

Коммерческая недвижимость - Россия

#MARKETBEAT

Отдел исследований Cushman & Wakefield

Июль '20

Макроэкономика

Рынки капитала

Офисы

Торговая недвижимость

Складская недвижимость

Гостиницы

Q2 | 2020



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.19 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

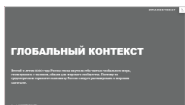
Анализ сегментов
коммерческой недвижимости

Раздел 3

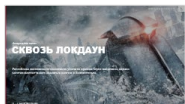
с.54 НАША КОМАНДА

Контактная информация
команды отдела Исследований
рынка российского офиса
Cushman & Wakefield

с.3 Глобальный контекст



с.11 Актуальная тема



с.16 Макроэкономика



с.19 Офисная недвижимость



с.32 Торговая недвижимость



с.42 Складская недвижимость



с.47 Гостиничная недвижимость



с.53 Стандартные условия аренды



с.55 Лучшая исследовательская команда на рынке недвижимости России по версии Euromoney Real Estate Awards в 2012, 2014, 2016 и 2017 годах.



с.56 О компании



с.57 Cushman & Wakefield Россия



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

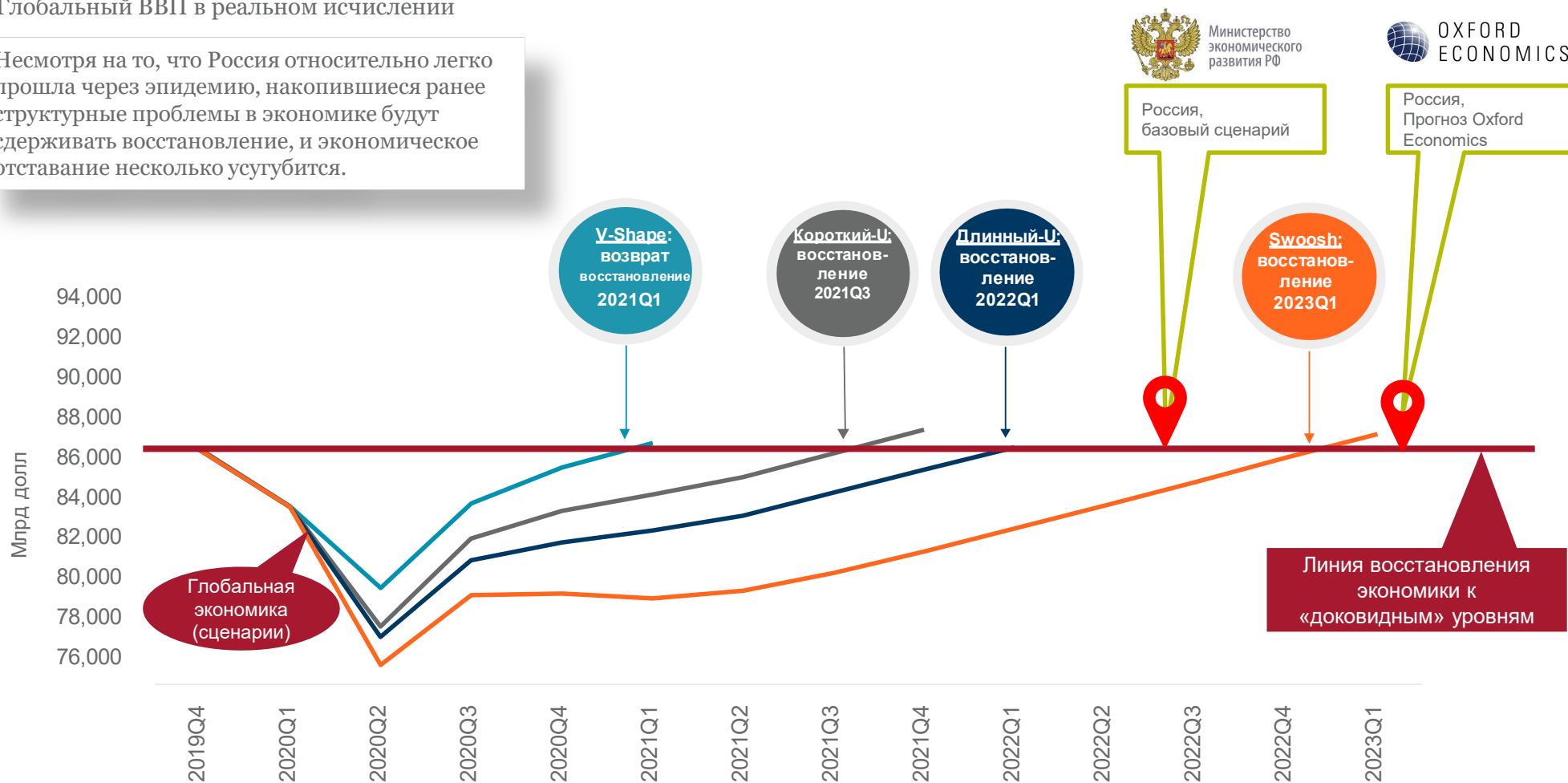
ГЛОБАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Весной и летом 2020 года Россия снова ощутила себя частью глобального мира, столкнувшись с вызовом, общим для мирового сообщества. Поэтому на среднесрочном горизонте экономику России следует рассматривать в мировом контексте.

ДОЛГАЯ ДОРОГА НАЗАД, К НАЧАЛУ ПУТИ

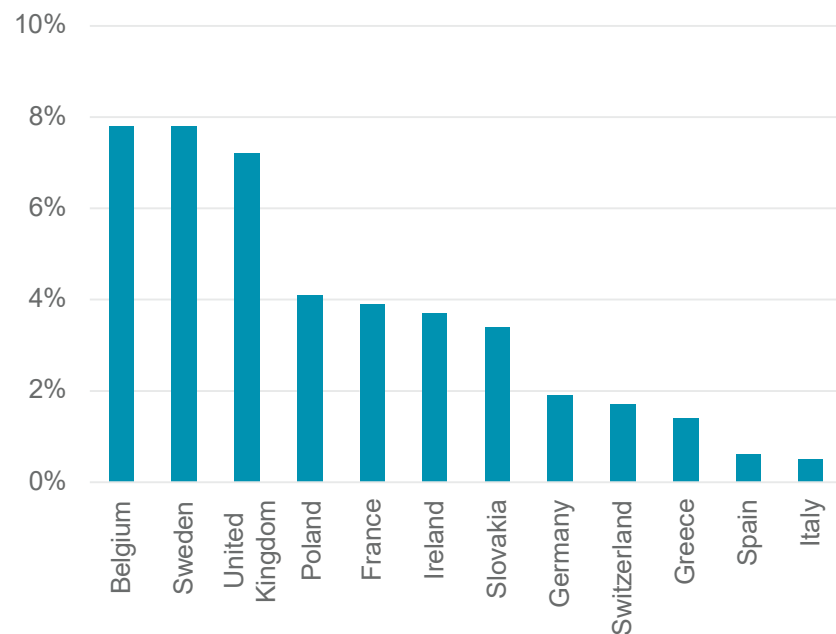
Глобальный ВВП в реальном исчислении

Несмотря на то, что Россия относительно легко прошла через эпидемию, накопившиеся ранее структурные проблемы в экономике будут сдерживать восстановление, и экономическое отставание несколько усугубится.



УДАЛЕННАЯ РАБОТА КАК ОБЪЕКТИВНАЯ НЕИЗБЕЖНОСТЬ

% работающих удаленно в 2019 г. (до пандемии)



Источник: U.S. Census Bureau; % working main job from home on average day

БИЗНЕС-
БАРОМЕТР

30%

считают, что все 100% вернутся в офис после снятия ограничений.

Россия: удаленная работа приживается с трудом, но пандемия стала мощным катализатором.

Менее 1% работали удаленно до 2019 г.

В мае почти 50% респондентов ожидали, что более 50% сотрудников останутся на удаленной работе.

Источник: Cushman & Wakefield

ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ ОСТАЕТСЯ ВЫСОКОЙ

Россия – третий по объему инвестиционный рынок в регионе.

-7%

Объем инвестиций в
восточной Европе

В 1 полугодии 2020 г. по сравнению
с аналогичным периодом прошлого
года

2,5

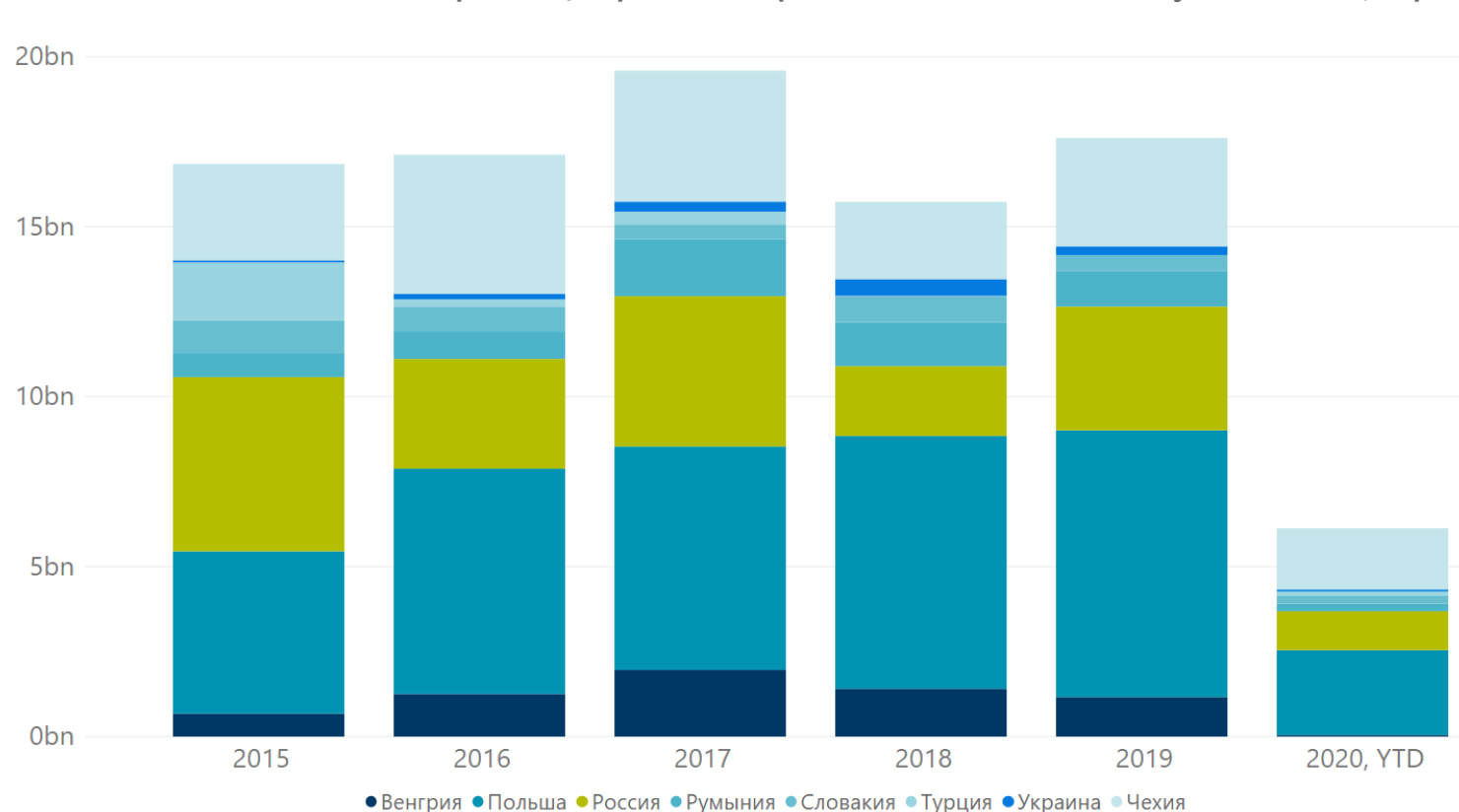
Млрд Евро

Объем инвестиций в Польше за 1
полугодие 2020 г.

REAL CAPITAL
ANALYTICS

Источник: Real Capital Analytics

Объем инвестиций в основные рынки Центральной Европы по состоянию на 1 полугодие 2020 г., Евро



ВЫСОКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ АКТИВНОСТЬ В РОССИИ В 1 ПОЛУГОДИИ

Локдаун приведет к небольшому снижению активности во 2 полугодии. Годовой прогноз объема инвестиций понижен.

+20%

Инвестиции в Россию

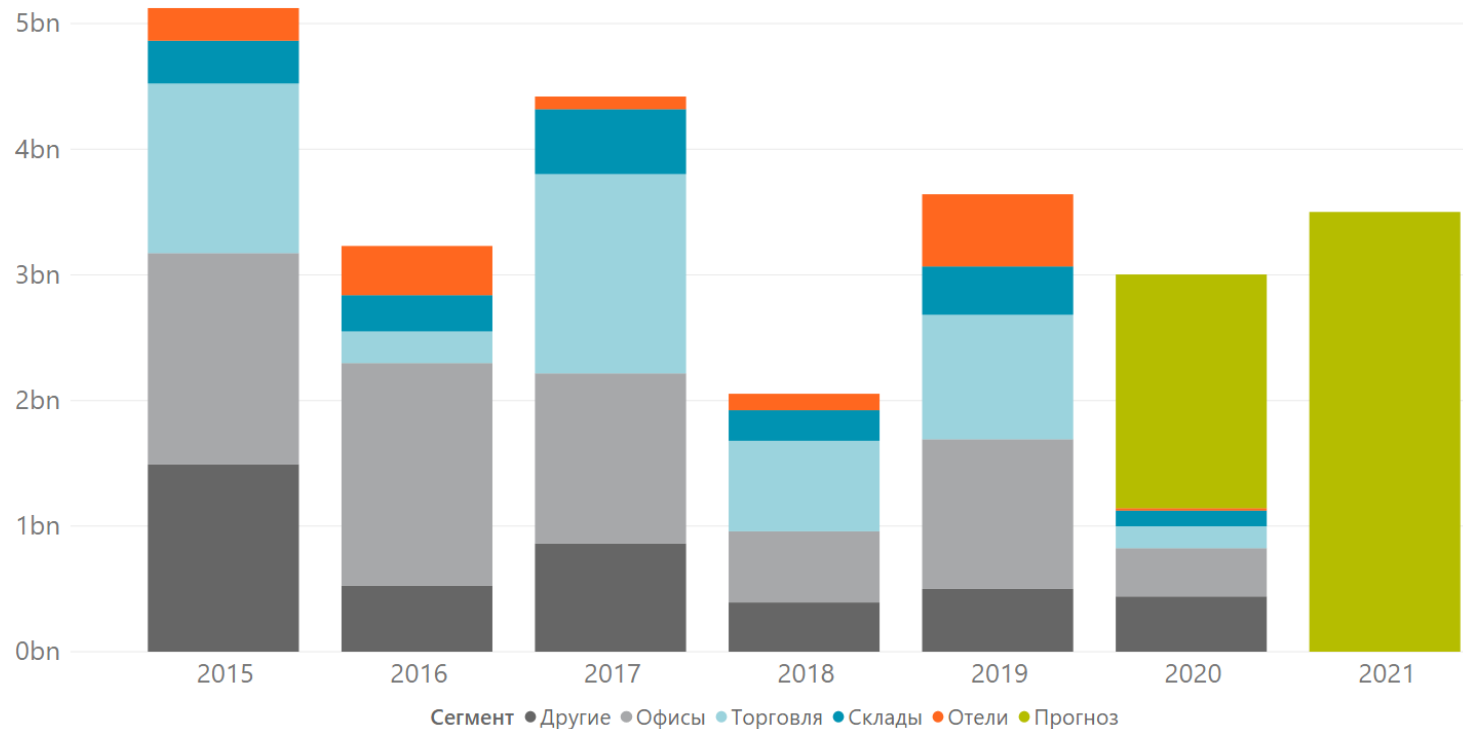
В первом полугодии 2020 г. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года

3

Млрд Евро

Прогноз объема инвестиционного рынка России в 2020 г.

Источник: Real Capital Analytics,
Cushman & Wakefield



ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ

Глобальные тренды и российские реалии

ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРЕНД

РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

КОММЕНТАРИИ

Смерть слабого бизнеса

Малый бизнес наиболее уязвим

Крупные и системообразующие компании могут рассчитывать на господдержку.

Оживление городской периферии

Переезд жителей в пригороды

Городская политика 10 лет ориентировалась на развитие городского центра. Теперь перед крупными городами стоит задача не допустить перенаселения «субурбии».

Перенос производств «домой»

Импортозамещение

Процесс импортозамещения идет уже 5 лет.

Миграция в города второго эшелона

Импульс к развитию субмиллионников

С развитием удаленной работы городам стоит задуматься о целенаправленном привлечении жителей, трудоустроенных в других городах. Это может быть легче, чем создавать рабочие места.

Бум ЦОДов

Дополнительные потребности в связи с цифровизацией государства и регулированием хранения информации

Возможно необходимо создание разветвленной сети ЦОДов, чтобы обеспечить качественную удаленную работу на всей российской территории.

ИНФОРМАЦИЯ К РАЗМЫШЛЕНИЮ, ЧАСТЬ 2

Глобальные тренды и российские реалии

ГЛОБАЛЬНЫЙ ТРЕНД

РОССИЙСКИЕ РЕАЛИИ

КОММЕНТАРИИ

Автоматизация

Нацпроекты, госкорпорации

В России этот тренд будет реализовываться через государственные программы.

Рост государственного долга

В России государственный долг минимален, рубль недооценен.

На фоне рисков, связанных с ростом долговой нагрузки в мире, Россия остается исключением.

Конец open space

В России еще не все организации и компании перешли на open space.

Возможно, трансформация коридорных офисов в современные пространства произойдет минуя open space.

Усиление ряда отраслей и секторов

Усиление государственных компаний и естественных монополий.

В России государственные компании, связанные с динамичными отраслями, получают мультиплицированный импульс к развитию.

Ритейл как опыт

Торговые центры исторически и «климатически» играют в России особую роль.

Переформатирование ритейла, передел собственности приведут к появлению новых концепций, которые, возможно, будут значительно отличаться от западных.



NEW!

IQ интервью о самом главном на рынке коммерческой недвижимости с партнером, руководителем департамента стратегического консалтинга Cushman & Wakefield Юлией Токаревой можно найти [по ссылке](#).

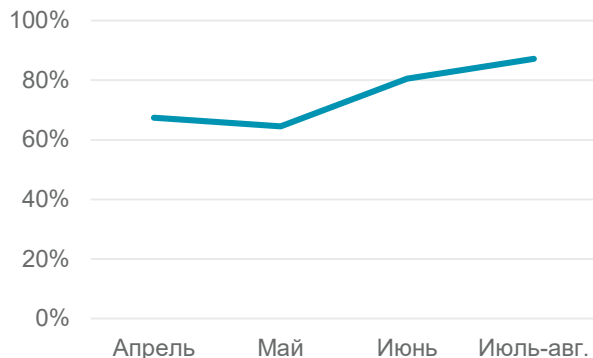
Актуальная тема

СКВОЗЬ ЛОКДАУН

Российская экономика относительно успешно прошла через пандемию, однако восстановление может оказаться долгим и болезненным.

БИЗНЕС-БАРОМЕТР CUSHMAN & WAKEFIELD

Индекс деловой активности

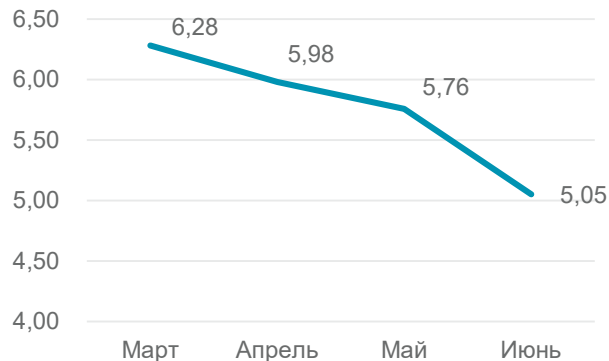


Индекс деловой активности показывает текущую оценку респондентом деловой активности своей компании от номинала.

В июне деловая активность вернулась на уровень 90% от номинала. Минимальное значение в 64% было достигнуто в мае. В этом месяце не только пандемия, но и длительные каникулы сыграли свою роль. В целом, в Москве институциональный бизнес оказался хорошо подготовлен к пандемии и закрытию города.

Снижение доли компаний, которые снизили активность до 10-20% в апреле – мае говорит о том, что ряд компаний не пережил кризис. Интересно, что около 20% компаний вообще не почувствовали влияния пандемии. Эти компании получат значительный импульс к развитию.

Индекс ковид-пессимизма



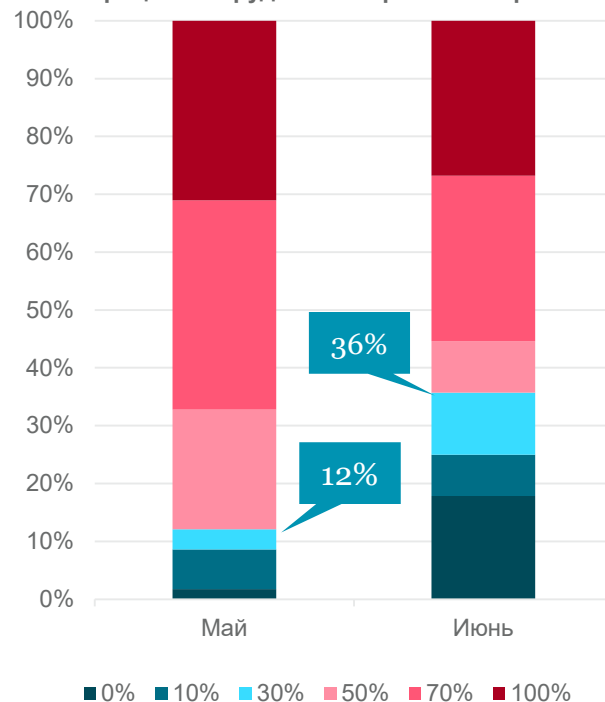
Индекс «ковид-пессимизма» отражает оценку влияния последствий пандемии на бизнес по 10 балльной шкале, где 10 баллов – катастрофические последствия для бизнеса, а 1 балл – нет влияния

В июне падение пессимизма ускорилось. Причиной стало снятие ограничений, а также адаптация бизнес процессов.

БИЗНЕС-
БАРОМЕТР

Подробнее с результатами бизнес-барометра можно ознакомиться [здесь](#).

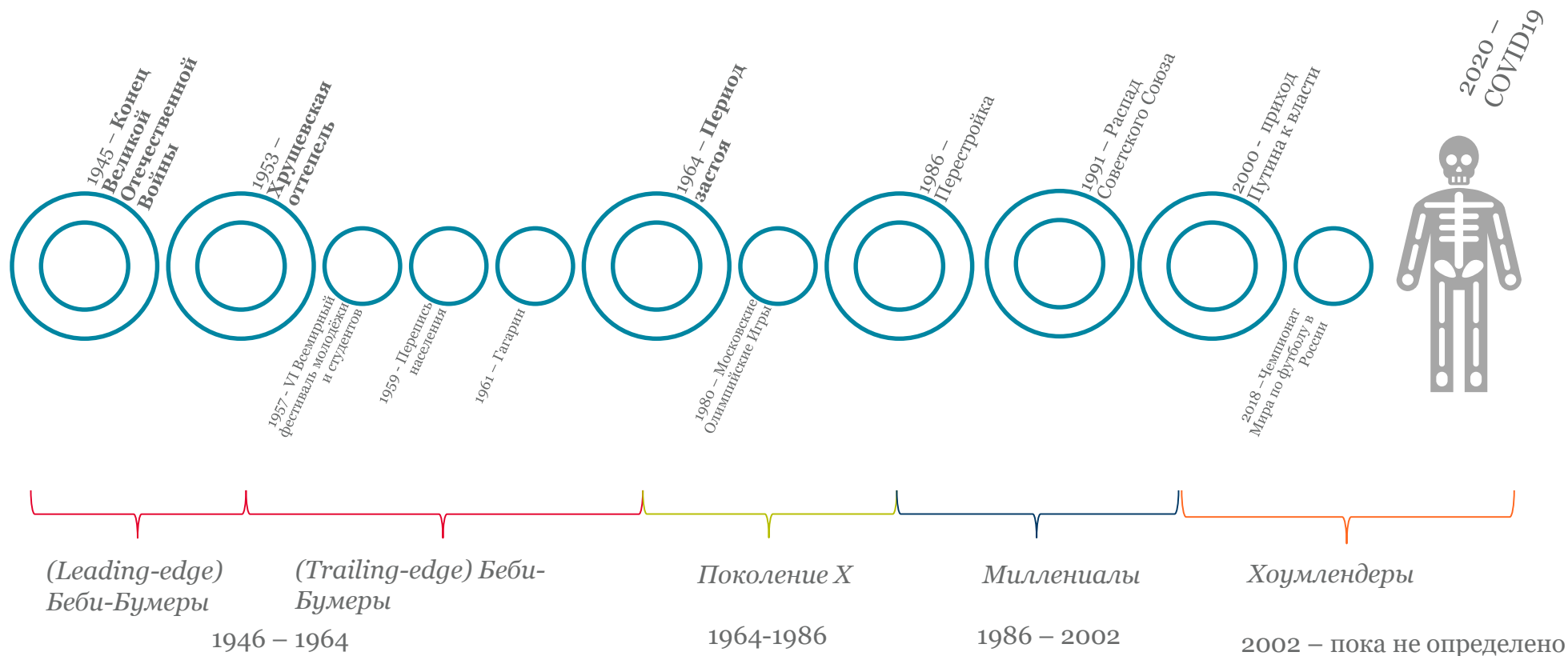
Какой процент сотрудников вернется в офис?



Пандемия заставила пересмотреть отношение к удаленной работе. Если в мае лишь 12% респондентов планировали, что большинство их сотрудников будет работать из дома после пандемии, то уже к июню таковых стало 36%. Похоже, что российский бизнес начинает ценить прелести «удаленки».

ПОКОЛЕНИЕ КОВИД?

Самые главные события, повлиявшие на формирование сегодняшних поколений в России



БУДУЩЕЕ = ДЕ-УРБАНИЗАЦИЯ + СУБУРБАНИЗАЦИЯ?



Плотность – ключевой элемент

От пандемии пригороды пострадали не меньше, чем большие города.



Образовательные и инновационные кластеры останутся точками притяжения

Пригородные локации, кластеры, ориентированные на науку, инновации и образование, становятся все более привлекательными.



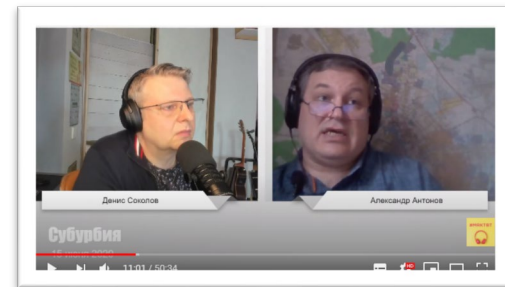
Мы не можем полагаться на автомобили

Пребывание за городом – сложности с доступом.



Молодое поколение предпочитает работать в городе

Опрос C&W показал, что более 80% молодых профессионалов предпочитают офисные локации в черте города.



Субурбия - новый шанс или ловушка для горожан? Онлайн-дискуссия на канале [Marketbeat.Live](#)



ПОСТ-КОВИД СТРАТЕГИЯ - ЭТО НЕ ПЛАН, А НАБОР УМЕНИЙ И НАВЫКОВ

Наиболее передовые компании использовали этот период для того, чтобы научиться быть более гибкими и устойчивыми.

Раздел 1

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- Экономика России вернётся к доковидным показателям только в середине 2023 года.
- Государственные расходы будут отставать от других показателей в следующие годы, что свидетельствует о консервативной монетарной политике.
- Таргет ЦБ по инфляции в 4% скорее всего будет выполнен.
- Сжатие потребительского спроса на фоне роста издержек по всей товарной цепочке будет приводить к стагнации.

МАКРОЭКОНОМИКА

	2019	2020	2021	2022	2023
Рост ВВП, %	1,3	-6,2	3,5	2,1	3,0
RUB/USD	64,7	69,2	67,6	68,1	68,5
ИПЦ, %	4,5	3,5	4,1	3,6	3,9
Дефлятор ВВП, %	4,7	-7,1	4,8	8,8	5,6
Кредитная ставка, %	8,84	7,0	6,4	7,4	7,7
Профицит бюджета, % от ВВП	1,9	-5,2	-4,1	-2,1	-1,4
Потребительские расходы, %	2,5	-7,2	7,0	2,9	1,5
Государственные расходы, %	2,1	-2,7	1,0	0,9	0,7
Безработица, %	4,6	6,0	5,2	5,2	5,2
Мировая цена на нефть BRENT	64,4	41,1	48,2	49,4	53,2

Источник: Oxford Economics 26.06.2020

ВЫХОД ИЗ КРИЗИСА ДЛЯ РОССИИ МОЖЕТ БЫТЬ ДОЛГИМ

-6,2%

Падение ВВП России
В 2020 г.

0,7%

Среднегодовой рост ВВП
Во второй декаде XXI века

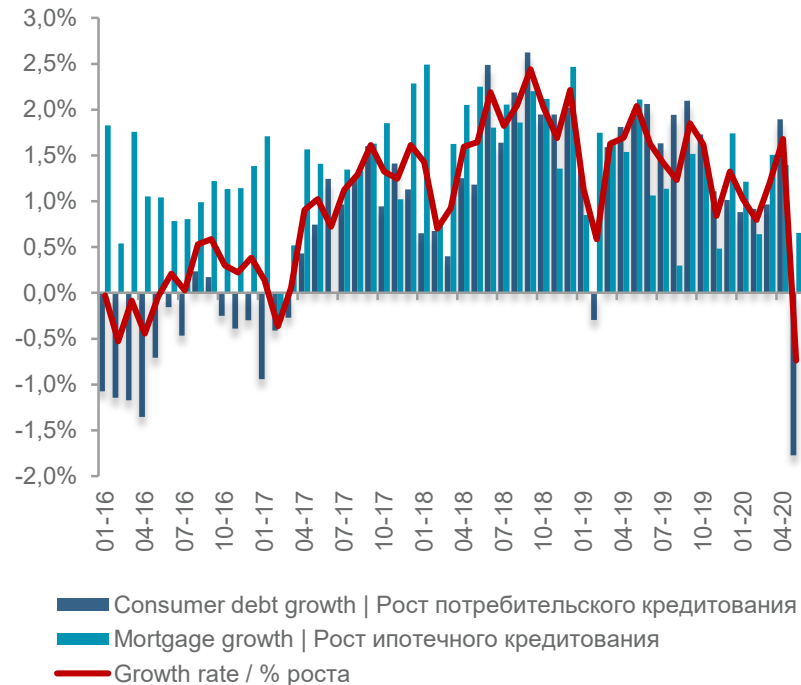
Источник: Росстат, Oxford Economics



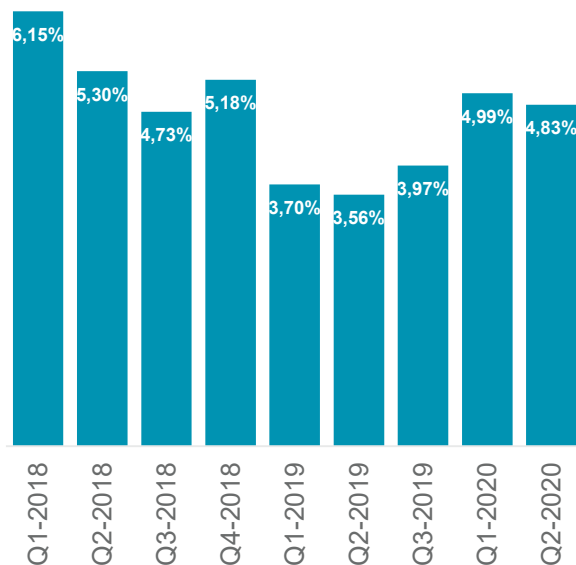
ЖИЛЬЕ КАК НАЦИОНАЛЬНАЯ ИДЕЯ И НАЦПРОЕКТ

Жилищный рынок остается самым динамичным в РФ. Переход на эскроу-счета не затормозил активность жилищного кредитования. Высокая доля досрочного погашения говорит о сохранении потенциала рынка.

Месячное изменение потребительского и ипотечного долга домохозяйств



Досрочное погашение ипотечного долга за квартал (в % от общей задолженности на конец квартала)



В апреле почти на 2% снизился потребительский долг, что связано с заморозкой торговли, а также коллапсом выездного туризма. Тем временем, ипотечный долг прибавил в апреле 0,7%.

При сохранении относительно высокого процента по ипотеке и роста срока кредитования, досрочное погашение ипотечного долга является очень важным индикатором здоровья сектора.

Горожане, которые могут досрочно погасить ипотечный долг, являются активными потребителями, определяющими платежеспособный спрос на товары и услуги. При сохранении досрочного погашения на уровне выше 3% в квартал вряд ли можно ожидать долгового кризиса домохозяйств.

Раздел 2

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Уровень вакансии вырос на 2 п.п. по сравнению с прошлым годом.
- Карантинные меры и ограничения на строительство новых объектов привели к замедлению темпов ввода новых зданий. Во 2м квартале было введено 2 объекта, общая офисная площадь которых составила 5 тыс. кв. м.
- Прогнозные значения по офисным индикаторам были скорректированы вниз.
- Общий объем сделок в 1 полугодии 2020 г. на 4,3% ниже, чем в 2019 г.

Москва 1-2 кв. 2020 г. Класс А, В+ и В-

18,4 млн кв. м

Общее количество офисных помещений

94 тыс. кв. м

Новое строительство

2,1 млн кв. м (11,6%)

Количество свободных площадей

840 тыс. кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

9%

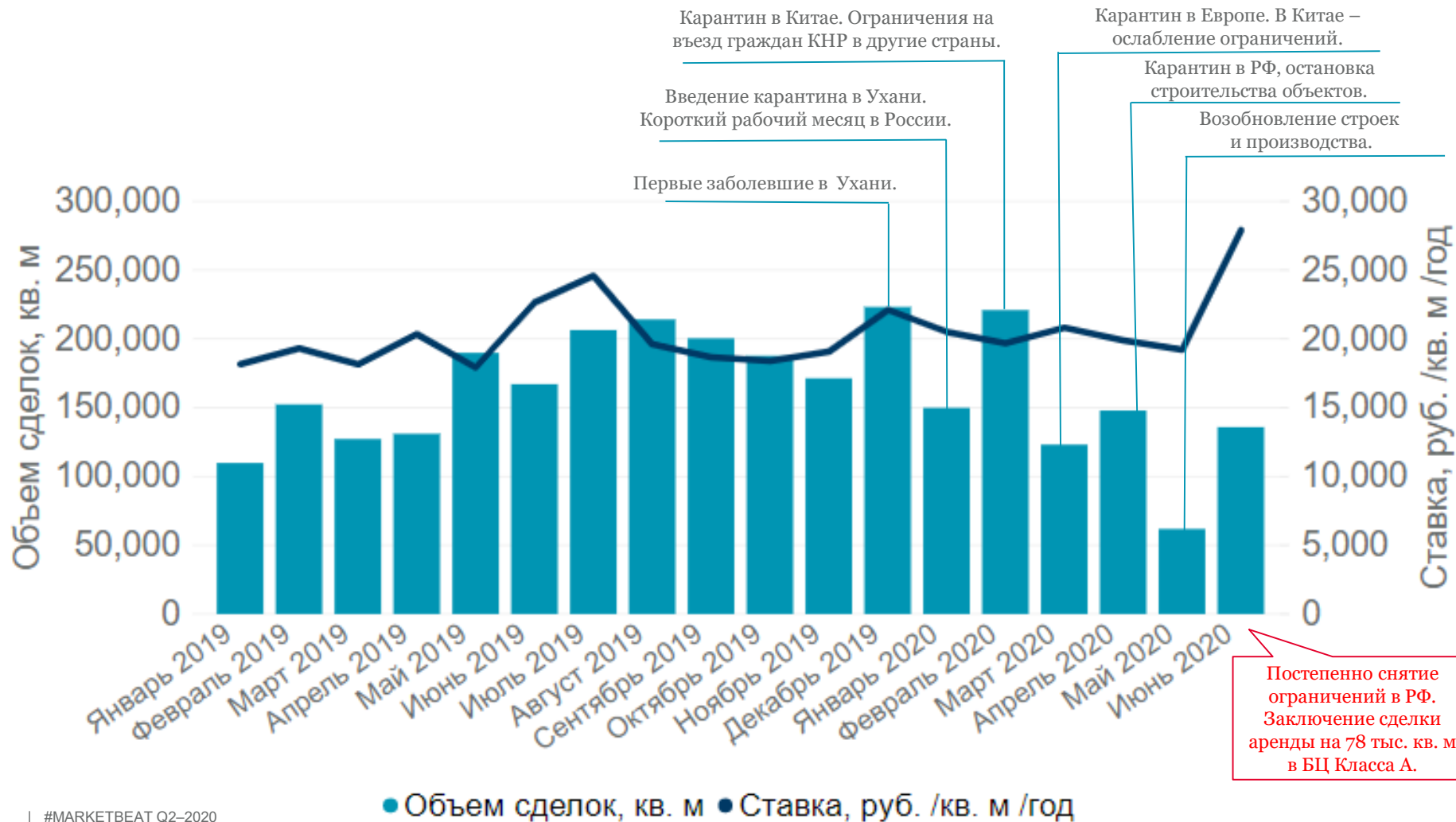
Ставка капитализации на «прайм» офисы

Офисная недвижимость

РЫНОК ЖДЕТ ОТЛОЖЕННОЕ ВОССТАНОВЛЕНИЕ В КОНЦЕ ГОДА

Наиболее ощутимый эффект пандемии пришелся на май 2020 г. После постепенного замедления деловой активности офисный сегмент ждет поэтапное восстановление в 3-4 кварталах.

ЭФФЕКТ ПАНДЕМИИ



ПАНДЕМИЯ В ЦИФРАХ: КАК БЫСТРО ВОССТАНОВИТСЯ РЫНОК?

Несмотря на отрицательную динамику большинства показателей, на рынке заключаются крупные сделки.

ПОБЕДА
Cushman & Wakefield Russia

78 тыс. кв. м
Группа Тинькофф арендовала AFI Square

Cushman & Wakefield Russia - ко-эксклюзивный агент по лизингу и эксклюзивный агент по маркетингу AFI Development

РЕКОРД РЫНКА

КОМАНДА-ПОБЕДИТЕЛЬ

 Наталья НИКИТИНА партнер, руководитель департамента офисной недвижимости	 Дмитрий ТАРАСОВ старший директор, руководитель направления представления интересов собственников	 Анастасия КАШАНОВА старший консультант	 Владислав КУЛИКОВ консультант
---	---	---	--

«АО Тинькофф Банк» арендовал 78 тыс. кв. м в строящемся БЦ AFI Square (Класс А). Данная сделка оказала влияние на размер средней ставки по рынку и вошла в число крупнейших сделок за всю историю рынка.



НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Новое строительство во втором квартале составило лишь 5% от общего объема введенных площадей первого полугодия 2020 года. Вынужденное снижение строительной активности было вызвано введением карантинных мер и ограничением на строительные работы.

94 тыс. кв. м

Новое строительство

1-2 кв. 2020 год

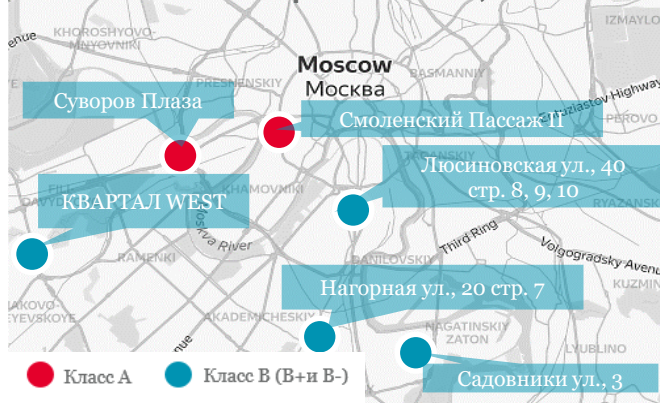
195 тыс. кв. м

Новое строительство

Прогноз на 2020 год

Источник: Cushman & Wakefield

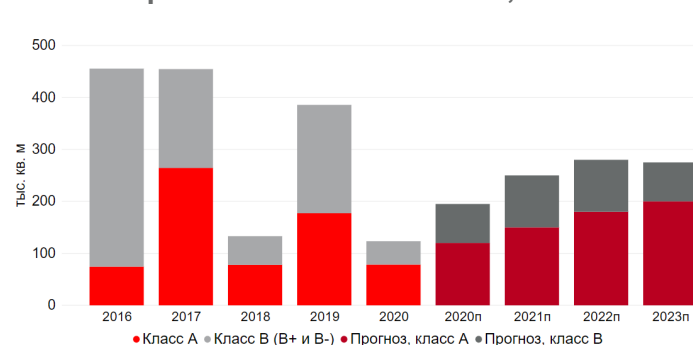
Объекты нового строительства, 1-2 кв. 2020



За первое полугодие 2020 г. было введено 94 тыс. кв. м офисных площадей. Все объекты нового строительства расположены в южном и юго-западном направлениях Москвы. При этом 36% от общего объема нового строительства составил БЦ Суворов Плаза, всю офисную площадь которого занимает Сбербанк.

Во 2 квартале 2020 г. было введено 2 офисных объекта класса В, общая офисная площадь которых составила 5 тыс. кв. м.

Новое строительство по классам, тыс. кв. м



Введение в апреле ограничений на строительные работы и ужесточение карантинных мер привели к замедлению темпов строительства. Снижение бизнес-активности и экономическая турбулентность также сдерживали темпы ввода новых объектов и спровоцировали перенос сроков ввода на более поздние периоды.

Прогноз по показателю был скорректирован вниз. Мы ожидаем, что новое строительство будет на уровне 195 тыс. кв. м в 2020 г. Постепенное восстановление темпов ввода начнется в 2021 г.

СПРОС

Критического снижения спроса по сравнению с 1 полугодием 2019 года не произошло, однако существенное влияние на значение показателя в 2020 г. оказала аренда 78 тыс. кв. м в строящемся бизнес-центре класса А.

840

ТЫС. КВ. М

Сумма сделок по аренде
и продаже

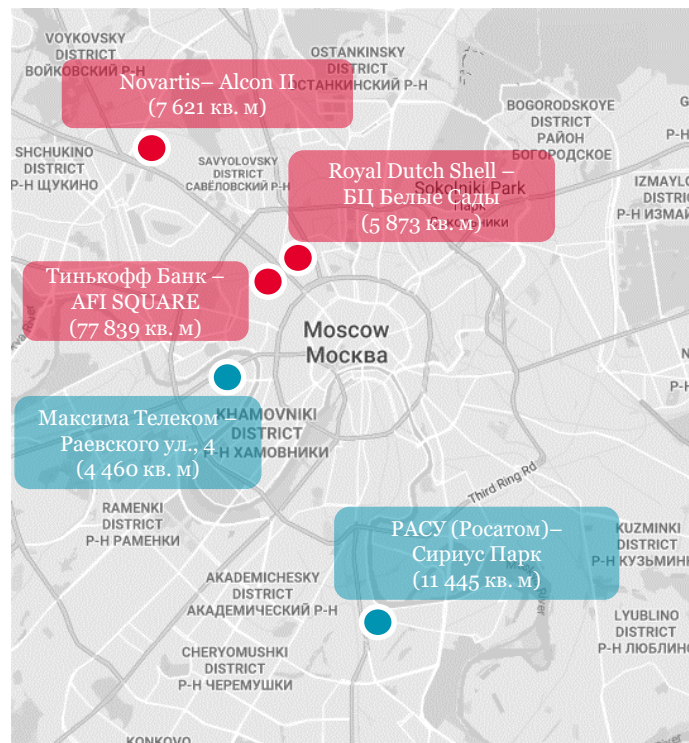
1-2 кв. 2020 года

1,53

МЛН КВ. М

Сумма сделок по аренде
и продаже

Прогноз на 2020 год

Крупнейшие сделки: новые сделки аренды,
1-2 кв. 2020

Класс А



Класс В (В+и В-)

Сумма сделок аренды и продажи в 1 полугодии 2020 г. составила 840 тыс. кв. м, что на 4,3 % ниже показателя прошлого года. Объем сделок, заключенных в докарантинные месяцы первого квартала, превышает показатель второго квартала на 30% и составляет 494 тыс. кв. м. При этом закрытые в апреле-мае 2020 г. сделки в большинстве своем были согласованы в доковидное время. Активность по заключению договоров аренды и сделок продажи существенно снизилась в эти месяцы (-35% относительно прошлого года).

Несмотря на общее снижение деловой активности в июне 2020 г. была закрыта одна из крупнейших сделок аренды за всю историю рынка – АО Тинькофф Банк арендовал 78 тыс. кв. м в строящемся БЦ AFI SQUARE (Класс А). К другим крупным сделкам можно отнести аренду 7,6 тыс. кв. м в строящемся БЦ Alcon II (Класс А) фармацевтической компанией Новартис в 1 кв. 2020 г.

В 1 полугодии 2019 г. доля сделок предварительной аренды составляла 9,5%, а в 1 полугодии 2020 г. – 15% от общего объема сделок. Рост показателя свидетельствует о том, что рынок по-прежнему испытывает недостаток крупных качественных офисных блоков.

Источник: Cushman & Wakefield

КОВОРКИНГИ КАК ЧАСТЬ НОВОЙ ЭКОСИСТЕМЫ РАБОЧЕГО ПРОСТРАНСТВА

Гибкие рабочие пространства – один из немногих сегментов, который смог быстрее других адаптироваться к трансформирующейся реальности и предложить потенциальным арендаторам продукты, которые отвечают их новым потребностям.

206

ТЫС. КВ. М

Объем рынка гибких рабочих пространств

Июль 2020 г.

76%

Доля сетевых операторов

Июль 2020 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Крупнейшие сделки в коворкингах в 1-2 кв. 2020 г.

№	Название коворкинга	Площадь, кв. м	Компания-арендатор	Квартал 2020 г.
1	WeWork Arcus III	3 457	Ситимобил	2 кв.
2	Workki Neo Geo	2 584	Газпромнефть - СМ	1 кв.
3	Deworkacy	1 369	Сбермаркет	2 кв.
4	Space 1 Фабрика Станиславского	950	Brown-Forman	2 кв.
5	Space 1 Композиторская	800	Конфиденциальный клиент	1 кв.

В условиях новой реальности многие компании были вынуждены оптимизировать занимаемые площади и реструктурировать свои затраты, в том числе и на аренду офиса. При этом большинство организаций были заинтересованы в сохранении численности персонала. В подобной ситуации предложение аренды «горячих столов» в коворкингах позволяет арендаторам оставить неизменным штат сотрудников и существенно сэкономить на арендных платежах. В текущих условиях коворкинг также является отличным решением для организаций, находящихся в процессе расширения площадей, но не готовых на значительные капитальные затраты.

Гибкие офисы встраиваются в экосистему рабочего пространства. После нескольких месяцев работы в режиме Work-from-Home, все больше компаний будут рассматривать офис как «хаб» для встреч с клиентами и проведения коллабораций с коллегами, а дом или гибкий офис – как более подходящее место для работы на ежедневной основе.

ЭКОСИСТЕМА РАБОЧЕГО ПРОСТРАНСТВА

Новый опыт удаленной работы и оценка ее эффективности стали стимулом к развитию экосистем рабочего пространства. Если раньше для большинства компаний офис выступал единственным пространством для работы, встреч с коллегами и клиентами, то сейчас каждая из вышеперечисленных функций может быть вынесена в отдельную часть экосистемы. Например, для работы на ежедневной основе можно оставаться дома или посещать гибкие офисы. Офис, в свою очередь, будет играть роль «хаба» для встреч с внешними клиентами или коллегами для брейнсторминга.



ПРЕДЛОЖЕНИЕ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Несмотря на рекордно низкие темпы ввода новых объектов во 2 кв. 2020 г., уровень вакансии показал рост. При условии реализации отложенного спроса, к концу года показатель стабилизируется на уровне 11,7%.

11,6 %

Доля свободных помещений

Июнь 2020 года

Класс А и В (В+ и В-)

2,1 млн кв. м

Площадь свободных помещений

Июнь 2020

Класс А и В (В+ и В-)

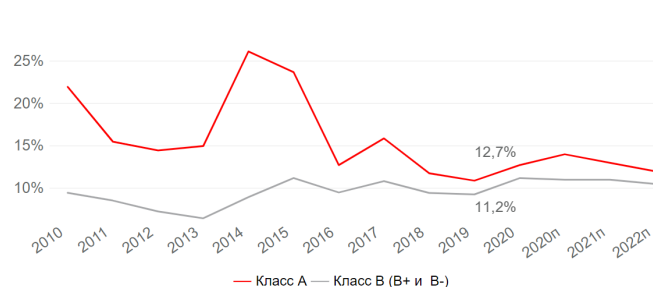
173 тыс. кв. м

Площадь свободных помещений с экспозицией более 1 года

Класс А и В (В+ и В-)

Источник: Cushman & Wakefield

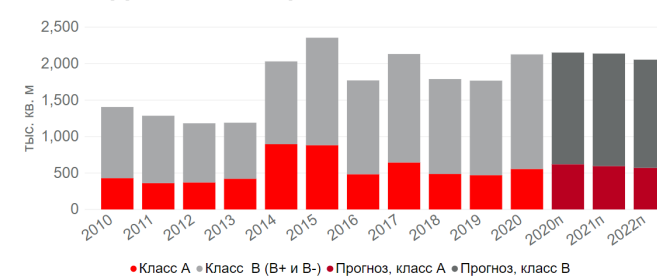
Доля свободных помещений



На конец 2 квартала 2020 г. уровень вакансии составил 11,6%, тем самым превысив значение 2019 года на 2 п. п. Рост показателя был вызван постепенным выходом на рынок площадей в ходе оптимизации компаниями своих затрат, а также как следствие приостановки переговоров по некоторым площадям в период карантина и вывод их собственниками на открытый рынок.

Уровень вакансии в Классе А вырос на 1,8 п.п., в Классе В – на 3,4 п.п. В 3 квартале возможен дальнейший рост показателя, однако мы ожидаем, что активизация спроса и оживление бизнес-активности в конце года стабилизируют вакансию на уровне 11,7%.

Свободные помещения



Общее количество свободных площадей составляет 2,1 млн кв. м., что превышает аналогичный показатель 2019 года на 17%. При этом доля площадей, которые экспонируются более 1 года и являются менее ликвидным для рынка предложением сократилась почти в 2 раза по сравнению с 1 полугодием 2019 г. Это связано с тем, что интерес компаний направлен в сторону более экономичных вариантов размещения и те предложения, которые ранее могли не отвечать ожиданиям арендаторов, в условиях пандемии стали более востребованными.

ПОГЛОЩЕНИЕ

Введение карантинных мер и снижение бизнес-активности привели к увеличению уровня вакансии, в результате чего поглощение находится в отрицательной зоне.

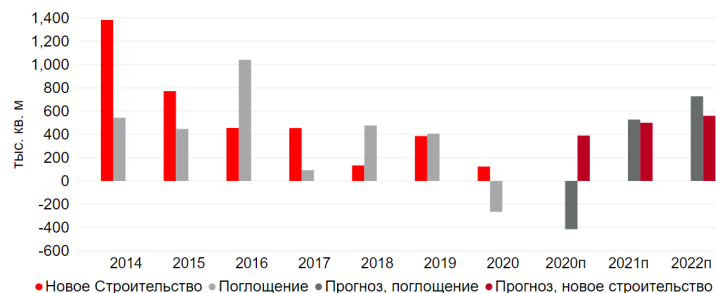
-186

ТЫС. КВ. М

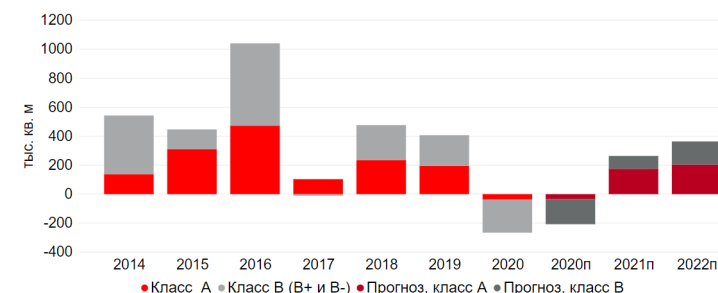
Поглощение

1-2 кв. 2020 г.

Поглощение и новое строительство



Поглощение по классам

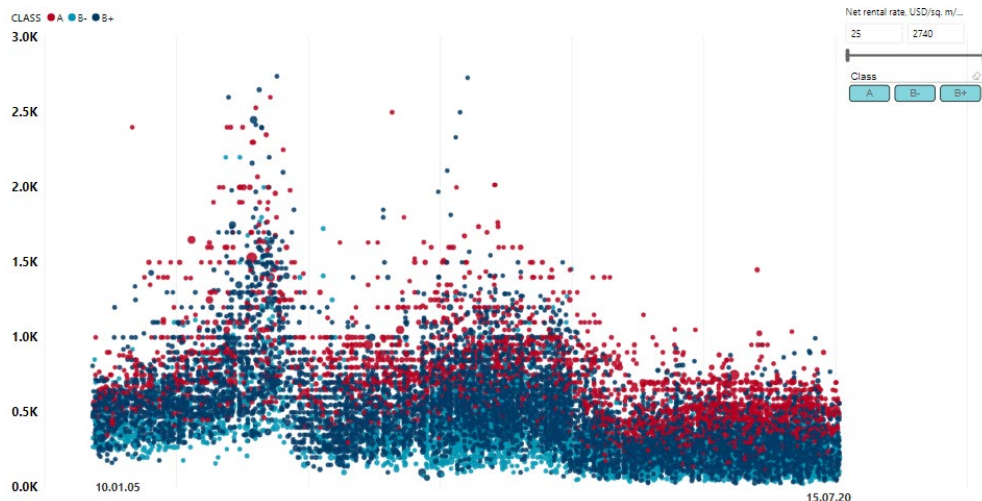


Поглощение – показатель, отражающий разницу между площадями, занятыми на начало и конец периода. Положительное поглощение означает, что с рынка «выбираются» дополнительные вакантные офисные площади. Отрицательное поглощение отображает обратное - освобождение дополнительных офисных площадей, которые совместно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

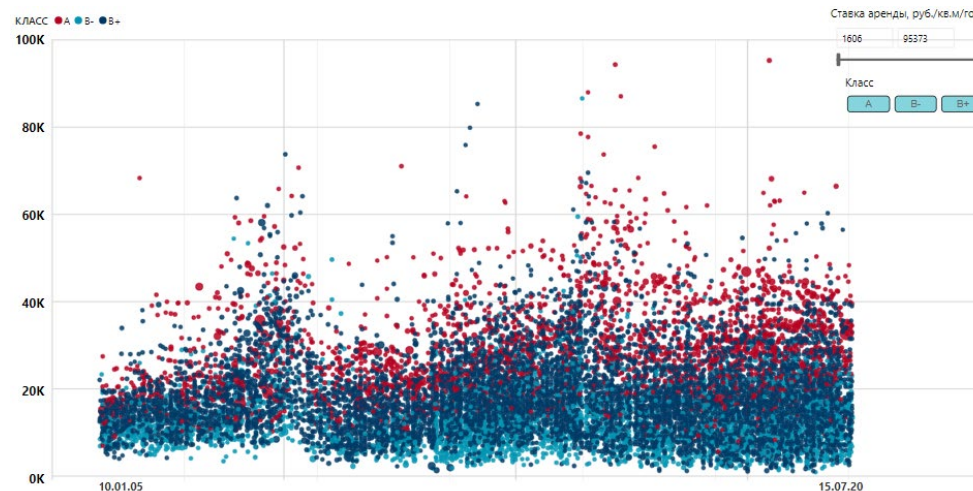
Источник: Cushman & Wakefield

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

Заключение крупной сделки аренды в премиальном бизнес-центре оказало существенное влияние на размер ставок аренды в 1 полугодии 2020 г. В конце года значение показателя стабилизируется и вернется к уровню прошлого года.

316

долл. за кв. м в год

Январь-июль 2020 г.

Долларовый эквивалент.
Все сделки аренды на рынке

21 560

руб. за кв. м в год

Январь-июль 2020 г.

Рублевый эквивалент.
Все сделки аренды на рынке

Источник: Cushman & Wakefield

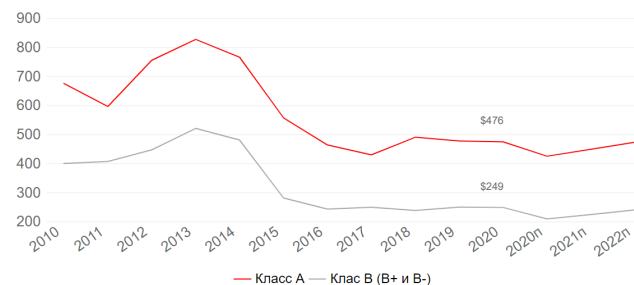
В 1 полугодии 2020 г. рост ставок аренды составил 8% относительно показателя прошлого года. При этом ставки аренды в зданиях класса В выросли на 3,7%, а в зданиях класса А – на 6,3%.

Заметный рост показателя связан с заключением АО Тинькофф-Банк сделки аренды 78 тыс. кв. м в БЦ AFI SQUARE. Данная сделка, заключенная в премиальном здании по ставке аренды, которая выше среднерыночной, представляет 23% от общего объема сделок 2 квартала 2020 г. Так, если не учитывать заключение договора аренды в AFI SQUARE ставка аренды в классе А показала бы рост менее чем на 1%, и средневзвешенная ставка аренды по рынку осталась на уровне прошлого года.

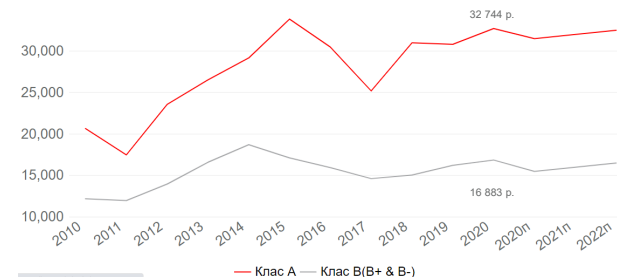
Средневзвешенный долларовый эквивалент арендной ставки в классе А составил \$476 за кв. м в год (32 744 руб. за кв. м в год). Средневзвешенный рублевый эквивалент ставок по сделкам аренды в классе В – 16 883 руб. за кв. м в год (\$249 за кв. м в год).

Мы ожидаем, что средняя ставка останется на уровне, сравнимом с 2019 г. и составит порядка 20 000 руб./кв. м/год в конце 2020 г.

Ставки аренды в долларовом исчислении



Ставки аренды в рублевом исчислении



МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

Тема очередного выпуска ***IQ Интервью Clients*** — как *Центр международной торговли (ЦМТ)* переживает период пандемии и готовится к возобновлению полноценной деловой активности. Герой программы — *Вадим Субботин*, заместитель генерального директора по финансам и коммерции.



NEW!

Главные темы:

- Что собой представляет ЦМТ сегодня?
- Как Центр международной торговли переживает период локдауна?
- Какие меры безопасности предпринимаются на объекте?
- Как выстраиваются взаимоотношения с арендаторами?
- Какие компании являются арендаторами уже 40 лет?
- Как устроено размещение врачей, которые помогают бороться с Covid-19?

Раздел 2

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Потребительский рынок, который находился под давлением уже задолго до пандемии, усилит свое падение. Оборот розничной торговли и доходы населения в этом году будут находиться в отрицательной зоне.
- Девелоперы переносят сроки сдачи объектов до восстановления активности торговых операторов – вводиться будут только объекты, находящиеся на высокой стадии готовности. Более 55% объема нового строительства будет обеспечено за счет Москвы.
- Некоторые ритейлеры объявили об оптимизации бизнеса и закрытии части магазинов. В течение года мы увидим ротацию арендаторов в торговых центрах и увеличение доли свободных площадей в Москве до 13-15% к концу 2020 г.

5,5 млн кв. м

Общее количество торговых площадей в Москве

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

134 тыс. кв. м

Новое строительство в Москве, 1 пол. 2020

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

230 тыс. кв. м

Новое строительство в Москве, прогноз на 2020 год

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

9,5 %

Ставка капитализации

Прайм торговые центры, Москва

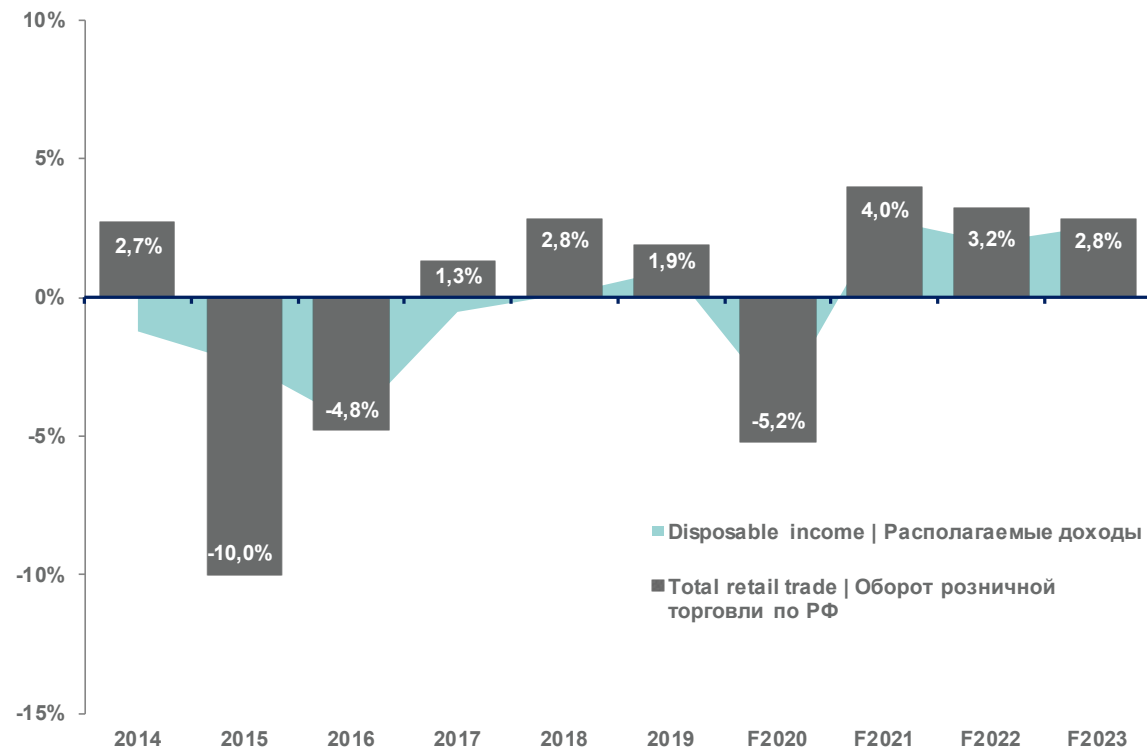
Торговая недвижимость

СТАБИЛИЗАЦИЯ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПОСЕЩАЕМОСТИ И ЗАПОЛНЯЕМОСТИ ТЦ ПРОИЗОЙДЕТ НЕ РАНЬШЕ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА

Эффект отложенного спроса после возобновления работы торговых объектов продлится недолго. Падение доходов населения и опасения, связанные с вирусом, будут сдерживать потребительскую активность.

ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК ПОД ДАВЛЕНИЕМ

Потребительский рынок России



Из-за ограничений на работу магазинов, оборот розничной торговли в апреле и мае показал значительное падение по сравнению с аналогичными периодами прошлого года – по данным Росстат, -23,2% и -19,2% соответственно. Всего с января по май 2020 г. оборот розничной торговли сократился на 6,1%. В начале лета ограничения начали постепенно сниматься, так что, вероятнее всего, падение в июне будет не таким глубоким. По прогнозам Минэкономразвития, всего в этом году оборот розничной торговли потеряет 5,2%.

Ограниченные финансовые ресурсы населения также оказывают негативное влияние на потребительский рынок. По данным опроса Romir, который проводился в марте-мае 2020 года, половина россиян заявила о снижении доходов. По официальному прогнозу, реальные располагаемые доходы населения в этом году сократятся на 3,8%. К уровню 2019 года показатель вернется только в 2022 году.

Источник: Росстат, прогноз Минэкономразвития, Май 2020

ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ – НАИБОЛЕЕ ПОСТРАДАВШИЙ СЕГМЕНТ

Значительную долю площадей в торговых центрах занимают операторы развлечений и сегмента fashion, которые сильно почувствуют падение потребительского трафика – в условиях падения доходов люди вынуждены сократить траты на данные категории.

Ожидания по тратам российских потребителей по каналам продаж на ближайшие 6 месяцев



Источник: исследование потребительских тенденций в России – BCG в партнерстве с Romir, апрель 2020 г.

Посещаемость торговых центров Москвы постепенно восстанавливается - по данным Watcom, если на первой неделе работы ТЦ индекс посещаемости отставал от аналогичного показателя прошлого года на 40-50%, то к концу июня отставание составило уже около 30%.

По опыту восточноевропейских стран, где запуск торговых центров состоялся раньше, чем в Москве (в первой половине мая), показатели посещаемости сейчас находятся на уровне 70-80% от прошлогодних значений.

Вероятнее всего, в России восстановление показателей посещаемости до уровня 80-90% произойдет в июле-августе с полным открытием развлечений.

До конца года мы вряд ли увидим возвращение к докризисным показателям – это связано не только с опасениями людей в связи с эпидемиологической обстановкой, но и с ограниченными финансовыми ресурсами населения. По данным Romir, 2/3 населения оценивают своё финансовое положение как нестабильное. Еда и развлечения – первое, на чем люди планируют экономить. Также потребители собираются сократить расходы на одежду и обувь.

ИЗМЕНЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО СПРОСА ПО КАТЕГОРИЯМ

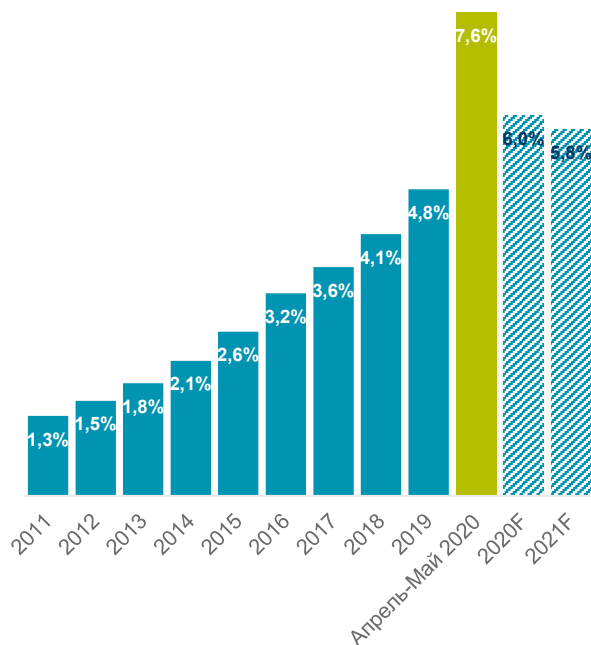


Источник: Исследование потребительских тенденций в России – BCG в партнерстве с Romir, апрель 2020 г.

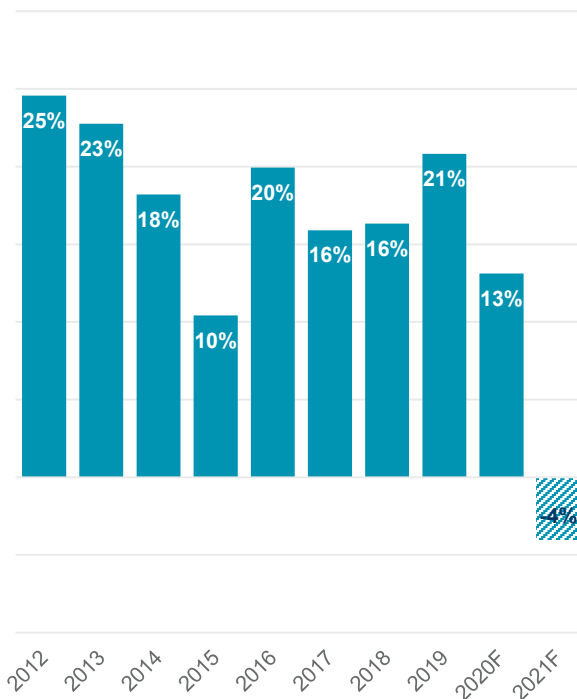
ЭЛЕКТРОННАЯ ТОРГОВЛЯ

Инвестиции в платформу позволят онлайн-торговле рассчитывать на 10% долю в совокупном розничном товарообороте.

Доля онлайн-торговли в общем торговом обороте России



Рост оборотов онлайн торговли в реальном исчислении

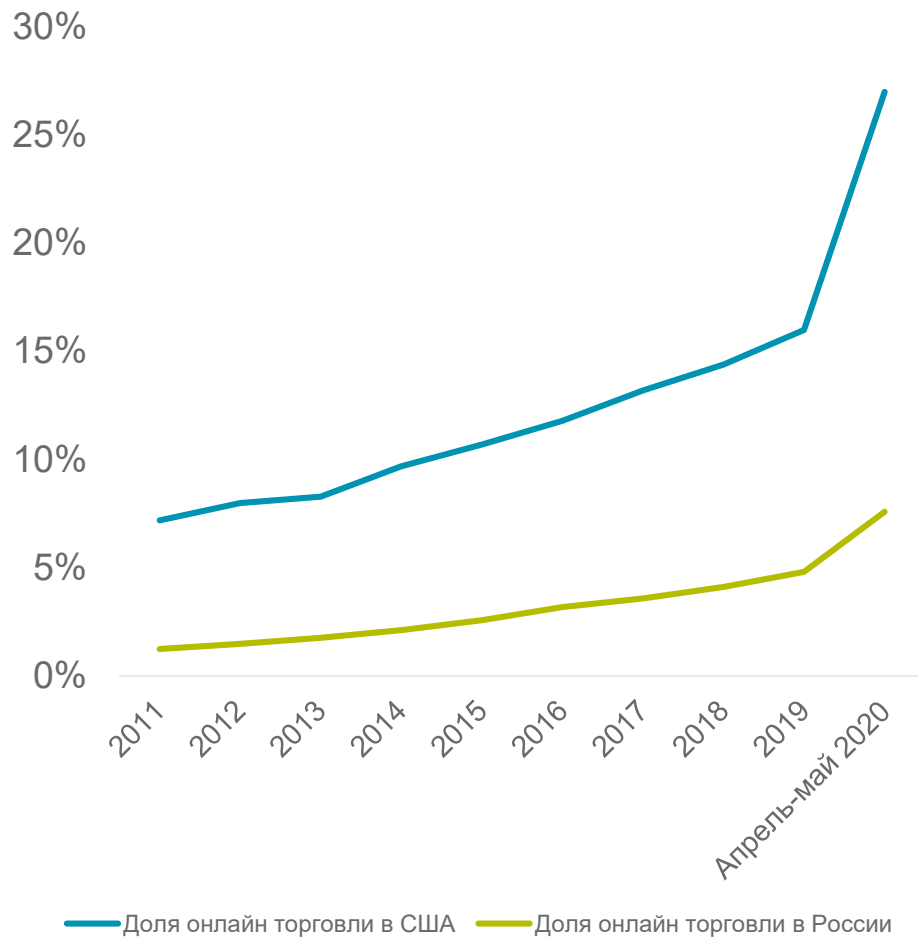


Онлайн-торговля весной 2020 г. получила мощный импульс к развитию. Компании смогли расширить ассортимент, инвестировать в логистические сети, в результате доля онлайн-торговли смогла «пробить» 6%.

Возможно, в 2021 г. будет небольшое снижение оборотов онлайн ритейла в реальном исчислении за счет высокой базы 2020 г. и общего снижения доходов домохозяйств, особенно среди среднего класса. Также нельзя сбрасывать со счетов попытки традиционного ритейла «отыграть» утерянные в ходе локдауна позиции.

Однако материальная база, созданная в 2020 г., позволит онлайн торговле успешно «штурмовать» 10% долю от общего товарооборота.

В апреле-мае доля онлайн-торговли в России сравнялась с уровнем в США 2011 года



Торговая недвижимость

БОЛЬШОЙ СКАЧОК ОНЛАЙН РИТЕЙЛА

Сможет ли отечественный онлайн-ритейл закрепить за собой 7% долю?

Мировая интернет-торговля значительно увеличилась в объемах благодаря огромным инвестициям, сделанным ранее в инфраструктуру и городскую логистику.

Российские темпы роста онлайн ритейла по-прежнему отстают, однако, если отечественным маркетплейсам удастся закрепить успех, достигнутый во время карантина, и сохранить долю в обороте розничной торговли даже после снятия ограничений, можно будет говорить о новом этапе для онлайн-торговли.

ОТКРЫТИЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ ПЕРЕНОСЯТСЯ

В связи с пандемией ритейлеры были вынуждены пересмотреть планы развития и с осторожностью будут открываться в новых проектах. Перенос даты ввода торговых объектов до стабилизации ситуации является оптимальным решением для девелоперов.

400 ТЫС. КВ. М

Новое строительство в России, включая Москву

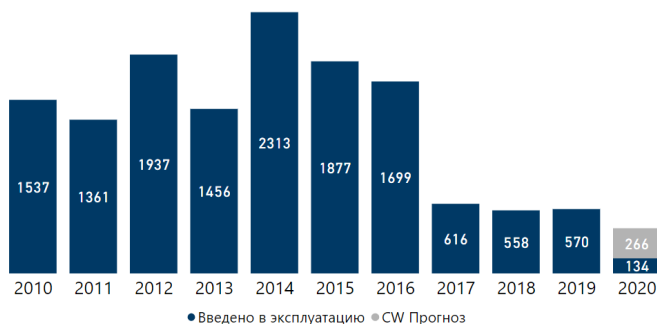
Прогноз на 2020 год

230 ТЫС. КВ. М

Новое строительство в Москве

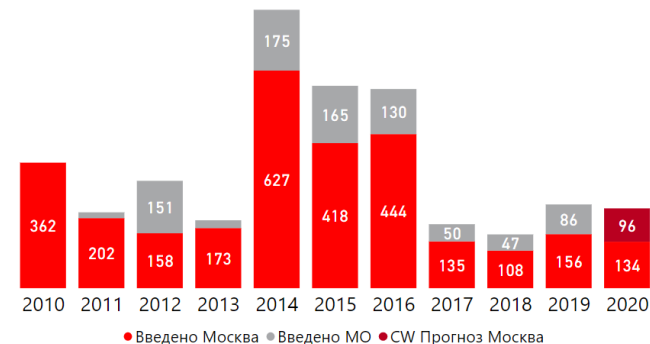
Прогноз на 2020 год

Ежегодный ввод торговых площадей в России (включая Москву), тыс. кв. м



В России в первой половине 2020 года было введено в эксплуатацию 3 форматных торговых объекта общей торговой площадью 131 тыс. кв. м. Все открытия пришлось на Москву, в регионах не было построено ни одного торгового центра с арендуемой площадью более 15 тыс. кв. м. Все региональные открытия форматных торговых объектов были перенесены на более поздние сроки.

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



В Москве сразу после снятия ограничений было открыто два торговых объекта, которые находились в высокой стадии готовности – МФК Kvartal West (GLA – 44 тыс. кв. м) и The Outlet (GLA – 20 тыс. кв. м).

Несмотря на пандемию объем нового строительства в Москве за первое полугодие 2020 г. превысил аналогичный показатель прошлого года на 25% за счет ввода сразу двух крупных объектов торговой площадью более 40 тыс. кв. м.

РИТЕЙЛЕРЫ В ПРОЦЕССЕ ОПТИМИЗАЦИИ

Вынужденная приостановка деятельности, падение посещаемости торговых объектов и снижение доходов населения негативно повлияют на обороты ритейлеров. Некоторые операторы вынуждены оптимизировать бизнес и закрывать наименее прибыльные магазины.

НОВЫЕ БРЕНДЫ, ОТКРЫВШИЕСЯ В 1 ПОЛ. 2020 Г. И ПЛАНИРУЕМЫЕ К ОТКРЫТИЮ ДО КОНЦА 2020 Г.

BOSS
HUGO BOSS
(BOSS WOMAN)

LABORATOIRES
FILORGA
PARIS

EREDA
100% MADE IN ITALY

SUITSUPPLY
(WOMEN)



WEEKDAY

& other Stories

Несмотря на то, что значительная часть ритейлеров сейчас испытывает финансовые трудности и корректирует планы развития, некоторые торговые операторы продолжают открытие новых точек и даже заявляют о международной экспансии. Так, например, «Детский Мир» сообщал об открытии магазинов даже в период пандемии, дискаунтер товаров для дома Home Market планирует открытие 50 новых магазинов в Москве и области в 2020 году, Wildberries вышел на рынки Словакии и Польши, «Вкусвилл» открыл свой первый магазин в Амстердаме, а сеть кофеен Соfix заявила о планах развития в Европе и Америке (первая точка уже открылась в Польше).

Количество новых международных торговых операторов значительно сократилось, однако некоторые бренды продолжают проявлять интерес к российскому рынку.

CUSHMAN & WAKEFIELD

ТАТЬЯНА ДИВИНА
старший директор, заместитель
руководителя департамента
исследований и аналитики

IQ ИНТЕРВЬЮ
#CW_EXPERTS

NEW!

IQ интервью о самом главном на рынке торговой недвижимости с заместителем руководителя департамента исследований и аналитики Cushman & Wakefield Татьяной Дивиной можно найти [по ссылке](#).

Раздел 2

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Склады, в отличие от остальных сегментов коммерческой недвижимости, оказались наименее подвержены влиянию коронавирусного кризиса.
- В 1 полугодии 2020 г. введение ограничительных мер привело к замедлению девелоперской активности.
- Ограниченное предложение качественных складских площадей и снижение строительной активности поддерживает значение ставок аренды и уровень вакантных площадей Московского региона на уровне конца 2019 г.

Москва 1-2 кв. 2020 г.

18,64 млн кв. м

Общее количество складских помещений, класс А и В

140 тыс. кв. м

Новое строительство

3,2%

Уровень вакантных площадей, класс А

521 тыс. кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей

11,0%

Ставка капитализации на «прайм» склады

Складская недвижимость

АКТИВНОСТЬ СО СТОРОНЫ ЭЛЕКТРОННОЙ КОММЕРЦИИ И ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛА КОМПЕНСИРУЕТ ПОТЕРИ ЧАСТИ ИГРОКОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Последствия коронавирусного кризиса будут проявляться до конца 2020 г. и приведут к неизбежному уходу с рынка части наименее защищенных игроков – компаний малого и среднего бизнеса. В свою очередь, в условиях самоизоляции и повышенного спроса стали очевидны ограничения сегмента электронной коммерции по масштабированию бизнеса и срокам исполнения заказов. Это приведет к дальнейшему росту спроса на склады со стороны торговых операторов. На ситуацию также влияет замедление строительной активности, что приводит к сохранению баланса спроса и предложения.

РЫНОК ЖДЕТ ВОССТАНОВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ ВО ВТОРОМ ПОЛУГОДИИ 2020 ГОДА

Рынок Московского региона остро ощущает нехватку качественных складских площадей, поэтому даже в условиях плохой конъюнктуры 48% объектов, заявленных к вводу, будут построены спекулятивно.

140

ТЫС. КВ. М

Новое строительство
в Москве, класс А и В

1 пол. 2020 г.

560

ТЫС. КВ. М

Новое строительство
в Москве, класс А и В
Прогноз на 2020 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Нехватка качественных площадей, растущие ставки аренды и уменьшение уровня вакансий – все эти факторы в совокупности предрекали рост рынка складской недвижимости в 2020 году. Однако негативные влияния на макроуровне в первом полугодии 2020 года внесли свои корректировки и охладил быстросрастущий сегмент складской недвижимости.

По итогам 1 полугодия 2020 года объем складских площадей, введенных в эксплуатацию в Московском регионе, составил 140 тыс. кв. м.

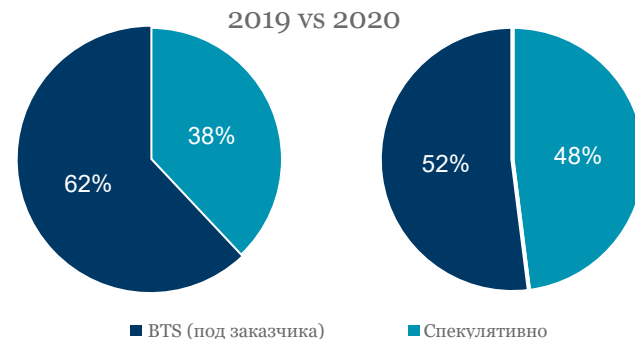
Несмотря на то, что объекты спекулятивного строительства наиболее уязвимы к изменениям конъюнктуры рынка, они будут составлять половину нового ввода в 2020 году.

По-прежнему самым востребованным и активно развивающимся направлением остается юг московского региона, 20% проектов, планируемых к вводу в 2020 году, будут построены в этом направлении. В 2021 году в этом же направлении стартует реализация проектов «ПНК Парк М-4» общей площадью 103 тыс. кв. м и индустриального парка «Русич» общей площадью более 1 млн кв. м.

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



Новое строительство по типам, класс А и В



ЗАМЕДЛЕНИЕ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ И КАРАНТИНА ПРИОСТАНОВИЛО СНИЖЕНИЕ ДОЛИ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Доля вакантных площадей в 1 полугодии 2020 года снизилась на 0,4 п.п. с конца прошлого года. Средневзвешенная ставка аренды на склады класса А выросла на 1,3% по сравнению с итоговым показателем 2019 года.

3,2%

Доля свободных площадей, класс А
1 пол. 2020 г.

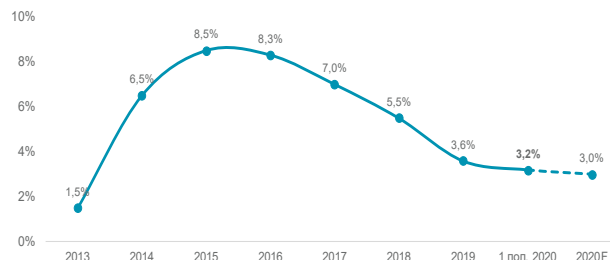
3 950

руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды, класс А

1 пол. 2020 г.

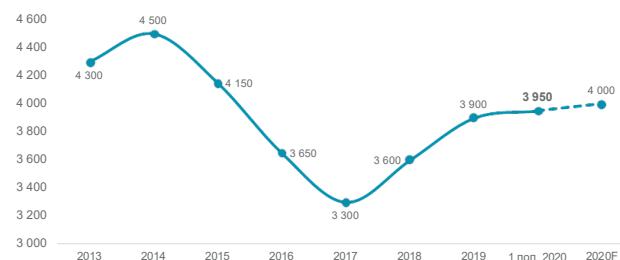
Доля вакантных площадей, класс А



Доля вакантных площадей в 1 полугодии 2020 года составила 3,2%. Самая высокая доля свободных площадей в 1 полугодии 2020 г. зафиксирована на западе Московского региона – примерно 5% от общего предложения складских помещений в этом направлении. Наименьший уровень вакантных площадей – на северо-западе Московского региона – менее 1%.

Важный фактор для изменения баланса спроса и предложения - объемы строительства - остаются низкими, поэтому мы ожидаем сохранение уровня вакантных площадей на уровне 3,0%.

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



На конец 1 полугодия 2020 г. средняя ставка аренды на складские помещения класса А составила 3950 руб. за кв. м в год.

Мы ожидаем, что в результате замедления строительной активности в 2020 году, во 2 полугодии 2020 г. средняя арендная ставка останется примерно на текущем уровне и к концу года достигнет 4000 руб. за кв. м в год.

В наиболее востребованном направлении, юге Московского региона, средняя ставка аренды составила 4200 руб. за кв. м в год. Наименьшая средняя ставка на юго-востоке - 3700 руб. /кв. м / год.

Все данные представлены на конец периодов

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

Источник: Cushman & Wakefield

АКТИВИЗАЦИЯ СПРОСА СО СТОРОНЫ РИТЕЙЛЕРОВ И ОНЛАЙН ОПЕРАТОРОВ ПОДДЕРЖАЛА СЕГМЕНТ В ПЕРИОД КРИЗИСА

521

ТЫС. КВ. М

Объем арендованных и купленных площадей, классы А и В

1 пол. 2020 г.

900

ТЫС. КВ. М

Объем арендованных и купленных площадей, классы А и В

Прогноз на 2020 г.

Источник: Cushman & Wakefield

По итогам 1 полугодия 2020 года объем сделок на рынке складской недвижимости Московского региона составил 521 тыс. кв. м, что в 1,7 раза ниже аналогичного показателя в 2019 году. Мы ожидаем, что к концу 2020 года общий объем купленных и арендованных складских помещений составит 900 тыс. кв. м, что является самым низким показателем с 2011 года.

По итогам 2 кв. 2020 года объем сделок превысил показатель 1 кв. 2020 г. в 2,4 раза и составил 368 тыс. кв. м. Главными драйверами спроса стали компании продуктового и онлайн ритейла, а также транспортные компании, нарастившие обороты в период введения вынужденных ограничительных мер. Таким образом, можно сказать, бизнес успешно адаптируется к возникшим изменениям.

В первом полугодии 2020 года лидером по объему сделок стал сегмент электронной коммерции. В период повышенного спроса на online-покупки компании этого сегмента

Объем арендованных и купленных складских помещений, класс А и В, тыс. кв. м



заключали краткосрочные договоры аренды на дополнительные площади для размещения своей продукции.

До конца 2020 года мы ожидаем восстановления активности со стороны компаний других сегментов. Мы отмечаем появившуюся в середине 2 кв. активность логистических компаний и производственного сегмента. Однако уже сейчас можно сказать, что по итогам года главными драйверами роста рынка станут компании электронной коммерции и продуктового ритейла.

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ СКЛАДОВ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ

Инвесторы нацеливаются на развитие ЦОДов и объектов городской логистики.

Посткоронавирусный период ознаменовался пересмотром форматов некоторых объектов коммерческой недвижимости.

В условиях самоизоляции и повышенного спроса проявились ограничения по масштабированию бизнеса и срокам исполнения заказов у компаний электронной коммерции. В будущем это приведет к развитию городской логистики и созданию складов «последней мили».

«Последняя миля» - наиболее затратный этап в логистической цепочке, заключающийся в доставке товара от места последнего хранения конечному потребителю. Склад «последней мили» должен быть расположен таким образом, чтобы процесс доставки конечного продукта не занимал более 30 минут. Поэтому по объективным причинам, складской объект должен располагаться в границах города.

В будущем мы видим возможность конверсии пространств части торговой недвижимости под городскую логистику, особенно тех торговых центров, которые не совсем удачно расположены с точки зрения доступности и не генерируют большой поток посетителей. Однако стоит отметить, что с технической точки зрения, многие торговые центры не обладают нужными требованиями и для их переоборудования в склады городской логистики пока нет готового решения. Поэтому в ближайшей перспективе массовое переформатирование торговых центров под городскую логистику ожидать не стоит.

Развитие электронной коммерции также требует развитие цифровой инфраструктуры и больших инвестиций в нее. Поскольку рынок ЦОД РФ ожидает планомерный рост из года в год (закон о хранении и обработке персональных данных россиян с использованием серверов, находящихся на территории России, ограничивает для компаний, работающих на территории РФ, возможности для использования мировых ресурсов, однако внутри границ страны таких ограничений нет), то, учитывая перспективы рынка, в настоящее время появляется все больше масштабных проектов по развитию дата центров.

Главным фактором, определяющим спрос на тот или иной объект и влияющим на его успешность, будет стоимость услуг (несомненно, вкупе с их качеством). Поэтому в перспективе ближайших нескольких лет определять цену и выигрывать конкуренцию будут компании, которые смогут оптимизировать себестоимость предоставляемых услуг.

В настоящее время ряд крупных мировых компаний обсуждает объединение своих научных центров для усовершенствования оборудования для дата центров. И здесь очевидно, что крупные компании более гибкие в управлении своими затратами и имеют преимущества перед другими игроками рынка. Сеть ЦОД как бизнес-модель более устойчива и прибыльна, чем единичный проект.

Раздел 2

ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Бойкое для московских отелей начало года было резко приостановлено в середине марта ввиду масштабных правительственных мер по сдерживанию распространения COVID-19.
- Загрузка качественного сегмента московских отелей за первые 6 мес. 2020 г. сократилась на 36,8 п.п. по сравнению с аналогичным периодом 2019 г., до 36,2%. При этом снижение Средней цены на номер составило 7,0%, что объясняется низкой эластичностью оставшегося спроса к сокращению тарифов.
- На фоне фактической приостановки работы гостиничного сектора, все запланированные открытия новых объектов были перенесены на второе полугодие 2020 г.

~57,6 тыс. номеров

Номерной фонд классифицированных и качественных КСР Москвы (без учета хостелов и апартментов)

расчеты Cushman & Wakefield и данные из Федерального перечня классифицированных туристских объектов на 2 кв. 2020 г.

20,2 тыс. номеров

Номерной фонд современного качества

оценка Cushman & Wakefield по итогам 6 мес. 2020 г.

COVID-19 ОТЛОЖИЛ ГОСТИНИЧНЫЕ ОТКРЫТИЯ 1 ПОЛУГОДИЯ

Открытие гостиниц, запланированное на 1 полугодие 2020 г., сместилось на вторую половину года.

0 номеров

Новое предложение современного качества в Москве в 1-2 кв. 2020 г.

Все открытия перенесены на конец 2020 г.

Новое предложение современного качества в 2020 г. в Москве*

Проект	Номерной фонд	Открытие
Mövenpick	156	Q3
NOVA Hotel	155	Q4
Marriott Imperial Plaza	268	Q4
Hampton by Hilton Rogozhskiy val 12	147	Q4
ИТОГО	726	

*Без учета Новой Москвы

Источник: Cushman & Wakefield

НОВЫЕ ОТКРЫТИЯ МОГУТ БЫТЬ ОТЛОЖЕНЫ

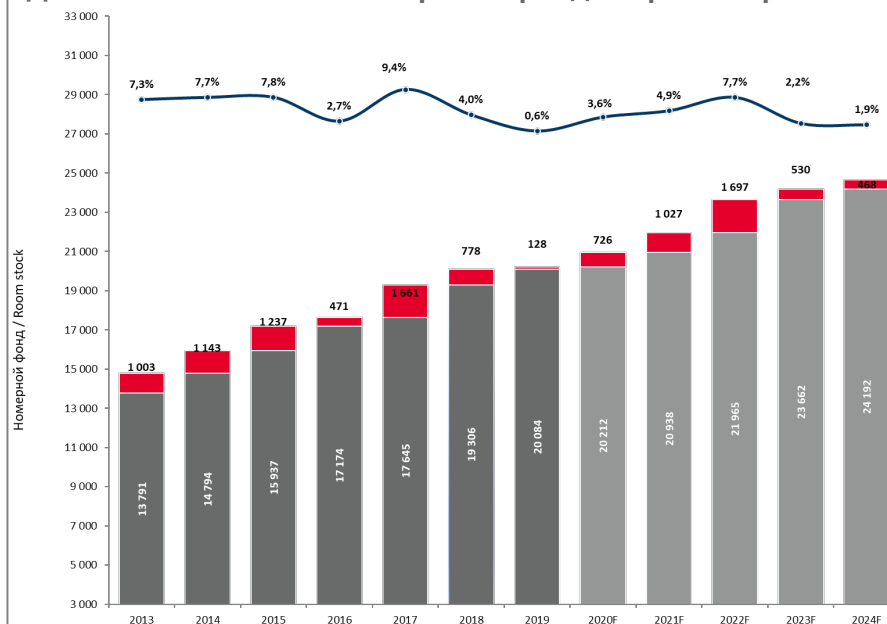
Объем нового предложения «современного качества» по итогам 2020 г. может составить 726 номеров.

3,6 %

Ожидаемый прирост рынка
современного качества в
2020 г.

По итогам года

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



Доступно на начало года, номеров / Rooms available, year-beginning — Добавлено/изъято, номеров / Added/extracted rooms — Пост, % / Growth, %

Источник: Cushman & Wakefield

Временная приостановка экономической активности, а также ограничения на перемещения граждан в масштабах всей страны, введенные правительством в марте 2020 г., затормозили строительную активность и вынудили гостиничные проекты, условно готовые к открытию, перенести даты официального запуска на вторую половину года. По этой причине ожидаемые темпы прироста предложения в 2020 г. могут составить 3,6% - за счет ввода 726 номеров в 4 новых проектах.

Однако даже подобный вариант может оказаться оптимистичным, т.к. ввиду неопределенности с темпами восстановления спроса в гостиничном бизнесе, открытие ряда проектов, близких к завершению строительства, может быть смещено на 2021 г.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ СПРОСА НА ГОСТИНИЧНЫЕ УСЛУГИ СДВИГАЕТСЯ НА КОНЕЦ ГОДА

Гостиничный сектор Москвы пока не почувствовал восстановления спроса.

36,2%

Загрузка за 6 мес. 2020 г.

Рынок качественных отелей

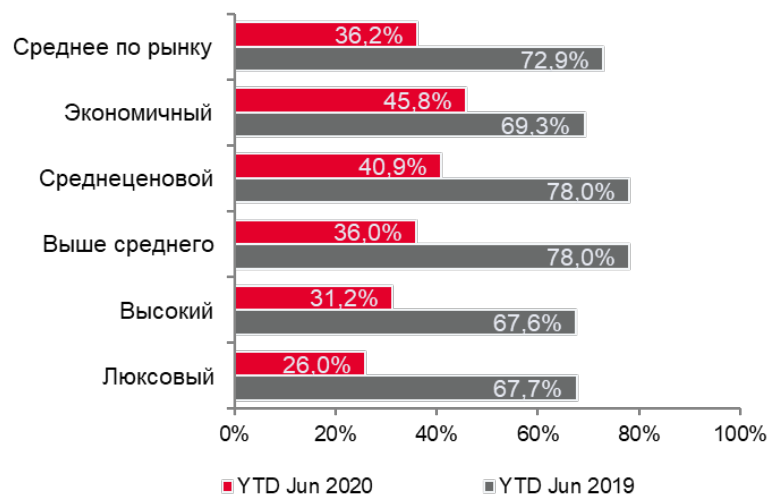
-36,8 п.п.

Снижение Загрузки за 6 мес. 2020 г. по ср. с 6 мес. 2019 г.

Рынок качественных отелей

Источник: Cushman & Wakefield

Загрузка по сегментам для Рынка качественных отелей - 6 мес. 2020 г. по ср. с 6 мес. 2019 г.



Принятые в середине марта экстраординарные правительственные меры по борьбе с коронавирусом временно отменили рыночные механизмы функционирования гостиничного рынка, вызвав резкое падение спроса.

Практически обнулившийся «рыночный спрос», впрочем, был частично замещен сегментом госсектора (размещение врачей по фиксированным тарифам), что особенно заметно по загрузке в гостиницах Экономичной и Среднеценовой категорий.

ПРИОСТАНОВКА РАБОТЫ РЫНОЧНЫХ МЕХАНИЗМОВ И ЕЕ ЭФФЕКТ НА ЦЕНООБРАЗОВАНИЕ ГОСТИНИЦ

Изменения показателя Средней цены на номер не определялись балансом спроса и предложения.

6 074 руб.

Средняя цена на номер за 6 мес. 2020 г.

Рынок качественных отелей

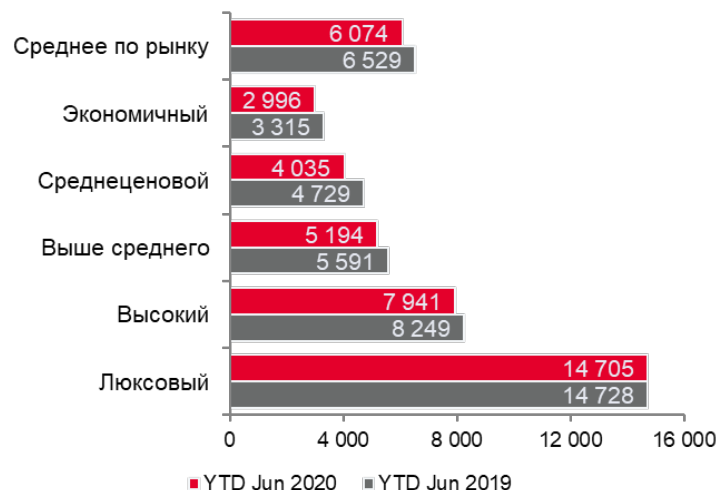
-7,0%

Снижение Средней цены на номер по ср. с аналогичным периодом 2019 г.

Рынок качественных отелей

Источник: Cushman & Wakefield

Средняя цена на номер по сегментам для рынка современного качества - 6 мес. 2020 г.
по ср. с 6 мес. 2019 г.



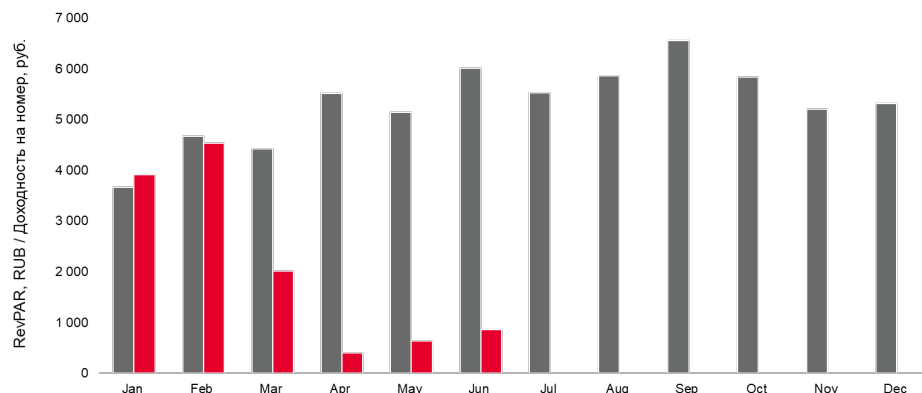
Ввиду неэластичности спроса (и нерыночных механизмов определения цены) в период действия ограничений ввиду COVID-19, гостиницы более высокого ценового уровня предпочли удерживать тарифы. Как результат, снижение Средней цены на номер для Люксовых отелей составило 0,2%, а для отелей Высокого ценового сегмента – 3,7%.

Гостиницы остальных ценовых сегментов предпочли расселять врачей (госсектор) по фиксированным тарифам (2.200-2.500 руб.), что снизило их показатели Средней цены на номер на 7-15%.

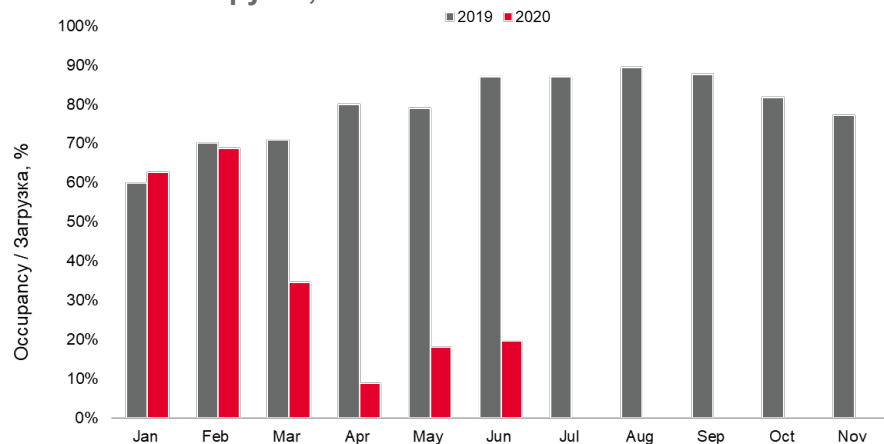
КОГДА И КАК БУДЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ СПРОС?

На что могут рассчитывать московские гостиницы во второй половине 2020 года?

Помесячная Средняя цена на номер (руб.)



Помесячная Загрузка, %



Восстановления базового спроса (бизнес-сегмент, в первую очередь, индивидуальный) можно ожидать лишь с началом делового сезона осени-зимы 2020 г., при этом основной «базой» для этого будут российский граждане. Групповой сегмент (сегмент MICE), по всей видимости, будет восстанавливаться дольше - как по причине все еще действующих официальных ограничений на проведение крупных мероприятий, так и из-за всеобщих опасений возникновения «второй волны» коронавируса.

Ввиду отсутствия подтвержденных дат открытия госграниц и восстановления международных поездок, количество зарубежных посетителей, прибывающих в Москву как с деловыми, так и с туристскими целями, будет оставаться минимальным. Для московских гостиниц современного качества, в которых доля иностранных клиентов традиционно составляла 40-60% от всей клиентуры, подобное «выпадение» части спроса негативно скажется на базовых операционных результатах.

Таким образом, 2020 г. имеет все шансы стать одним из самых непростых периодов для московских отельеров. Даже после ожидаемого восстановления внутреннего спроса во второй половине года гостиничный бизнес вряд ли сможет вернуться к прежним форматам работы в течение нескольких ближайших лет. Новые условия функционирования экономики (с резко сжавшимся и медленно восстанавливаемым спросом) приведут гостиницы к перезапуску бизнеса в условиях снижения рентабельности, заставив управляющих и собственников по-новому формировать штат и сокращать все статьи расходов.

СТАНДАРТНЫЕ УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

СРОК ДОГОВОРА

Офисы: 3-7 лет

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

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

ДОСРОЧНОЕ РАСТОРЖЕНИЕ

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

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

ПРАВА АРЕНДЫ

ПЕРЕУСТУПКА ПРАВ АРЕНДЫ / СУБАРЕНДА

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

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

ПРАВИЛА ИЗМЕРЕНИЯ ПЛОЩАДИ

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

ПЛАТЕЖИ

ВАЛЮТА ДОГОВОРА И ПЕРИОДИЧНОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ

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

Склады: рубли

ДЕПОЗИТ

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

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

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

ПЕРЕСМОТР СТАВКИ АРЕНДЫ

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

ИНДЕКСАЦИЯ

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

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

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

СТРУКТУРА АРЕНДНОГО ПЛАТЕЖА (только для торговли):

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

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ, РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ, СТРАХОВКА

РЕМОНТНЫЕ РАБОТЫ

Арендатор: поддержка состояния и обслуживание внутренних помещений.

Арендодатель: ремонт общих зон, несущих конструкций здания.

СТРАХОВКА

Арендатор: страхование собственного имущества.

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

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ

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

КОММУНАЛЬНЫЕ ПЛАТЕЖИ

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

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

Склады: в основном оплачиваются отдельно, по факту потребления.

НАЛОГИ

НАЛОГ НА НЕДВИЖИМОСТЬ

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

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

НДС 20% (с 1 января 2019 года).

#MARKETBEAT

Раздел 3

НАША КОМАНДА

Справочные данные и контакты



ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



Денис Соколов

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



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



Полина Афанасьева

Младший аналитик
Офисная недвижимость
Polina.Afanasieva@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

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 РЯБКОБЫЛКО
Управляющий партнер

Контакты

CUSHMAN & WAKEFIELD РОССИЯ**РУКОВОДСТВО**

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



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

РЫНКИ КАПИТАЛА

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



Олег Такоев
Рынки капитала
М +7 910 463 4278
oleg.takoev@cushwake.com

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

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



Дмитрий Венчковский
Офисная недвижимость.
Представление интересов
арендаторов
М +7 919 105 79 09
dmitry.venchkovsky@cushwake.com



Дмитрий Тарасов
Офисная недвижимость.
Представление интересов
собственников
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



Александр Кулаков
Складская и индустриальная
недвижимость. Представление
интересов арендаторов
М +7 916 668 3196
alexander.kulakov@cushwake.com



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



Анна Манькова
Торговая недвижимость
М +7 916 552 6148
anna.mankova@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



Николай Мороз
Управление проектами
М +7 916 294 78 18
nikolay.moroz@cushwake.com



Андрей Андреев
Обслуживание и эксплуатация
недвижимости
М +7 926 612 1847
andrey.andreev@cushwake.com

**УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ**