

Коммерсантъ представляет:

RUSSIAN RETAIL

.. AND MORE



mapic

Коммерсантъ **events**

A portrait of Nathalie Depetro, a woman with dark hair, wearing a white ribbed top and a dark grey blazer, standing with her hands in her pockets.

WELCOME to the 25th edition of MAPIC, the international retail property market. For 2019, we will welcome nearly 9 000 delegates from 84 countries including 2 500 retailers, 1 000 investors and 2 500 property developers to Cannes as MAPIC continues to grow its global reach and to build the best places to LIVE, PLAY & SHOP !

We are thrilled to welcoming you all — old friends and first-time visitors — to Cannes once again.

We live in an age of blended consumption, where people live, shop, eat, drink, work, meet and spend time in many different places – at different times with different people. Rather than seeking ownership, many consumers prefer to download, stream, share, subscribe, recycle and repurpose. This transformation impacts on the relationship between physical space, online, customer behaviour and, crucially, the customer experience.

How can property owners build & reshape lifestyle destinations to suit the changing face of retail?

This crucial question, and the themes and issues it raises, will be the key focus for MAPIC 2019.

As evolving consumer needs lead the industry to re-imagine the future of shopping destinations, retail spaces are becoming more vibrant and mixed. At MAPIC, we are committed to creating lifestyle destinations in tune with new ways of life.

Since the very beginning of MAPIC, Russia has played a leading role at our events. Once again, established participants such as ADG GROUP, KNIGHT FRANK, ANTIVOR, GALERIA SHOPPING CENTER, METROPOLIS SHOPPING CENTER, CROCUS, JAMILCO, WORLD CLASS CLUBS, X5 RETAIL, DETSKIY MIR are joining MAPIC this November in Cannes.

The fact that Russian newcomers such as INTERNATIONAL RESTAURANT BRANDS, PIRAT MARMELAD, LABBRA, ELEGANZZA, KUHONYI DVO, as retailers join the international MAPIC community for the first time this year in Cannes suggests a brighter future for the Russian retail real estate market.

Meanwhile, we wish you an exciting and fruitful time in Cannes at MAPIC!

Nathalie Depetro,
Director of MAPIC

MAPIC FOOD BECOMES

THE HAPPETITE™



The global event for
multi-site restaurant
operators looking to
grow their business

Join 2,200 restaurant chains,
franchise partners, travel operators,
private equity investors, property
players, and food tech & restaurant
industry suppliers.

28-29
APRIL 2020

MiCo
Milano Congressi
Milan, Italie

Brought to you by the

mapic organisers

the-happetite.com

The Happetite™ is a trademark of Reed MIDEM. All rights reserved.

Kommersantevents

разговоры о бизнесе



Торговые
центры

Shopping
Centers

According to the results of Q3 2019, about 340 000 sq m were commissioned of high-quality retail space, which is comparable to the level of the corresponding period of 2018, when about 330 000 sq m were commissioned.

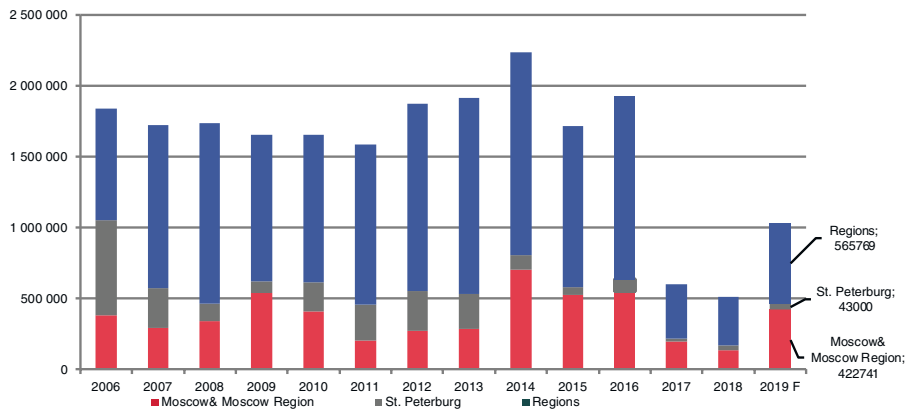
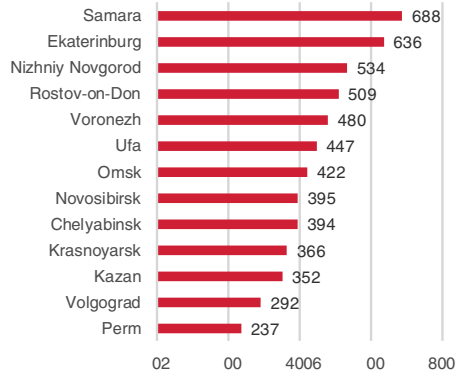
The geography of the supply for 2019 has not changed: 63% - regions (GBA - 27.1 mln sq m and GLA - 17.1 mln sq m).

According to forecasts, by the end of the year, the total volume of commercial real estate commissioned in Russia will be 60% higher than in 2018 (645 600 sq m) and will reach 1 mln sq m

Unlike last year, when the leaders in commissioning retail property were cities with a population of 500 000 to 1 mln people, in 2019 the largest volume of commissioning in cities with a population of 100-300 000 was announced. The opening of the Megamag Shopping Center was announced in the city of Magadan with a population of 92.8 thousand people. The total projected supply volume in 2019 will be 565.8 thousand sq m, which is 1.5 times higher than in 2018.

Except for Moscow and St. Petersburg, the cities-millionaires with the largest volume of quality retail property were: Yekaterinburg (933 900 sq m), Samara (800 000 sq m), Nizhny Novgorod (671 800 sq m). Further, Novosibirsk (637 400 sq m), Rostov-on-Don (573 100 sq m), Voronezh (502 400 sq m), Ufa (501 400 sq m), Omsk (494 700 sq m) Chelyabinsk (474 000 sq m) and Kazan (437 200 sq m). Volgograd (296 300 sq m) and Perm (248 700 sq m).

In the dynamics of the past six years, we have observed an uneven development of cities in terms of retail real estate. Perm, Ufa, Yekaterinburg showed a twofold increase



in the indicator, 8 million+ cities became more provided with quality retail property by 1.5-1.8 times, while Kazan and Volgograd did not reach a 15% increase (8% and 12% , respectively). In the future, an active growth of the indicator is expected in 7 million+ cities in connection with the planned commissioning of large retail facilities with a leasable area of more than 40 thousand square meters. as well as the emergence of a new “millionaire” - the city of Krasnodar (918,145 residents on January 1, 2019).

По итогам 3 квартала 2019 года было введено порядка 340 тыс. кв. м. качественных торговых площадей, что сопоставимо с уровнем соответствующего периода 2018 года, когда было введено около 330 тыс. кв. м.

География предложения за 2019 год не изменилась – 63% рынка качественных торговых площадей представлены в региональных городах (GBA – 27,1 млн кв. м и GLA – 17,1 млн кв. м).

Key Indicators	
Shopping centers stock (GBA / GLA) in Russia, million sq m	45,2/27,2
Shopping centers stock (GBA / GLA) in regions*, million sq m	27,1 /17,1
Opened in 2019 (GBA / GLA) in regions*, thousand sq m	299,7/187,8
Scheduled for opening in 2019 (GBA / GLA) in regions, thousand sq m	603,9/377,9

*excl. Moscow, St.Peterburg

По прогнозам, до конца года совокупный объем ввода торговой недвижимости в России на 60% превысит показатель 2018 года (645,6 тыс. кв. м) и достигнет 1 млн кв. м.

В отличие от прошлого года, когда лидерами по вводу площадей были города с населением 0,5-1 млн чел., в 2019 году наибольший объем ввода заявлен в городах 100-300 тыс. чел., также анонсировано открытие торгового центра «Мегамаг» в г. Магадан, с численностью населения 92,8 тыс. чел. Совокупный прогнозируемый объем ввода в 2019 году составляет 565,8 тыс. кв. м., что в 1,5 раза превышает показатель 2018 года.

За исключением Москвы и Санкт-Петербурга, городами-миллионниками с наибольшим объемом качественных торговых площадей стали: Екатеринбург (933,9 тыс. кв. м), Самара (800 тыс. кв. м), Нижний Новгород (671,8 тыс. кв. м). Далее по объему арендопригодного торгового пространства следуют Новосибирск (637,4 тыс. кв. м), Ростов-на-Дону (573,1 тыс. кв. м), Воронеж (502, 4 тыс. кв. м), Уфа (501, 4 тыс. кв. м), Омск (494,7 тыс. кв. м) Челябинск (474 тыс. кв. м) и Казань (437,2 тыс. кв. м). Волгоград (296,3 тыс. кв. м) и Пермь (248,7 тыс. кв. м).

В динамике прошедших шести лет мы наблюдаем неравномерное развитие городов с точки зрения торговой недвижимости. Пермь, Уфа, Екатеринбург показали прирост показателя в два раза, 8 городов-миллионников стали более обеспечены качественными торговыми площадями в 1,5-1,8 раз, при этом Казань и Волгоград не достигли и 15%-прироста (8% и 12%, соответственно). В перспективе ожидается активный рост показателя в 7 городах-миллионниках в связи с планируемым вводом в эксплуатацию крупных торговых объектов арендопригодной площадью более 40 тыс. кв. м, а также появление нового «миллионера» – г. Краснодар (918 145 жителей по состоянию на 1 января 2019 года).



VEGAS Kashirskoye

ТРК VEGAS Каширское шоссе

Address: 24th km of Moscow Ring Road, south Moscow, Russia
GLA: 145 000 sq m

Description:

VEGAS KASHIRSKOYE is the 1st shopping mall in VEGAS chain. Its conceptual zoning represents night GINZA street with neon light of skyscrapers, BAZAAR, FASHION AVENUE and GOLD STREET, which will give a special aesthetic pleasure to connoisseurs of fashion and jewellery. FOOD STOP with CAFÉS and LOUNGE occupies over 9,000 sq. m. In HAPPYLON amusement park the 18-metre FERRIS WHEEL and the FREE FALL RIDE (19 m) in the center of ice-skating rink are placed inside the shopping center.

Number of floors: 3 surface and 2 underground

Parking: 6 500 parking spaces (surface and underground)

Opening date: June, 2010

Number of stores: over 350

Number of cafes and restaurants: over 40

Major tenants: AUCHAN, TVOY DOM, H&M, Sportmaster, DECATHLON, M.video, Eldorado, Detskiy Mir, Lady & gentleman CITY, KARO-9 cinema, I love fitness, Happyton amusement park, Inditex Group, Adidas group, Mothercare, Koton, McDonalds.

Адрес: 24 км МКАД, юг Москвы, Россия
Сдаваемые площади: 145 000 кв. м

Описание:

VEGAS КАШИРСКОЕ ШОССЕ – первый ТРК сети VEGAS. Концептуальная система зонирования ТРК представляет ночную улицу GINZA, с неоновым светом небоскребов, зону BAZAAR, FASHION AVENUE и GOLD STREET, которые подарят особое эстетическое наслаждение ценителям моды и драгоценностей. FOOD STOP – зона кафе и LOUNGE занимает более 9 000 кв. м. В парке аттракционов HAPPYLON в закрытом пространстве ТРК разместилось 18-метровое колесо обозрения, ледовая арена и башня падения (19 м).

Этажность: 3 наземных и 2 подземных

Парковка: 6 500 м/мест (наземная и подземная)

Дата открытия: июнь 2010

Количество магазинов: более 350

Количество кафе и ресторанов: более 40

Основные арендаторы: АШАН, «ТВОЙ ДОМ», H&M, «Спортмастер», «Декатлон», «М.видео», «Эльдорадо», «Детский мир», Lady & gentleman CITY, кинотеатр «КАРО 9», I love fitness, парк развлечений HAPPYLON, Inditex Group, Adidas group, Mothercare, Koton, McDonalds.

LEASING DEPARTMENT

+7 (495) 727-26-22 ARENDA@CROCUSGROUP.RU





VEGAS Crocus City

ТПК VEGAS Крокус Сити

Address: 66th km of Moscow Ring Road, northwest Moscow, Russia
GLA : 116 713 sq m

Description:

VEGAS CROCUS CITY is the 2nd shopping center in VEGAS chain. The shopping mall finds its architectural inspiration in the United States, paying particular tribute to New York City. There are exact replicas of famous sites, like TIMES SQUARE, with its bright lights and streaming billboards, and ROCKEFELLER CENTER, with its hulking statue of Prometheus on water. VEGAS CITY HALL concert venue with more than 1,000 seats is located in the shopping center.

Number of floors: 7 surface and 2 underground

Parking: 2 800 parking spaces (surface and underground)

Opening date: May, 2014

Number of stores: over 200

Number of cafes and restaurants: over 40
Major tenants: H&M, M.video, Eldorado, Sportmaster, KARO 22 cinema, Detskiy Mir, Big Wall, Laser Land, Inditex Group, Uniqlo, Adidas group, McDonalds, Burger king, Gap, Mothercare, Koton, Mark & Spencer.

Адрес: 66 км МКАД, северо-запад Москвы, Россия
Сдаваемые площади: 116 713 кв. м

Описание:

VEGAS КРОКУС СИТИ – второй ТПК сети VEGAS. ТПК находит свое архитектурное вдохновение в Соединенных Штатах, отдавая особую дань Нью-Йорку. В VEGAS Крокус Сити расположились точные копии знаменитых достопримечательностей, таких как ТАЙМС-СКВЕР со своими яркими рекламными щитами и РОКФЕЛЛЕР-ЦЕНТР со своей массивной статуей Прометея на воде. Также в ТПК располагается концертная площадка VEGAS CITY HALL, рассчитанная более чем на 1 000 мест.

Этажность: 7 наземных и 2 подземных

Парковка: 2 800 м/мест (наземная и подземная)

Дата открытия: май 2014

Количество магазинов: более 200

Количество кафе и ресторанов: более 40

Основные арендаторы: H&M, «М.видео», «Эльдорадо», «Спортмастер», кинотеатр «КАРО 22», «Детский мир», Big Wall, Laser Land, Inditex Group, Uniqlo, Adidas group, McDonalds, Burger king, Gap, Mothercare, Koton, Mark & Spencer

LEASING DEPARTMENT

+7 (495) 727-26-22 ARENDA@CROCUSGROUP.RU





VEGAS Kuntsevo

ТПК VEGAS Кунцево

Address: 56th km of Moscow Ring Road, west Moscow, Russia
GLA: 125 830 sq m

Description:

VEGAS KUNTSEVO is the 3rd shopping mall in VEGAS chain. The central atrium design develops the theme of Italy with its cultural traditions and history as well as an original copy of the monumental building of the ancient world, the COLOSSEUM, and the LEANING TOWER OF PISA. The LITTLE ITALY reminds of cozy European courtyards with flower balconies and picturesque views. WALK OF FAME, a traditional element of all malls in VEGAS chain, is dedicated to outstanding athletes in VEGAS KUNTSEVO.

Number of floors: 5 surface and 2 underground

Parking: 3 873 parking spaces (surface and underground)

Opening date: September 2017

Number of stores: over 200

Number of cafes and restaurants: over 30

Major tenants: Uniqlo, Sportmaster, KARO 13 Cinema, M.video, Eldorado, Detskiy Mir, CROCUS FITNESS, Jungle Jump, JOKI JOYA family activity park, hypermarket TVOY DOM Inditex Group, Adidas group, Sandro, Maje, Max & Co, Weekend by Max Mara.

Адрес: 56 км МКАД, запад Москвы, Россия

Сдаваемые площади: 125 830 кв. м

Описание:

Описание: VEGAS КУНЦЕВО – третий ТПК сети VEGAS. Архитектурное решение центрального атриума развивает тему Италии с ее культурными традициями и историей, а также оригинальной копией грандиозного сооружения древнего мира – КОЛИЗЕЯ, и ПИЗАНСКОЙ БАШНИ. Пространство МАЛЕНЬКАЯ ИТАЛИЯ напоминает уютные европейские дворники с цветочными балконами и живописными видами. АЛЛЕЯ СЛАВЫ – традиционный элемент ТПК сети VEGAS – в VEGAS КУНЦЕВО посвящена выдающимся спортсменам.

Этажность: 5 наземных и 2 подземных

Парковка: 3 873 м/мест (наземная и подземная)

Дата открытия: сентябрь 2017

Количество магазинов: >200

Количество кафе и ресторанов: >30

Основные арендаторы: Uniqlo, «Спортмастер», кинотеатр «КАРО 13», «М.видео», «Эльдорадо», «Детский мир», CROCUS FITNESS, Jungle Jump, семейный парк активного отдыха JOKI JOYA, гипермаркет «ТВОЙ ДОМ», Inditex Group, Adidas group, Sandro, Maje, Max & Co, Weekend by Max Mara.

LEASING DEPARTMENT

+7 (495) 727-26-22 ARENDA@CROCUSGROUP.RU





Olga Antonova

Ольга Антонова

Real Estate Director, Crocus Group
Директор Департамента недвижимости, Crocus Group

“Shopping centers all over the world are being influenced by common factors. On one hand the customer has turned to be more rational, on the other there are general factors modifying clients’ behavior and priorities. And this is not only e-commerce, this is the focus on healthy way of living and clever consumption, the intention of people to live high quality social and personal lives and to spend time efficiently.

Shopping malls always adapt the supply to their customers’ interests. That leads to the following trends- we already observe- new shopping clusters (like showrooms of Instagram influencers) appear, new technologies giving the detailed analysis of visitors’ preferences are being integrated (face recognition systems, innovative loyalty apps, cross-selling platforms), the share taken by services and social zones increase while the area rented by shops reduces, the digitalization of shopping tools will expand.”

«Рынок торговой недвижимости во всем мире находится под влиянием достаточно значительных факторов: с одной стороны на торговые центры воздействует более разумное и рациональное потребление, с другой – явления, влияющие на активность потребителей: не только электронная коммерция, но и смещение приоритетов потребителей, в целом – стремление к здоровому образу жизни и здоровому потреблению, фокус на качественном проведении времени с социальной и эмоциональной пользой.

Торговые центры вынуждены адаптироваться к новым реалиям, предлагать товары/услуги, отвечающие данным запросам. А это значит, что к трендам можно отнести формирование шопинг-кластеров по интересам (в нашей практике, например, шоу-румы популярных в социальных сетях дизайнеров), внимательное изучение клиентского спроса и привычек (в том числе благодаря применению новых технологий связи с потребителями- система распознавания лиц, электронные системы лояльности с кросс-селлинг возможностями), расширение зоны услуг одновременно с уменьшением зоны продажи товаров, изменение площади магазинов в сторону уменьшения, появление зон коммуникации с потребителем (лектории, программы развития), диджитализация шопинга и клиентского опыта.»



Evgeniya Kharberdieva

Евгения Хакбердиева

Director of Retail Department, Knight Frank
Директор департамента торговой
недвижимости, Knight Frank

The changing consumer preferences with a focus on reasonable consumption, as well as overall digitalization, have had a significant impact on the development of the retail market in Russia.

Objects renovation plan is becoming more popular and aimed to extend the active phase of shopping centers life cycle of and attract new consumers.

The improvement of quality features of shopping centers is developers' response to the changed customer requirements. The modern consumer is not interested in visiting shopping center only to buy. Nowadays it can be done online. Customer are interested not only in stores selections, but also in the emotional part – to spend free time, leisure, and self-development. Therefore, expansion and varying formats in the food and entertainment zones are the key points of renovation. Single properties undergo a full-scale tenant rotation as the owners reconsider the tenant-mix.

Besides the above mentioned, they pay attention to such details as lighting, decorating, and other improvements of the common zones, as well as creating lounge zones and event zones of all kinds: master classes, lectures, festivals, dramatic performances, etc.

The rational customer behavior is a catalyst for the growing popularity of the Outlet Center format. In the period 2019-2020 it is planned to open four outlet centers: two objects on Novorizhskoye Highway - The Outlet Moscow (luxury price segment), Novaya Riga Outlet Village (premium segment), Vnukovo Premium Outlet center (premium segment) on Kievskoye Highway in Moscow and Fashion House Outlet Centre in St. Petersburg.

Smaller retail properties have been rapidly developing since the beginning of 2018. Thus, two to four new shopping centers, with GLA of 3 to 20 sq m open in Moscow on quarterly basis. The concept of a smaller property designed to meet needs of the target audience can offer a diverse and comfort environment for leisure, shopping, and entertainment. Considering the market situation, the format is set to gain popularity further on, both with developers and consumers competing with larger shopping centers with outdated conception intended only for shopping.

Изменение предпочтений покупателей с фокусом на разумное потребление и всеобщая диджитализация оказали значительное влияние на развитие рынка ритейла в России. Набирает обороты кампания по реконцепции объектов с целью продления активной фазы жизненного цикла ТРЦ и привлечения новых потребителей. Улучшение качественных характеристик ТЦ является ответом девелоперов на изменившиеся запросы со стороны посетителей, которым больше не интересно посещать торговый центр исключительно с целью шопинга – благодаря онлайн-магазинам и маркетплейсам теперь это можно сделать, не выходя из дома.

Современного покупателя привлекает не только состав магазинов в ТЦ, но и его эмоциональная составляющая – дополнительные возможности по проведению свободного времени, досуга и саморазвития. По этой причине ключевым акцентом реновации становится расширение и наполнение различными форматами зон общественного питания и развлечений, в отдельных объектах проводится масштабная ротация арендаторов, пересматривается tenant mix. Помимо этого уделяется внимание таким деталям, как освещение, благоустройство и декорирование зон общего пользования. Создаются дополнительные общественные пространства – лаунж-зоны и места для проведения мероприятий различного характера (мастер-классов, лекций, фестивалей, театральных постановок и т.д.).

Рациональное поведение покупателей – катализатор роста популярности формата аутлет-центров. В период 2019-2020 гг. планируется открыть четыре объекта: два на Новорижском шоссе – The Outlet Moscow (ценовой сегмент класса люкс), Novaya Riga Outlet Village (премиальный сегмент), аутлет-центр Vnukovo Premium Outlet (премиальный сегмент) на Киевском шоссе в Москве и Fashion House Outlet Centre в Санкт-Петербурге.

Другой значительный тренд отмечается с начала 2018 года: повышение активности девелопмента ТЦ малых форматов: ежеквартально в Москве открывается от 2 до 4 новых ТЦ площадью 3-20 тыс. кв. м (GLA). Концепция небольшого ТЦ, направленная на удовлетворение потребностей аудитории в пешей доступности, способна предложить многопрофильную комфортную среду для досуга, шопинга и развлечений. В сложившихся рыночных условиях такой формат будет и дальше набирать популярность как у девелоперов, так и у потребителей, создавая конкуренцию более крупным ТЦ с устаревающей концепцией, ориентированной только на шопинг.

Natalia Zadorozhnaya Наталья Задорожная

Head of Customer Experience, Malltech
Руководитель департамента по управлению клиентским опытом, Malltech

There are four main trends that transform modern shopping malls and customer experience.

The growth of e-commerce segment prompts malls to look for ways of merging offline and online formats. As a result, new formats for interacting with customers appear. Among those are online marketplaces, movie tickets purchase practice on the mall's websites, installment of pick-points at shopping centers, etc.

Today, one of the main challenges for the shopping mall is the personalization and customer segmentation based on their expenses. Recently, transactional analytics and loyalty programs have been available only for banking co-brands, however, today malls are exploring the possibilities of anonymized Big Data analytics and encouraging customers to share information about their purchases. For example, such practices as scanning receipts be it within the prize draw attraction or in a guaranteed bonus programs offering free parking, a movie ticket, or a discount are gaining popularity. The quality, accuracy and completeness of customers' data will play a key role in the preparation of mall's personalized and segmented offers.

Facing such trends as market digitalization and increasing requirements for the quality of provided services, the malls create ecosystems of digital and offline services that minimize clients' efforts on each step of the customer journey. This approach contributes to the comfort and satisfaction of visitors, thus affecting duration and quality of their visits, and ultimately, the amount of money spent.

The overall digitalization, however, does not devalue, but perhaps even increases worth of vivid impressions and unusual customer experiences in the offline sphere. In order to remain centers of customers' attraction, the malls reinforce those parts of the tenant mix, as well as infrastructure and event marketing that are capable of producing the Wow effects, such as a food court and gastronomic experiences; unique entertainment formats; art objects and public spaces. Thus, they create additional motives to visit the mall.

Можно выделить 4 основных тренда, которые трансформируют современные ТРЦ и клиентский опыт посетителей. Рост e-commerce побуждает ТРЦ искать варианты симбиоза оффлайн и онлайн среды. Так появляются новые форматы взаимодействия с клиентами: marketplace арендаторов, покупка билетов в кино на сайте ТРЦ, пункты выдачи интернет-заказов в ТРЦ и пр.

Персонализация и сегментация клиентов на основе трат представляют наибольшую сложность для ТРЦ. Еще недавно транзакционная аналитика и программы лояльности были доступны только для банковских ко-брендов. Сегодня ТРЦ исследуют возможности обезличенной Big Data аналитики и стимулируют клиентов «делиться» данными о своих покупках: сканировать чеки для участия в розыгрыше призов, предоставлять информацию за гарантированный бонус - бесплатную парковку, билет в кино, скидку. Качество, точность и полнота клиентских данных будут играть ключевую роль при подготовке персонализированных и сегментированных предложений от ТРЦ.

На фоне цифровизации рынка и повышения требований к уровню сервиса, ТРЦ создают экосистемы digital и оффлайн сервисов, которые минимизируют усилия клиента на каждом этапе customer journey. Такой подход повышает комфорт и удовлетворенность посетителей, влияет на длительность, качество визитов, и, в конечном итоге, на чек.

Всесторонняя диджитализация не отменяет, а, возможно, даже повышает ценность ярких впечатлений и необычного опыта в оффлайне. Для того, чтобы оставаться центрами притяжения, ТРЦ усиливают ту часть tenant mix, инфраструктуры и событийного маркетинга, которые способны производить wow-эффекты в оффлайне: фудкорт и гастрономические впечатления, уникальные форматы развлечений, арт-объекты и общественные пространства. Таким образом, они создают дополнительные мотивы для визитов в ТРЦ.

Складские
КОМПЛЕКСЫ

Warehouse
complexes

Supply

According to the results of the first 8 months of 2019, the total stock of quality warehouse property in Russia is 27 million sq m, of which 56% (15.2 million sq m) is located in the Moscow region, 13% (3.4 million sq m) - in St. Petersburg and the Leningrad region, and 31% (8.3 million sq m) - in other regions. Forecast by the end of the year the total volume entry warehouse exceeds 42%, the index of 2018 (1.2 million sq m) and reaches 1.7 million sq m.

Demand

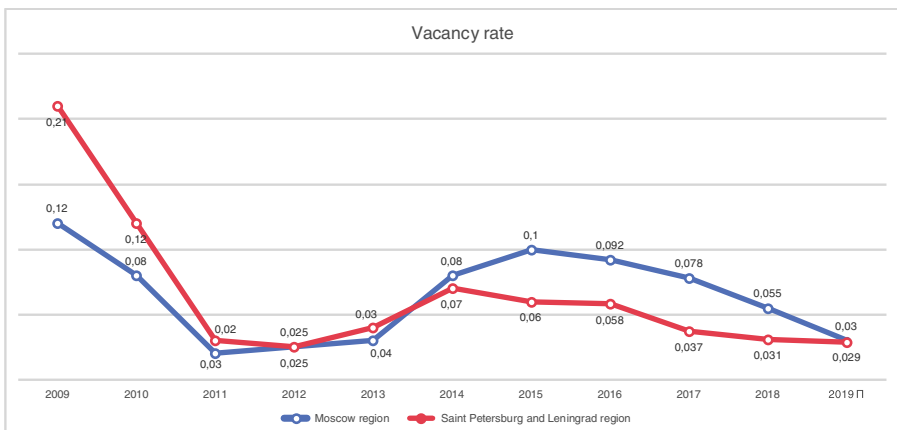
In the Moscow region, the total volume of transactions with warehouse property amounted to 904 thousand sq m, in St. Petersburg and the Leningrad region - 208 thousand sq m, and in the other regions of Russia - 225 thousand sq m

Forecast

About 73% or 1.2 million sq m of warehouse property are forecast to be delivered to the Moscow region by the end of 2019, 8% of the total volume of delivery or 130 thousand sq m - in St. Petersburg and the Leningrad region, the remaining 19% or 330 thousand sq m - in other regions.

Vacancy

Against the background of the low volume of speculative projects entering the vacancy rate in the Moscow region is gradually reduced - 3% or 470 thousand sq m in St. Petersburg and the Leningrad region - 104 thousand sq m or 3.1%, and in all other regions of the Russian Federation - 6% (470 thousand sq m).



	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019F
Moscow region1	2%	8%	2%	2,5%	3%	8%	10%69	,2%7	,8%5	,5%3	,0%
Saint Petersburg and Leningrad region2	1%	12%3	%2	,5%4	%7	%6	%5	,8%3	,7%3	,1%2	,9%

Largest storage facilities planned for commissioning by the end of 2019

City	Name of the object	Area, sq. m
Moscow	PNK Park Belyi Rast, Leroy Merlin	145 000
Moscow	PNK Park Veshky, VkusVill	108 000
Moscow	PNK Park Valyshevo	70 000
Moscow	Distribution center Wildberries, 2nd turn	53 000
Moscow	Atlant-Park	50 000
Saint Petersburg	Orimi Trade	10 000
Saint Petersburg	Agroimpex	10 000
Saint Petersburg	Trodex Logistic	9 000
Ekaterinburg	Rolsi	45 000
NovosibirskS	ibirskiy	20 000

Предложение

По итогам первых 8 месяцев 2019 года общий объем предложения качественной складской недвижимости в России составляет 27 млн кв. м, из которых 56% (15,2 млн кв. м) располагается в Московском регионе, 13% (3,4 млн кв. м) – в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, а 31% (8,3 млн кв. м) – в других регионах. По прогнозам, до конца года совокупный объем ввода складской недвижимости на 42% превысит показатель 2018 года (1,2 млн кв. м) и достигнет 1,7 млн кв. м.

Спрос

В Московском регионе общий объем сделок со складской недвижимостью составил 904 тыс. кв. м. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 208 тыс. кв. м, а в остальных регионах России – 225 тыс. кв. м

Ввод

Около 73% или 1,2 млн кв. м качественных складских площадей по итогам 2019 года будут введены в Московском регионе, 8% от совокупного объема ввода или 130 тыс. кв. м – в Санкт-Петербурге и Ленинградской области, остальные 19% или 330 тыс. кв. м – в других регионах.

Вакансия

На фоне низкого объема ввода спекулятивных проектов доля вакантных площадей в Московском регионе постепенно снижается – 3% или 470 тыс. кв. м. В Санкт-Петербурге и Ленинградской области – 104 тыс. кв. м или 3,1%, а по всем остальным регионам РФ – 6% (470 тыс. кв. м).



Orientir Sever-1, OZON fulfillment factory

Ориентир Север-1, фулфилмент-фабрика OZON

Location: Moscow Region,
Solnechnogorsky District, Khorugvino village

Адрес: Московская обл.,
Солнечногорский р-н, деревня Хоругвино

Description: Orientir Development Company has teamed up with Ozon, one of the largest Russian online retailers, and now the companies are building the most technologically advanced fulfillment factory in Russia with a total space of about 120 thousand square meters, to hold 2.5 million SKUs. The fulfillment factory will be processing up to 350,000 orders per day thanks to new sorting technologies. The new center was designed taking into account the multi-category nature of Ozon assortment range based on the analysis of the commodity matrix and grouping of SKUs, depending on size, weight and chemical properties which allowed to automate all processes from acceptance to shipment as much as possible. The total length of conveyors in the new fulfillment center will be more than 5.4 km; the cross-belt sorter with a loop length of 0.5 km will be able to sort up to 350 thousand parcels per day. This approach will allow Ozon to have the most efficient logistics center.

Описание: Девелоперская компания Ориентир совместно с одним из крупнейших игроков российского онлайн-ритейла, компанией Ozon, строят самую технологичную фулфилмент-фабрику в России площадью порядка 120 тыс. кв. м, которая вместит 2,5 млн SKU. Фулфилмент-фабрика сможет ежедневно обрабатывать до 350 000 заказов благодаря новым технологиям сортировки. Новый центр был спроектирован с учетом мультикатегорийности ассортимента Ozon на основе анализа товарной матрицы и группировки SKU в зависимости от размера, веса и химических свойств, что позволило максимально автоматизировать все процессы от приемки до отгрузки. Общая длина конвейеров в новом фулфилмент-центре будет составлять более 5,4 км, кросс-белт сортер с длиной петли 0,5 км будет способен сортировать до 350 тысяч посылок в сутки. Подобный подход позволит Ozon получить максимально эффективный логистический центр.

ALEXANDRA SELEZNEVA,
COMMERCIAL DIRECTOR
+7 (909) 945-90-08; +7 (499) 940-12-20
ALEXANDRA.SELEZNEVA@ORIENTIR.RU





Andrey Postnikov

Андрей Постников

Director General, ORIENTIR

Генеральный директор, ОРИЕНТИР

“It is online companies that now create the major demand for high-tech industrial facilities. The structure and arrangement of such properties are new to the commercial real estate market; they simply did not exist before. This refers to fulfillment centers that allow e-commerce companies to efficiently carry out their operations, fulfill online orders, and perform their work in a timely manner with the required accuracy. To grow and make progress in the industry sector, each developer needs to have a clear understanding of what these facilities are, how they work, and what the customer takes into account when choosing a warehouse.

Orientir traditionally sets new trends in the warehousing real estate market, and over the past few years, the company has gained exceptional and extensive experience in constructing facilities for e-commerce market players based on our modern and high-class logistics complexes.

The Company has already constructed and commissioned the facility for Utkonos Company; we have completely “rebuilt” the warehouse for OZON, the market leader in E-commerce. We made it possible to combine storage and production functions, increased the number of docks and ramps, provided for storage of small packages, and also significantly improved the construction and engineering infrastructure.

I can state with certainty that Orientir has developed 3-year expertise to make a quality offer to the E-commerce market, and our facilities present the best proof thereof”.

«Именно онлайн игроки сейчас создают основной спрос на высокотехнологичные промышленные объекты, формат которых просто не существовал на рынке коммерческой недвижимости ранее. Это фулфилмент-центры, которые позволяют e-commerce компаниям эффективно осуществлять свои операции, выполнять интернет-заказы, делать все в срок и с необходимой точностью. Каждому девелоперу, чтобы успешно развиваться в сегменте дальше, важно иметь четкое понимание, что эти объекты из себя представляют, как они работают, и что учитывает заказчик при выборе склада.

Ориентир традиционно устанавливает новые тренды на рынке складской недвижимости, и за последние несколько лет у компании сформировался исключительный и обширный опыт создания объектов для игроков сегмента e-commerce на базе наших современных и высококлассных логистических комплексов.

Компания уже построила и сдала в эксплуатацию объект для компании «Утконос», полностью «перестроила» склад для лидера рынка E-commerce – OZON: мы создали возможность совмещения функций хранения и производства, увеличили число доков и пандусов, предусмотрели возможность хранения мелких упаковок, а также значительно улучшили строительную и инженерную инфраструктуру.

Могу с уверенностью сказать, что Ориентир собрал весь опыт последних 3 лет в части формирования качественного предложения для сектора E-commerce и наши объекты – лучшее тому подтверждение».



Konstantin Fomichenko

КОНСТАНТИН ФОМИЧЕНКО

Director of Industrial Department, Knight Frank
Директор департамента складской и
индустриальной недвижимости, Knight Frank

Over the 15 years of existence of the high-quality warehouse market in Russia, many transformations happened. For example, the structure of demand by company profile has changed significantly, as well as the ratio between the share of lease and purchase transactions in the total volume of ownership.

During this time, we have experienced two crises that have affected the market very differently. The first crisis of 2008 was global and short, and its consequence was a sharp increase in the vacancy rate. That is the reason why in 2009 we saw a drop in the rental rate to 2,906 rubles per sq m/year (20% below 2003). The second crisis, which occurred in 2014, was more local. It resulted in the growth of rental rates against the backdrop of falling speculative development rates. At the same time, the vacancy rate, which reached its lowest over the last 5 years (3%), influenced the growth of rates in 2019.

In the last two years we can see low rental rate volatility, which indicates the stabilization of the market. There is a high level of potential tenants' and buyer's activity. Therefore, the demand continues to grow. According to Knight Frank, over the period of 2017-2019, the total volume of investment in warehouse real estate exceeded 40 billion rubles. The share of foreign investments was about 41.7%, while the share of Russian investments was 40.9%. Investors always acquire the warehouse for the sake of guaranteed rental flow. Nowadays the buyers, be they foreign or Russian, face a deficit of projects in which the level of construction, the pool of tenants and the location would be of investment quality.

The most active companies in the transport and logistics segment are those in the e-commerce sector. In the Moscow region and other regions of Russia, the attention of end-users is primarily focused on built-to-suit projects due to the small volume of speculative offerings. In the first 8 months of 2019, the total volume of all transactions concluded in Russia is about 1.35 million sq. m, which is almost 100 thousand sq. m higher than the last year's absorption rates. If this trend continues, year 2019 promises to be a record year for acquisitions.

Demand stimulates supply. That is why new speculative projects launch, and even more warehouses appear under the built-to-suit scheme. Today, the Russian warehouse real estate market is witnessing an increase in construction volumes. This tendency will evolve further in 2019-2020. Low vacancy rate and gradual growth of rental rates together create the favorable conditions for warehouse development in big cities as well as in smaller towns.

В целом по России за 15 лет существования рынка качественных складских площадей произошло множество трансформаций: структура спроса по профилю компаний существенно изменилась, а соотношение доли сделок по аренде и покупке объекта в собственность в общем объеме непрерывно менялось.

За время существования рынка качественной складской недвижимости мы пережили два кризиса, которые совершенно по-разному отразились на колебаниях кривой ставки аренды. Первый кризис 2008 года был глобальным и коротким, а его последствием стало резкое увеличение доли вакантных площадей. По этой причине в 2009 году мы наблюдали падение арендной ставки до отметки 2 906 руб./кв. м/год (на 20% ниже показателя 2003 года). Второй кризис 2014 года был более локальным. Его влияние выразилось в постепенном падении ставки аренды на фоне резко возросшей вакантности и существенного падения темпов спекулятивного девелопмента. В свою очередь, сегодня уровень вакантности достиг минимального за последние 5 лет показателя (3%) и повлиял на рост ставок в 2019 году.

В целом с 2017 по 2019 год мы наблюдаем низкую волатильность ставки аренды, что говорит о стабилизации рынка в части предложения и спроса.

За период 2017-2019 гг. суммарный объем инвестиций в складскую недвижимость превысил 40 млрд рублей. При этом доля иностранных инвестиций составила около 41,7%, а российских – 40,9%. Прежде всего, инвестор приобретает склад ради гарантированного арендного потока. Любой покупатель, иностранный или российский, сегодня сталкивается с дефицитом проектов, в которых уровень строительства, пул арендаторов и местоположение были бы инвестиционного качества.

Наибольшую активность проявляют компании транспортно-логистического сегмента и интернет-торговли. Как в Московском регионе, так и в регионах России внимание конечных пользователей в первую очередь сфокусировано на проектах built-to-suit ввиду малого объема спекулятивного предложения. Стоит отметить, что по итогам 8 месяцев 2019 года по всей стране заключено сделок общим объемом около 1,35 млн кв. м, что почти на 100 тыс. кв. м превышает прошлогодние темпы поглощения. Если тенденция сохранится, то 2019 год обещает стать рекордным по поглощению как в Москве и Санкт-Петербурге, так и в регионах.

Спрос стимулирует предложение, что влечет за собой запуск новых спекулятивных проектов, а также реализацию складов по схеме built-to-suit. Сегодня на рынке складской недвижимости России наблюдается увеличение объемов строительства. Продолжение данной тенденции мы будем наблюдать в 2019-2020 гг. Низкая доля вакантных площадей, а также постепенный рост арендных ставок создают благоприятные условия для складского девелопмента в городах-миллионниках, а также способствуют появлению складских проектов в городах с населением 250-500 тыс. человек.



South Gate Industrial Park

Индустриальный Парк «Южные Врата»

Address: Moscow Region, Domodedovo, Belye Stolbi
Available blocks: 6 000 sq m – 20 000 sq m

Description:

South Gate Industrial Park is located in Domodedovo, Moscow region on the intersection of federal highways M4 Don, A107 Betonka and CKAD (under construction). Within the park Radius Group offers quality solutions for lease of class A industrial and warehouse premises, developed land for sale and built-to-suit construction on “turn-key” basis for warehouse and industrial needs.

Radius Group’s extensive list of clients includes international and Russian market leaders: Auchan, Leroy Merlin, Alibaba Group, Paul Hartmann AG, 36.6., SDEK, Kimberly Clark, GM, John Deere etc.

Адрес: МО, Домодедовский район, г. Домодедово, микрорайон Белые Столбы
Сдаваемые площади: 6 000 кв. м – 20 000 кв. м

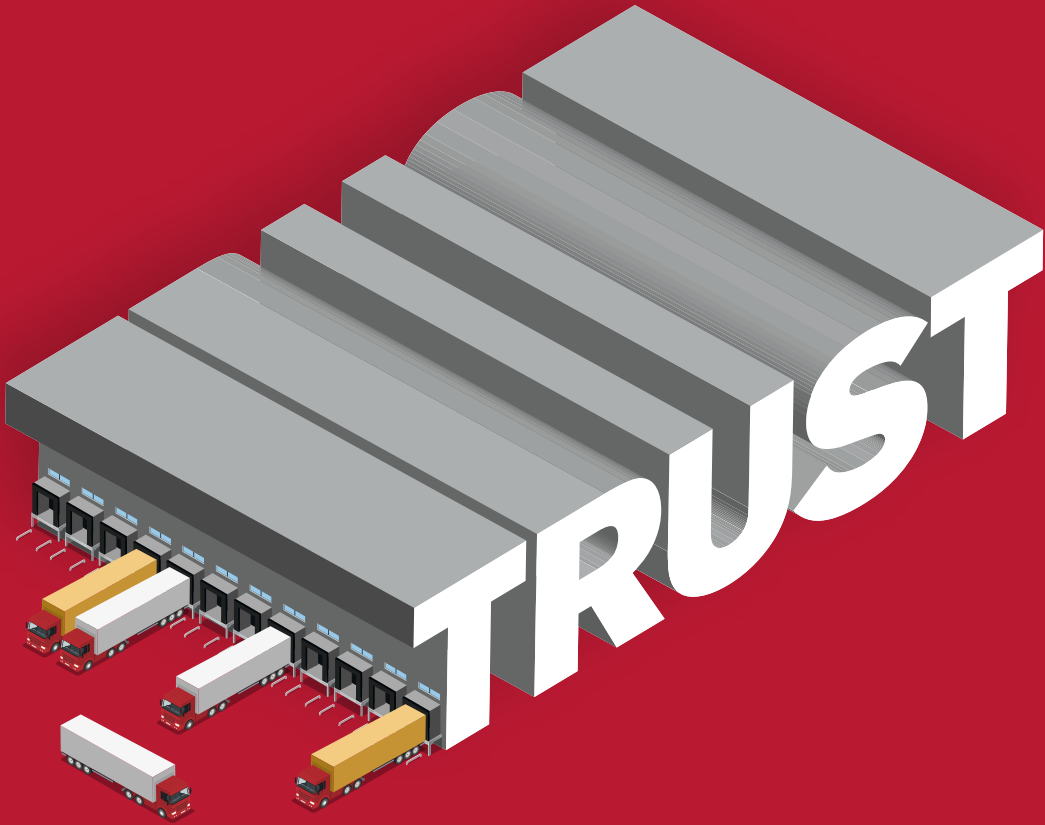
Описание:

Индустриальный парк Южные Врата расположен в г. Домодедово, Московской области на пересечении федеральных трасс М4 «Дон», А107 «Бетонка» и строящейся ЦКАД. В рамках парка Radius Group предлагает качественные решения по аренде складских и производственных помещений класса А, продаже земли и строительству «под ключ» под производственные и складские нужды. Резидентами парка являются такие крупные международные и российские компании как Auchan, Leroy Merlin, Alibaba Group, Paul Hartmann AG, 36.6., СДЭК, Kimberly Clark, GM, John Deere и др.

+7 (495) 662-55-50
WWW.RADIUSRUSSIA.COM
INFO@RADIUSRUSSIA.COM

Radius
GROUP

MANY DEVELOPERS CAN BUILD A WAREHOUSE,
WE BUILD



Ready-To-Lease



Built to Suit



Property
Management



Radius InSite

Millennium House
Trubnaya Street 12
Moscow 107045, Russia

+7 495 662 5550

WWW.RADIUSRUSSIA.COM

Radius
GROUP



PERERVA

City Tekhnopark

Городской технопарк Pererva

Address: Moscow, Pererva Str., 11

Total area: 32 880 sq m

Number of buildings: 9

Number of floors: 3-7

Description:

PERERVA City Tekhnopark is the only high-tech light industrial module complex in Moscow that offers secure premises, a spacious parking garage and a well-developed concept. The goal of the project is to provide ambitious Russian companies working in the real sector of the economy with a high-tech space that comfortably accommodate the entire business process cycle: production, logistics, sales and administration. We create a carefully designed living environment for your business.

Адрес: Москва, ул.Перерва, 11

Общая площадь: 32 880 кв. м

Количество зданий: 9

Этажность: 3-7 этажей

Описание:

Городской технопарк Pererva — единственный в Москве индустриальный комплекс модулей формата Light Industrial с огороженной охраняемой территорией, вместительной парковкой и продуманной концепцией. Цель нашего проекта — обеспечить амбициозные российские компании реального сектора экономики высокотехнологичным пространством, в котором можно комфортно разместить полный цикл бизнес-процессов: производство, логистика, продажи и администрирование. Мы создаем продуманную до мелочей среду для вашего бизнеса.

+ 7 (495) 780-40-40
SALES@KR-PRO.RU





Aleksandr Poduskov

Александр Подусков

Development Director, KR Properties

Директор по девелопменту, KR Properties

“The Light Industrial format not only cutting suggests cutting the area into spaces that are smaller than those in traditional storage facilities and industrial complexes but also lets one have working spaces, an assembly room and (if necessary) an office, a laboratory or a showroom in one location. It’s practically the only way that allows to bring large producers closer to consumers or unite all the business processes of small production companies within the city limits. A great infrastructure and a wide range of spaces of various sizes and purposes allow one to optimally allocate the company’s resources and make the working process as comfortable and as efficient as possible”

«Формат Light Industrial подразумевает не только более мелкую нарезку помещений, чем в традиционных складских блоках и производственных комплексах, но и возможность размещения рабочих помещений, сборочного цеха и, при необходимости, офиса, лаборатории или шоу-рума в одной локации. Это фактически единственный формат, позволяющий приблизить крупных производителей к конечным потребителям или объединить все бизнес-процессы мелких производств в черте города. Обширная инфраструктура и большой выбор площадей в технопарке дают возможность оптимально распределить ресурсы компании и сделать рабочий процесс максимально комфортным и эффективным».



Building networks

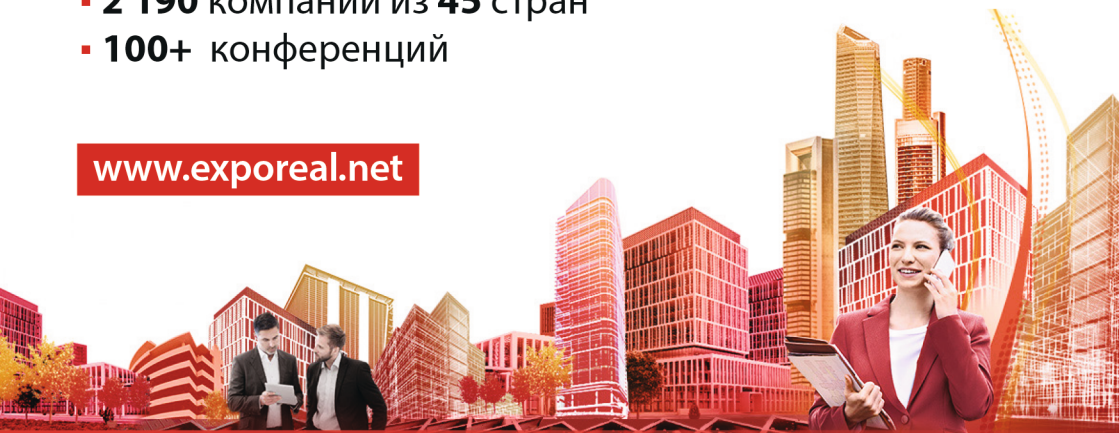
Ведущий международный центр недвижимости и инвестиций

5 – 7 октября 2020

Мюнхен, Германия

- **46 747** экспертов из **76** стран
- **2 190** компаний из **45** стран
- **100+** конференций

www.exporeal.net



Мессе Мюнхен Рус является дочерней компанией мирового лидера в сфере организации выставок Messe München GmbH. В портфель компании входит более 200 ежегодных выставок.



Messe München

По вопросам участия
и делегации:

outbound@mm-rus.com
+7 (495) 120 37 87

- 29 января ■ Бранч «Редевелопмент: перестроить нельзя снести»
- 05 февраля ■ Конференция «Девелопмент новой волны: классика или авангард?»
- 19 февраля ■ Форум по маркетингу «СХ-трансформация в недвижимости»
- 20 февраля ■ Конференция «Актуальные инвестиции: прогнозы и тренды»
- 28 февраля ■ Конференция «Е-КоммерсЪ в России. New retail. New opportunities»
- Март, Франция ■ Ъ на MIPIM-2020
- март ■ Бранч «Коммерческая недвижимость. Итоги каннской недели»
- 15 апреля ■ Ежегодная конференция «Апрельские тезисы рынка недвижимости - 2020»
- 4-8 мая ■ IFAT Мюнхен. Зеленое строительство
- июнь ■ Ъ на ПМЭФ-2020
- 10 июня ■ PropTech Forum – технологии в недвижимости – ритейл, проектирование и строительство, финтех
- 18 августа ■ Бизнес-бранч 3. «Коммерческая недвижимость: перезагрузка»
- 16 сентября ■ RE:Локация – конференция по офисам и рабочим пространствам
- 5-7 октября ■ Коммерсантъ на ExpoReal 2020
- Октябрь, Мюнхен ■ День Ритейла: склады, логистика, транспорт, e-коммерс и ритейл
- 16 октября ■ Коммерсантъ на MAPIC 2020
- Ноябрь, Канны ■ Бранч «Итоги каннской недели»

13-Nov-2019, 12:00 - 13:00 Booth: Knight Frank - R7.E7

What will determine the future of shopping centers and warehouses?

- How rapid growth of e-commerce transforms shopping centers and warehouses?
- What is the ideal tenant-mix?
- How to attract visitors to shopping centers and to increase sales?
- What are the new formats of warehouses? Who are their tenants now?

These and other questions will be discussed during the session.

Moderators:

Andrey Postnikov, Managing Director, ORIENTIR

Evgeniya Khakberdieva, Director of Retail Department, Knight Frank

Konstantin Fomichenko, Director of Industrial Department, Knight Frank

Discussion panel:

Hugo Fonseca, Manager, Business Development & Customer Care, North Africa, Central and Eastern Europe, Sierra Development Services, Sonae Sierra

Yulia Voronkova, Development director, RoseTech

Organised by:

Коммерсантъ

In partnership with:



Partner:



www.orientir.ru