряв 4,1% от Средней цены 2018 г. Как результат, показатель Средней цены на номер по всему рынку качественных номеров за первые 5 мес. года сократился на 4% в сравнении с аналогичным периодом 2018 года.

РОСТ ДОХОДНОСТИ НА НОМЕР – В ПРЕДЕЛАХ ПОГРЕШНОСТИ

-0,5 %

Изменение Доходности на номер (руб.) за янв-май 2019 г.

Для рынка в целом

Доходность на номер (руб.) в янв-май 2019 г. по сегментам



-10,9 %

Изменение Доходности на номер (USD) за янв-май 2019 г.

Для рынка в целом

Доходность на номер (USD) в янв-май 2019 г. по сегментам



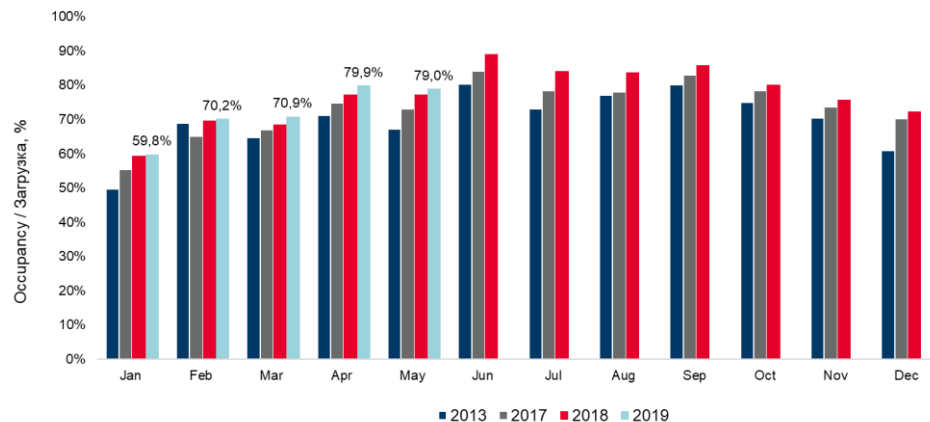
Хотя изменение уровня Доходности на номер (выраженное в рублях) для рынка в целом за пять месяцев года осталось на уровне погрешности (-0,5%), гостиницы Высокого и Люксового сегментов показали более выдающиеся результаты (прирост в 11,4% и 9,4%, соответственно).

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 только за четыре месяца 2019 г. укрепился примерно на 5,1%.

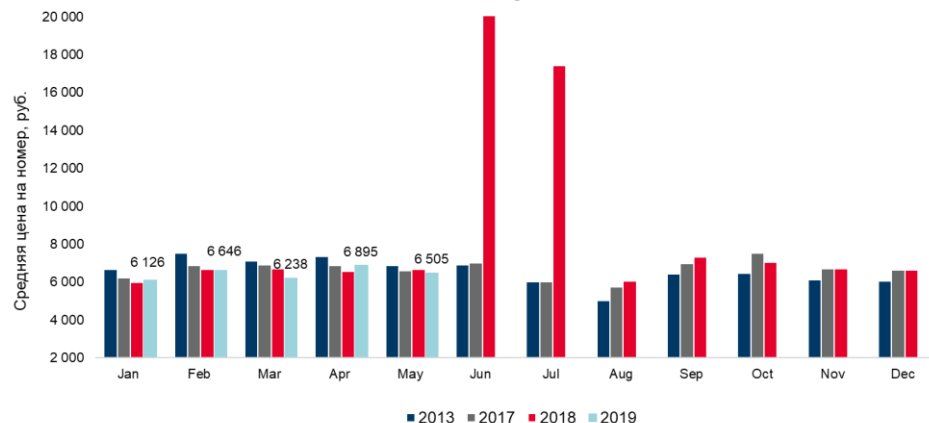
BACK TO BASICS

На что могут рассчитывать московские гостиницы в 2019 году?

Помесячная Загрузка, %



Помесячная Средняя цена на номер (руб.)



Традиционно медленная для московского рынка «раскачка» спроса в начале года завершилась с лучшими, чем можно было ожидать, показателями - как в сравнении с 2017-2018 гг., так и по отношению к «эталонному» докризисному 2013 году (см. верхний график).

Вместе с тем, ежемесячный показатель Средней цены на номер который год упорно топчется на месте, как наглядно видно на нижнем графике. Даже с учетом фактора увеличения предложения (почти 2,5 тыс. номеров за 2017-2018 гг., из которых более 60% номеров - категорий Среднеценовая и ниже), данная стагнация напрямую связана с состоянием экономики, которая все еще не создает достаточных объемов платежеспособного спроса для гостиничной инфраструктуры Москвы.

СТАНДАРТНЫЕ КОММЕРЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ

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.

ВОЗНАГРАЖДЕНИЕ

Агента за оказание услуг по подбору опций и согласование ком. условий:

Офисы: зависит от типа и структуры сделки, **Торговля:** 8-12% от размера годового арендной платы, **Склады:** аренда - 1-2 месяца арендной платы, покупка – 2-3%.

Земля: покупка - 3-5% в зависимости от размера участка и сделки

ПРАВИЛА ИЗМЕРЕНИЯ ПЛОЩАДИ

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

ПЛАТЕЖИ

ВАЛЮТА ДОГОВОРА И ПЕРИОДИЧНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ

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

Склады: рубли

ДЕПОЗИТ

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

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

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

ПЕРЕСМОТР СТАВКИ АРЕНДЫ

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

ИНДЕКСАЦИЯ

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

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

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

СТРУКТУРА АРЕНДНОГО ПЛАТЕЖА (только для торговли):

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

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ, СТРАХОВКА

РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ

Арендатор: поддержка состояния и обслуживание внутренних помещений.

Арендодатель: ремонт общих зон, несущих конструкций здания.

СТРАХОВКА

Арендатор: страхование собственного имущества.

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

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

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

КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

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

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

Склады: в основном оплачиваются отдельно, по факту потребления.

НАЛОГИ

НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

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

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

НДС 20% (с 1 января 2019 года).

#MARKETBEAT

Раздел 3

НАША КОМАНДА

Справочные данные и контакты



ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



Денис Соколов

Партнер, Руководитель
департамента исследований и
аналитики
Denis.Sokolov@cushwake.com



Татьяна Дивина

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



Марина Смирнова

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



Евгения Сафонова

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



Мария Логутенко

Младший аналитик
Офисная недвижимость
Maria.Logutenko@cushwake.com



Андрей Киселев

Младший Аналитик
Складская недвижимость
Andrey.Kiselev@cushwake.com

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



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

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

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

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

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

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

“

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

СЕРГЕЙ РЯБОКОБЫЛКО
Управляющий партнер

CUSHMAN & WAKEFIELD РОССИЯ**РУКОВОДСТВО****Сергей Рябокобылко**

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

**Павел Ивашин**

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

РЫНКИ КАПИТАЛА**Алан Балоев**

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

**Олег Такоев**

Рынки капитала
М +7 910 463 2478
oleg.tkoiev@cushwake.com

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ**Наталья Никитина**

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

**Дмитрий Венчковский**

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

**Дмитрий Тарасов**

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

**Алла Глазкова**

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

**Егор Дорофеев**

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

**Диана Мирзоян**

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

**Оксана Мостяева**

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

КОНСАЛТИНГ**Марина Смирнова**

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

**Марина Усенко**

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

**Андрей Шувалов**

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

**Денис Соколов**

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

**Юлия Токарева**

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

**Константин Лебедев**

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

**Андрей Чертищев**

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

**Игорь Крупнов**

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

**Николай Мороз**

Управление проектами
Гостиничный бизнес и туризм
М +7 916 294 78 18
nikolay.moroz@cushwake.com

**Елена Елисеева**

Коммерческое управление
М +7 926 668 9829
elena.eliseeva@cushwake.com

**Андрей Андреев**

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

**Евгений Ковалев**

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