

Контактная информация:

Екатерина Прокопова

Офис: +7 495 258 3990

Моб.: +7 903 112 5504

ekaterina.prokopova@core-xp.ru

CORE.XP ПОДВОДИТ ИТОГИ 2022 ГОДА И ДЕЛАЕТ ПРОГНОЗ НА 2023 ГОД

Москва, 8 декабря 2022 года – CORE.XP, ведущая консалтинговая компания на рынке недвижимости Москвы и регионов России, подвела итоги текущего года и проанализировала основные тенденции на инвестиционном рынке, рынках офисной, складской, торговой и гостиничной недвижимости, а также определила перспективы наступающего 2023 года.

Инвестиции

Ирина Ушакова, старший директор, руководитель платформы консалтинговых услуг и отдела инвестиций и рынков капитала CORE.XP.

Желание сохранения капитала при волатильных экономических показателях, а также уход иностранных инвесторов способствовали росту вложений в коммерческую недвижимость России.

Несмотря на то, что в марте-апреле текущего года многие аналитики ожидали значительного падения экономики России в 2022 году (от -11% до -9%), принятые правительством меры вместе с высокими ценами на энергоносители существенно скорректировали положение: уже в сентябре-октябре ряд российских и зарубежных организаций опубликовали обновленные версии прогнозов, согласно которым ВВП России снизится на 3-5% в 2022 году.

По предварительным итогам 2022 года общий объем инвестиций в недвижимость России составил 375 млрд руб., снизившись на 8% по отношению к результату 2021 года. Однако вложения в объекты коммерческой недвижимости выросли на 25% в годовом сопоставлении и могут достигнуть 221 млрд руб.

Важно отметить, что рост инвестиций в коммерческую недвижимость в 2022 году был в большей степени достигнут благодаря продаже объектов иностранными собственниками (29% от объема инвестиций по сравнению с 10% в 2021 году).

Вложения в площадки под жилье отстали от рекордного уровня прошлого года: в 2022 году доля сегмента в общем объеме инвестиций за период снизилась на 16 п.п. до 41% по сравнению с 2021 годом.

В структуре инвестиций в коммерческую недвижимость лидерами стали офисный и складской сегменты, которые привлекли 37% и 34% от объема вложений в такие сегменты соответственно, доля торговой недвижимости составила 17%.

Благодаря закрытию ряда крупных сделок в 2022 году инвестиции в складские объекты достигли порядка 75 млрд руб. (+23% по отношению к результату 2021 года), что является историческим рекордом для данного сегмента.

В 2022 году основной спрос со стороны инвесторов был сосредоточен на активах, расположенных в Москве (69% от общего объема вложений), доля Санкт-Петербурга снизилась на 4 п.п. до 19%, а благодаря ряду сделок в торговом сегменте (продажа объектов иностранными собственниками) на регионы пришлось 12% от общего объема инвестиций (по сравнению с 3% в 2021 году).

Что касается прогноза на 2023 год, то высокий риск мировой рецессии в следующем году (по данным Oxford Economics, прогноз роста мирового ВВП в 2023 году скорректировался с 3,2% (апрель, 2022) до 1,2% (ноябрь, 2022)) окажет дополнительное давление на экономику России: по предварительным данным ВВП страны в 2023 году может снизиться на 2-4%.

Мы ожидаем, что в 2023 году общий объем вложений в недвижимость России может достигнуть порядка 300 млрд руб., при этом около 200 млрд руб. придется на объекты коммерческой недвижимости. В связи с продолжающимся процессом ухода иностранных собственников с российского рынка в следующем году мы также сможем наблюдать крупные сделки с объектами коммерческой недвижимости.

Торговые центры

Надежда Цветкова, директор, руководитель направления аренды торговых помещений CORE.XP.

Все публичные международные бренды проведут реструктуризацию или покинут российский рынок.

По состоянию на конец 2022 года доля ритейлеров, которые объявили о прекращении деятельности или реструктуризации бизнеса составляет 35% и 28%, соответственно. Наиболее чувствительным для владельцев торговых центров стали уход IKEA и группы брендов H&M с российского рынка. Холдинг Inditex планирует трансформировать бизнес в России – найти покупателя на основную часть магазинов и закрыть менее рентабельные Massimo Dutti, Zara Home и Oysho. Работу по оптимизации числа торговых точек проводит и Adidas.

Среди брендов, которые провели реструктуризацию – польские LPP (RE, Син, М, CR, ХС) и CCC (Obuv), McDonald's (Вкусно и точка), французский L'Occitane (Л'Окситан), испанский Mango, Reebok (SneakerBOX), Samsonite (ЧемоданPRO), Sephora (выкуплена Иль де Ботэ) и другие. Недавно стало известно, что «Джамилько» выкупил бизнес британской Mothercare в России.

Иностранные ритейлеры, которые приняли решение выйти (в некоторых случаях – повторить выход) на российский рынок или расширяться – армянский Alex YVN, турецкие Irekyol и Twist (через партнера), Enza Home, французский Precise Paris и другие.

Трансформации, происходящие с арендаторами ТЦ, могут привести к росту уровня свободных площадей в ТЦ Москвы до 10-15% в 2023 году в случае оптимистичного сценария, и до 15-20% в случае негативного развития событий.

Планы по вводу новых торговых центров в Москве и регионах скорректированы.

Общая площадь ТЦ, открытых в 2022 г. в России, является минимальной за последние пять лет. Так, из запланированных по состоянию на начало 2022 года 195 тыс. кв.м торговых площадей построены 128 тыс. кв.м (58 тыс. кв.м в Москве и 70 тыс. кв.м в регионах).

В Москве новое предложение целиком сформировано за счет ТЦ «районного» формата (GLA 5-20 тыс. кв.м) – как в виде отдельных объектов, так и в составе МФК. Среди них, например, объект MR Group ТЦ «Discovery», торговые центры ADG Group «Место встречи Байконур» и «Место встречи Орбита», а также «Солнце Москвы» от ГК «Регионы». Строительство 45 тыс. кв.м новых площадей в Москве перенесено на 2023-2024 годы, до конца года сохраняются планы по вводу еще 34 тыс. кв.м.

В регионах России за первое полугодие было введено порядка 74 тыс. кв. м торговых площадей. В основном, новое строительство представляло собой расширение уже существующих объектов. Так, были открыты третья очередь ТЦ «Макси Молл» в Хабаровске и вторая очередь ТЦ «Батон» в Новочеркасске. Помимо этого, открыта первая очередь многофункционального центра «Эспланада» в Перми.

В целом, на 2023 год запланировано открытие 274 тыс. кв.м (по 137 тыс. кв.м в регионах и в Москве). Однако сохраняющийся высокий уровень риска в экономике продолжит корректировать планы девелоперов и может привести к сдвигу сроков ввода объектов.

Все устаревшие ТЦ будут трансформироваться в специализированные форматы: развлекательные, мебельные, дискаунтеры. С высокой вероятностью будет практиковаться снос и редевелопмент таких объектов в жилье. Дополнительно торговые площади могут быть использованы под размещение складов или производств.

Арендаторы сегментов «Развлечения», «Сервисы» и «Общественное питание» стали драйвером спроса на помещения в ТЦ.

По итогам 2022 года и впервые за пятилетний период категории «сервисы и развлечения» «обогнали» традиционного лидера – fashion сегмент (одежда, обувь, аксессуары) – в структуре новых* сделок** по аренде помещений в торговых центрах.

- В категорию «Сервис» включены арендаторы, фокусирующиеся на предоставлении услуг – фитнесы, ремонтные мастерские, организации хранения (ячейки и боксы), салоны красоты, ПВЗ, медицинские центры, точки проката, образовательные программы, автосервисы и др. Средняя площадь арендованного помещения данной категории в 2022 года составила 612 квадратных метра.

- К профилю «Развлечения» относятся всевозможные развлекательные центры для взрослых и детей, термы, боулинги, квесты, картинги и т.д. Средняя площадь арендованного помещения данной категории в первом полугодии 2022 года составила 1950 квадратных метра.

- В блок «Общественное питание» входят кафе, точки фаст-фуда на фудкортах и магазины продуктов питания. В зависимости от типа недвижимости востребованы как дискаунтеры (Чижик, Светофор, Магнит), так и классические супермаркеты. Площади магазинов варьируются от 400 до 1200 кв.м. Сегмент фаст-фуда демонстрирует устойчивость относительно иных форматов общественного питания в условиях снижения покупательской способности населения.

- Арендаторы этих профилей являются относительно выгодными для собственников торговых центров, так как формируют стабильный поток посетителей и/или занимают большие площади. Конверсия у данных арендаторов также выше – люди приходят за услугой, которую приобретут в большинстве случаев. К недостаткам данных арендаторов можно отнести невысокую ставку аренды, которая имеет ограничения по потенциалу роста.

* привлечение оператора не присутствующего на момент сделки в проекте (не продление договоров, не релокация)

** на основе сделок CORE.XP

Ставки аренды будут продолжать снижаться, особенно в недавно открытых ТЦ.

Все компании, приостановившие деятельность, продолжают частично выполнять обязательства по контрактам. Размер платежей на период приостановки - предмет коммерческих договоренностей между сторонами. Есть арендаторы, которые полностью оплачивают аренду, есть те, кто оплачивают арендную плату частично. По договорам аренды, где арендная плата была зафиксирована в виде процента от товарооборота, стороны договорились о размере платежа на основании за аналогичные периоды прошлого года.

Спрос со стороны арендаторов на изменение коммерческих условий в сторону снижения арендной ставки до конца года не встречал массового отклика собственников, однако в IV квартале «встречное движение» началось. В особенности, это характерно для недавно открытых торговых центров. Мы ожидаем, что прайм-ставки аренды* в следующем году будут снижаться (до -10%** в топовых ТЦ и до -15% в ключевых*** ТЦ). При проведении реструктуризации брендов уровень риска недополучения прибыли для арендодателей возрос, поэтому в ряде случаев арендные платежи для таких ритейлеров будут увеличены. У владельцев ТЦ также есть стратегическая задача по включению онлайн-заказов в товарооборот физического магазина.

Показатель посещаемости торговых центров сократился на 30% (Москва) и 16% (регионы России) за два года вследствие ряда структурных трансформаций.

Согласно данным Google Mobility Index, средний показатель посещаемости торговых центров сократился более, чем на 30%, в ТЦ Москвы и более, чем на 16%, в ТЦ регионов по прошествии двух лет (контрольное значение – февраль 2020 года).

Торговые центры, расположенные в отдаленных районах города, пострадали значительно, чем объекты, расположенные в зонах плотной жилой застройки. В особенности это характерно для торговых центров за МКАДом, целенаправленное посещение которых стало менее востребованным.

Причинами структурных изменений стал ряд последовательных трансформаций – пандемия коронавируса, развитие онлайн-торговли, сокращение присутствия международных брендов.

Менее резкое падение посещаемости торговых объектов в регионах обусловлено, во-первых, меньшим количеством ТЦ в городах России, во-вторых, сильной функцией социализации, которую выполняет ТЦ, и в-третьих, меньшей зависимостью от присутствия иностранных брендов.

Офисы

Ирина Хорошилова, старший директор, руководитель департамента офисной недвижимости и направления интегрированных решений для клиентов CORE.XP.

В 2022 году рынок офисной недвижимости продемонстрировал устойчивость и достаточно хорошую активность на фоне неопределённости, вызванной политическими и экономическими факторами. Выразилось это в сравнительно высоких показателях спроса,

незначительном и плавном росте доли свободных площадей и стабильном уровне ставок аренды.

Объём спроса оказался даже выше консервативных прогнозов начала года и ожидается на уровне чуть более 1 млн кв. м по итогам 2022 года. Однако активность арендаторов в большей степени относится к оптимизации и переездам, нежели к расширению площадей и открытиям дополнительных офисов, что видно из минимального уровня чистого поглощения, который в этом году близок к нулевому значению.

С точки зрения «драйверов» рыночной активности в этом году нельзя выделить однозначного лидера. Тем не менее ряд отраслей был заметней на рынке в прошедшие месяцы. Так, 19% всех арендованных и купленных площадей пришлось на представителей рынка недвижимости: ряд сделок был закрыт операторами гибких офисов, также активность проявляли девелоперы жилой недвижимости. Помимо этого, существенный вклад в результат года внесли компании из разных отраслей, работа которых при этом сопряжена с государственными проектами, в частности, с развитием инфраструктуры.

Среди крупнейших сделок 2022 года в основном представлен сегмент купли-продажи. Его доля в этом году составила 19% от общего объёма спроса против 11% и 12% в 2020 и 2021 гг. соответственно. С одной стороны, это безусловно рост по отношению к предыдущим двум годам, с другой – показатель вернулся в норму, если говорить о норме в ретроспективе предыдущих 5 лет.

Ключевым трендом в структуре спроса для этого года является сильное преобладание сделок по готовым площадям. Дороговизна отделки и высвобождение площадей в существующих зданиях привели к тому, что 80% спроса пришлось на готовые офисы, тогда как сделки по помещениям «под отделку» в большинстве своём были сформированы за счёт покупок объектов на стадии строительства. Таким образом, спрос на аренду офисных площадей в 2022 году практически на 100% был реализован с помощью готовых помещений с отделкой.

Доля свободных площадей в 2022 году вернулась к росту и на конец года должна составить порядка 11% с учётом предложений как прямой аренды, так и субаренды. В целом за год объём доступных площадей прирастал плавно и вырастет к концу IV квартала всего на 3,4 п.п. относительно показателя конца 2021 года (7,6%). При этом рост был неравномерным с точки зрения и субрынков, а самое главное, класса здания, где освобождались площади. Так, ввиду освобождения своих офисов зарубежными компаниями, наибольший прирост вакантных помещений был зафиксирован в сегменте зданий класса прайм А – фактически на рынок вышли одни из наиболее качественных площадей. С точки зрения географии появляющегося предложения, можно отметить наибольший прирост в ленинградском деловом районе (с 4,1% в 2021 г. до 9,1% в конце 2022 г.) и центральном деловом районе (с 7,4% в 2021 г. до 10,9% в конце 2022 г.). Самая сложная ситуация наблюдается в офисах, расположенных за пределами МКАД: здесь и прирост свободных площадей в этом году был существенным, и изначально было много свободных площадей (рост доли свободных площадей с 17,5% до 21,2% в 2022 году), а востребованность этих офисов в рамках, как минимум, следующего года, когда на рынке будут предлагаться готовые офисы внутри МКАД, вызывает вопросы.

Дальнейшую динамику прироста свободных площадей можно оценить исходя из планов уходящих компаний: те, кто будет уходить и освобождать площади уже приняли решение. По нашим оценкам, доля свободных площадей, включая все варианты и прямую аренду, и субаренду, может составить максимум 12%, пик мы ожидаем к концу I кв. 2023 года и далее стабилизацию показателя.

Ставки аренды на фоне плавного прироста доли свободных площадей оставались в целом на уровне предыдущего года и даже показали небольшой рост, главным образом за счёт

выхода на рынок более качественного и более дорого предложения. На рынке, даже в условиях увеличения объёма доступных площадей, сохраняется сбалансированная ситуация, и предпосылок к немедленной и заметной коррекции коммерческих условий пока нет. В следующем году мы ожидаем сохранения среднего показателя ставки аренды на текущем уровне, при этом будет увеличиваться разница между запрашиваемыми ставками и их значениями достижимыми в сделках: на рынке будет возможность найти варианты с существенными дисконтами, но это не будет массовым явлением, а будет проявляться в отдельных примерах, где собственнику того или иного объекта будет важно реализовать площади как можно быстрее.

Объём строительства в 2022 г. должен составить около 300 тыс. кв. м., что заметно меньше аналогичного показателя 2021 г. Основная причина такой динамики – перенос завершения стройки ряда объектов на более поздний период. Так уже в следующем году ожидается рост показателя до 400 тыс. кв. м, а пиковое значение в девелоперской активности рынок может увидеть в 2024 году, на который запланировано более 1 млн кв. м новых офисных площадей.

Склады

Антон Алябьев, старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP.

События 2022 года не могли не отразиться на рынке коммерческой недвижимости. При этом по предварительным итогам этого года именно складской сегмент чувствует себя наиболее уверенно в новых реалиях: рынок складской недвижимости преодолел точку неопределённости и продолжает укреплять свои позиции.

Наиболее показателен с точки зрения ключевых тенденций рынка Московский регион. После всплеска весной, уже осенью доля свободных площадей начала снижаться. По итогам года её значение составит 2,6% (здесь и далее, речь о складах только класса А). Таким образом, доступны к заезду будут около 460 тыс. кв. м.

Пик доступного предложения наблюдался в июле-августе, когда оно превышало 800 тыс. кв. м с учётом предложений по субаренде. При этом уже к сентябрю эти объёмы начали сокращаться. Это было связано, в первую очередь, как с вымыванием субарендного предложения, так и арендой ряда крупных блоков напрямую от собственника.

Таким образом, начавшийся весной тренд на рост субаренды прекратился. В целом, нехарактерная для складского рынка, она стала локальным явлением этого года, и в отдельные периоды (I-II кварталы) формировала более половины всего доступного предложения. Однако этот год показал, что такой формат по-прежнему мало подходит для складского сегмента: большинство игроков всё также выбирают прямую аренду.

Таким образом, звучащие с начала весны прогнозы о миллионах квадратных метров пустующих складов абсолютно не воплотились: уже к III кварталу доступные площади не только перестали прирастать, но и наметилась тенденция к их сокращению.

Что касается ставок аренды, то после достижения пиковых значений в I квартале (до 6 000-6 500 руб. за кв. м в год) под влиянием роста доступного предложения они вернулись к уровню конца 2021 года (5 500-5 600 руб. за кв. м в год) и зафиксировались на этом уровне.

В 2023 году ожидается сохранение доли свободных площадей примерно на таком же уровне – 2,7%. Дефицит складских площадей, характерный для складского рынка последние несколько лет, сохранится.

Объём спроса (сделок), по нашим оценкам, вырастет до 1,5 млн кв. м, при этом половина этого объёма будет сформирована сделками по типу «строительство под клиента» (built-to-suit).

Объёмы строительства составят 1,2 млн кв. м. При этом мы ожидаем запуска ряда новых проектов, в основном в формате built-to-suit с готовностью в 2024 году, в то же время большого объёма спекулятивного девелопмента не предвидится.

Если говорить о складском рынке России в целом, то после паузы весной, к лету 2022 года активность на рынке стала восстанавливаться, компании вновь возвращались к планам по развитию логистической инфраструктуры, росли запросы на складские площади. По итогам года объём сделок составит 2,2 млн кв. м.

Предварительные итоги 2022 года в целом сопоставимы с нормальным уровнем 2019-2020 годов. Основной спрос в этом году был сконцентрирован в Москве и Московской области – 68% годового объёма сделок.

В 2023 году мы ожидаем рост спроса на складские площади. По нашим оценкам, годовой объём сделок в следующем году составит 2,9 млн кв. м. Это будет второй исторический результат (уступает только рекорду 2021 года). При этом, учитывая текущие планы компаний, половина этого объёма придётся на региональные рынки.

Основными драйверами спроса на складские площади является ритейл – как e-commerce, лидер последних двух лет, так и классический ритейл, в первую очередь, продуктовый, развивающий в том числе и популярный формат дискаунтеров.

Ещё одной тенденцией текущего года стало увеличение объёма сделок в готовых зданиях, в первую очередь, под влиянием появления на рынке такого продукта, который находился в крайнем дефиците в прошлые годы. При этом сокращение такого предложения создаёт предпосылки для возврата к модели «строительства под клиента».

Таким образом, в 2023 году мы вновь ожидаем увидеть преобладание сделок build-to-suit в структуре спроса. Связано это будет, во-первых, с сокращением объёмов доступного предложения, во-вторых, экспансией на региональные рынки, в том числе те, где качественное предложение крайне ограничено, в-третьих, спецификой запросов, которые зачастую возможно реализовать путём строительства в соответствии с требованиями компании. Так, доля таких сделок достигнет 65%, что станет также историческим значением.

Что касается рынка девелопмента, то, несмотря на все сложности, с которыми столкнулась строительная отрасль, девелоперы справляются с этими вызовами, находят альтернативные решения и в целом выдерживают заявленные сроки.

Таким образом, складской сегмент в очередной раз демонстрирует свою устойчивость перед кризисами. Являясь частью жизнеобеспечивающей инфраструктуры, склады остаются востребованными всегда, что вновь подтвердил опыт этого года. Мы ожидаем ещё более успешного следующего года, и для этого есть все предпосылки.

Гостиницы

Ирина Ушакова, старший директор, руководитель платформы консалтинговых услуг и отдела инвестиций и рынков капитала CORE.XP.

Благодаря росту внутреннего туризма и активной правительственной поддержке, в 2022 году гостиничному рынку Москвы удалось избежать критического падения, несмотря на продолжающуюся пандемию коронавируса и новые испытания, которые выпали на

индустрию гостеприимства уже с самого начала текущего года. Согласно нашим наблюдениям, в 2022 году основные рыночные показатели были близки к значениям прошлого года, но не достигли результатов 2019 года.

Одно из главных событий 2022 года – уход международных брендов: по официально обнародованной информации российский рынок полностью покинули только IHG, Marriott и Sokos, другие же компании частично ограничили свою деятельность на территории страны, а также вышли из некоторых проектов.

Данные решения не привели к сокращению числа качественных действующих гостиничных объектов на рынке, так как в большинстве случаев отели на территории России не принадлежали иностранным компаниям, а находились под их управлением или франшизой. Более того уход зарубежных брендов в сочетании с ростом внутреннего спроса – это стратегическая возможность для российских операторов. В условиях отсутствия западных туристов переход на российский бренд или трансформация в небрендовый отель являются более выгодными стратегиями для собственников гостиниц.

В течение года мы наблюдали введение мер поддержки индустрии гостеприимства со стороны правительства: сильный эффект для сегмента дали принятый «нулевой» НДС на 5 лет для КСР и программа по выдаче льготных кредитов со ставкой 5%. Кроме того, кешбэк-программа способствовала не только восстановлению, но и росту гостиничного рынка России: внутренний туризм – основной драйвер российского рынка.

Также один из главных трендов 2022 года - развитие загородного и регионального туризма. Рост внутреннего туризма стимулировал развитие как популярных, так и новых туристических направлений внутри России.

Что касается прогноза на 2023 год, то основные показатели рынка Москвы (средний тариф и загрузка) останутся на уровне 2021-2022 годов. Поток иностранных туристов также будет ограниченным и в следующем году, что продолжит сказываться на уровне загрузки сегмента люкс и гостиниц верхнего предела высокого ценового сегмента. Активный внутренний спрос поспособствует загрузке гостиниц более бюджетных сегментов, однако не обеспечит восстановление средней цены до уровня 2019 года ввиду меньшей платежеспособности. Загородный и региональный туризм продолжают свое активное развитие.

О компании CORE.XP:

CORE.XP — ведущая консалтинговая компания на рынке недвижимости Москвы и регионов России.

CORE.XP является преемником российского бизнеса CBRE, мирового лидера в консалтинге и управлении инвестициями, и работает на рынке недвижимости более 25 лет.

Компания предоставляет полный перечень интегрированных услуг, включающий стратегический консалтинг и оценку, управление транзакциями, привлечение финансирования и инвестиций, управление проектами строительства и отделки, услуги по технической эксплуатации и управлению объектами недвижимости.

Всего в компании работает более 350 человек.

Более подробную информацию Вы можете получить, посетив наши сайты:

www.core-xp.ru и www.rentnow.ru