

IQ KNOWLEDGE BASE

IQ KB 1Q2023 TASHKENT

КОНТЕНТ

1. Экономика.....	5
2. Офисная недвижимость.....	7
3. Торговая недвижимость.....	12
4. Складская недвижимость.....	16
5. Отели.....	18
6. Инвестиции.....	20



ГЛОССАРИЙ

Сток / предложение – общее количество (сумма площадей) существующих объектов недвижимости.

Субрынок – сегмент, выделенный из общего стока офисной недвижимости по географическому признаку.

Операционные расходы – основная часть регулярных расходов, возникающих при пользовании помещением. Они включают все расходы арендодателя, не относящиеся к чистой арендной ставке, НДС и коммунальным платежам (электроэнергия, газ, вода).

Чистая арендная ставка – арендная ставка, которая не включает коммунальные платежи, НДС и операционные расходы. Рассчитывается для унификации арендной ставки в целях проведения анализа рынка.

Маркетингуемая арендная ставка – арендная ставка, предлагаемая арендодателем. Все коммунальные платежи, НДС и операционные расходы включены.

Гибкие офисы – тип рабочего пространства, где сотрудникам предоставляется несколько вариантов рабочих мест и форматов работы. Работники (резиденты) могут сами выбирать зону офиса, которая лучше всего подходит для той или иной задачи. Гибкость заключается в коротких сроках аренды и возможности для арендатора быстро увеличивать/уменьшать занимаемые площади под текущие потребности, а также адаптировать пространство под корпоративные нормы.

Вакансия (уровень вакансии) – сумма (доля) свободных площадей. Может использоваться как для конкретного объекта, так и для описания ситуации в субрынке или на рынке в целом.

Якорный арендатор – крупный арендатор, который повышает привлекательность объекта для клиентов. К примеру, в случае с офисными помещениями он привлекает других арендаторов. В ритейле выступает источником притяжения для покупателей.

GBA (Gross Building Area) – общая площадь строения.

GLA (Gross Leasable Area) – арендопригодная площадь.

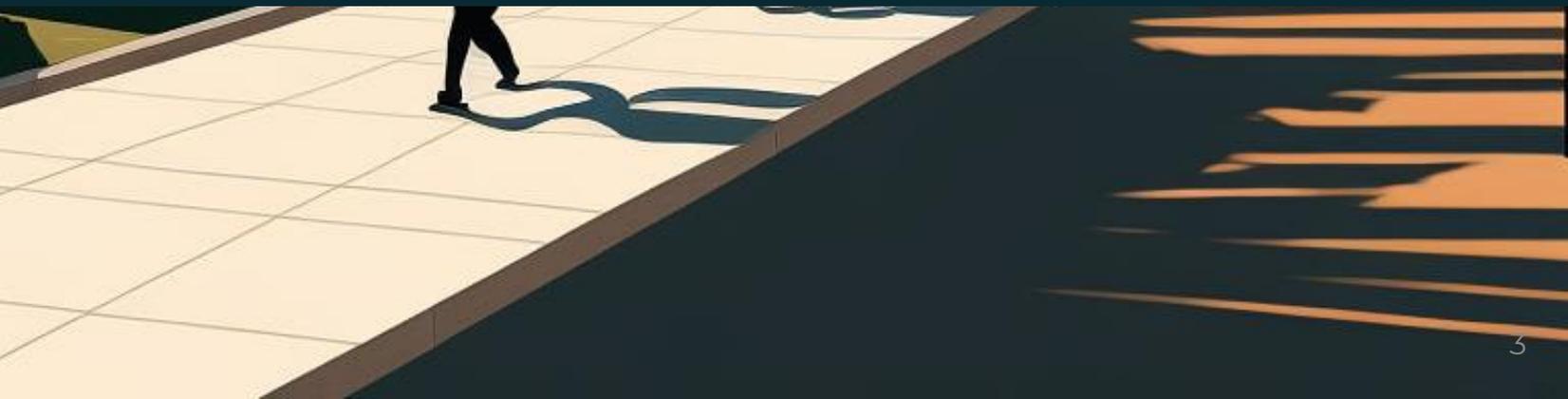
BTS (Built-To-Suit) – строительство объекта под конкретного клиента с учетом его требований и особенностей бизнеса.

ADR (Average Daily Room Rate) – средняя цена за номер/ночь.

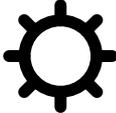
RevPAR или Room Yield (Revenue per available room per day) – выручка номерного фонда в пересчете на один номер. $RevPAR = OCC$ (загрузка) \times ADR (средняя продажная цена).

Capitalization Rate, Cap Rate (Ставка капитализации) – обозначает норму прибыли, которая, как ожидается, будет получена от инвестиций в недвижимость.

Mixed-use – тип собственности, который сочетает в себе разные типы использования в одном здании.





	Рост и возможности	Неопределенность и риски	Стратегия
 <p>Офисы</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Редевелопмент устаревшего стока • Оптимизация обслуживания здания • Рост сервисного сектора 	<ul style="list-style-type: none"> • Переход рынка арендодателя в рынок арендатора • Снижение привлекательности устаревших лотов 	<ul style="list-style-type: none"> • Редевелопмент устаревшего стока в центре города • Покупка готового арендного бизнеса
 <p>Ритейл</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Рост реальных доходов • Выход на рынок международных компаний • Изменение привычек потребителей 	<ul style="list-style-type: none"> • Спрос не успеет за предложением из-за неопределенности со скоростью роста реальных доходов населения • Несоответствие коллекций некоторых ритейлеров привычкам потребителей 	<ul style="list-style-type: none"> • Перепрофилирование объектов • Инвестирование в сферу развлечений • Заключение долгосрочных договоров с арендаторами
 <p>Логистика</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Относительно низкие затраты на строительство • Растущий транзит через территорию Узбекистана • Большой и перспективный потребительский рынок • Острая нехватка качественных объектов 	<ul style="list-style-type: none"> • Изменение цепочек поставок • Повышение стоимости строительства • Сложности с покупкой удачно расположенных территорий 	<ul style="list-style-type: none"> • Оптимальное время для инвестирования • Строительство качественных и современных складов
 <p>Отели</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Появление отелей нового формата (гибридные отели, кондо-отели и др.) • Эффект восстановления спроса после COVID-19 • Рост внутреннего турпотока 	<ul style="list-style-type: none"> • Сокращение платежеспособного спроса • Увеличение количества суточных квартир в виде конкуренции среднему сегменту 	<ul style="list-style-type: none"> • Строительство отелей эконом-сегмента • Строительство отелей нестандартного формата в туристических городах
 <p>Инвестиции</p>	<ul style="list-style-type: none"> • Увеличивающийся спрос со стороны иностранных и местных инвесторов • Интерес к региону 	<ul style="list-style-type: none"> • Незрелость законодательной базы • Отсутствие рыночной истории 	<ul style="list-style-type: none"> • Создание качественного институционального продукта (качественного объекта с правовыми гарантиями)

ИТОГИ



Прогноз 2023

5,1%

Рост ВВП

11,8%

Инфляция

2,8%

Чистый приток прямых иностранных инвестиций (% от ВВП)

5,9%

Рост сектора услуг

Источник: World Bank, «Обзор экономики региона Европы и Центральной Азии», апрель 2023

- В апреле этого года Всемирный банк выпустил отчет «Обзор экономики региона Европы и Центральной Азии», согласно которому ВВП Узбекистана в 2022 г. вырос на 5,7% благодаря росту денежных переводов, потребления и экспорта.
- В 2022 г. экспорт товаров и услуг вырос на 17,7% по сравнению с 12,9% в 2021 г. из-за высокого внешнего спроса со стороны России (рост на 52%). Экспорт услуг, в основном в сфере транспорта и туризма, увеличился на 53% с притоком посетителей из России, а также ростом численности туристов из Казахстана, Кыргызстана и Таджикистана.
- В декабре инфляция выросла до 12,3%, что объясняется более высокими затратами на продукты питания, топливо и транспорт. Узбекский сум незначительно обесценился на 3,8% по отношению к доллару США в 2022 г.
- Дефицит бюджета снизился с 6,1% ВВП в 2021 г. до 4,2% в 2022 г. в силу более высоких доходов госбюджета. К концу прошлого года золотовалютные резервы Узбекистана составили \$35,8 млрд. Этих ресурсов достаточно для покрытия расходов на импорт на протяжении 14 месяцев.
- Объем денежных переводов удвоился в процентном соотношении к ВВП, достигнув 18,9%, увеличившись на \$8,6 млрд, что объясняется репатриацией прибыли от экспорта сельскохозяйственной продукции, укреплением российского рубля и увеличением притока мигрантов. Часть этих финансовых поступлений отражает увеличение частных денежных переводов россиян и российских компаний, переехавших в Узбекистан в прошлом году.

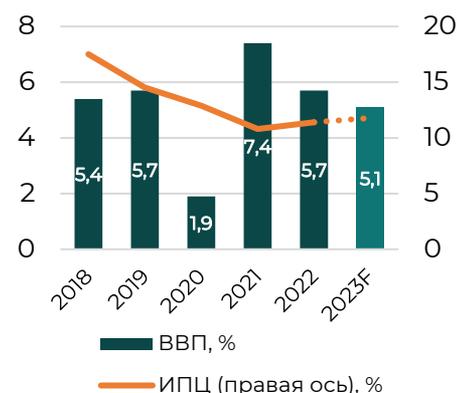


- Ожидается, что экономический рост достигнет 5,1% в 2023 г. (самый высокий рост в регионе Европы и Центральной Азии, прогнозируемый в настоящее время) и постепенно ускорится в среднесрочной перспективе. Ситуация на Украине и сложности с транспортной логистикой, связанные с санкциями, введенными против России, как ожидается, будут и далее способствовать высоким ценам на продовольствие и энергетические ресурсы, что снизит частное потребление.
- Также ожидается, что объемы частных инвестиций и торговли будут расти, а денежные переводы в Узбекистан стабилизируются по сравнению с их пиком в 2022 г. Прогнозируемое восстановление экономики Китая может увеличить спрос на экспорт текстиля и продуктов питания из Узбекистана.
- Более высокие доходы от экспорта золота и меди, а также замедление государственных инвестиций, приведут к сокращению бюджетного дефицита до 3,3% от ВВП в 2023 г.
- При ограничении на внешние заимствования ожидается, что государственный долг и общий внешний долг постепенно снизятся до 32% и 55% от ВВП соответственно к 2025 г.
- Среди положительных трендов для национальной экономики можно выделить возможный рост мировых цен на золото, природный газ и медь, а также более высокий рост производительности в стране благодаря продолжающимся структурным реформам.

	2021	2022	2023F	2024F
Рост ВВП, %	7,4	5,7	5,1	5,4
Инфляция, %	10,8	11,4	11,8	10,0

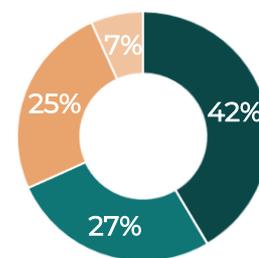
Источник: World Bank, «Обзор экономики региона Европы и Центральной Азии», апрель 2023

Рост ВВП, инфляция



Источник: World Bank, «Обзор экономики региона Европы и Центральной Азии», апрель 2023

Структура ВВП



- Услуги
- Промышленность
- Сельское, лесное и рыбное хозяйство
- Строительство

Источник: Uzstat, 2022



398 тыс. кв. м

Общая арендуемая
площадь

\$33,1/кв. м

Класс А
Чистая средняя
ставка аренды в месяц

\$21,8/кв. м

Класс В
Чистая средняя ставка
аренды в месяц

\$62-266

Гибкие офисы
Диапазон
маркетингуемых ставок
за раб. место в месяц

- За последние 5 лет рынок недвижимости Ташкента претерпел значительные изменения, за это время объемы строительства удвоились.
- Либерализация экономики, рост ВВП и замедление инфляции способствуют увеличению офисного фонда. Начиная с 2020 г., на рынке стало появляться все больше объектов класса В, а также бизнес-центров класса А.
- Рынок становится более прозрачным благодаря внедрению инструментов стандартизации отрасли, таких как [классификация*](#) офисных помещений, что позволит понять реальное состояние рынка офисной недвижимости.
- Более 70% существующего стока представлено классами В/В+, при этом большинство из них были построены с 2000 г. по 2014 г. и нуждаются в переосмыслении.
- На основе проведенного кластерного анализа с учетом исторических предпосылок и физических разграничений (магистралей, парки, реки) нашей командой аналитиков был выделен центральный деловой район города Ташкента, который состоит из 4 субрынков:
NCBD – северная часть делового района;
CBD – центральная часть делового района;
SCBD – южная часть делового района;
ТС – Ташкент-Сити;
OD – территории вне центрального делового района.
- Субrynки позволяют отслеживать изменения, которые могут повысить привлекательность территорий для инвесторов. К примеру, мы можем увидеть формирование нового офисного ядра на пересечении улицы Нукус и улицы Бобура (SCBD).

*«Классификация офисных помещений Узбекистана» была разработана аналитиками CMWP и включает в себя развернутые критерии, по которым осуществляется типизация объектов.

Офисная недвижимость

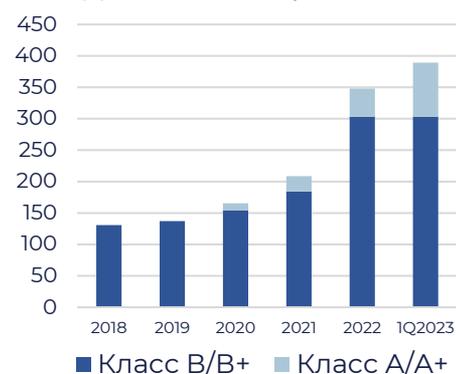


- В 2022 г. введено в эксплуатацию 119 тыс. кв. м бизнес-центров класса В, что увеличило предложение на 40%. Рекордный объем строительства будет побит в 2023 г., когда новые площади класса В составят 134 тыс. кв. м.
- В 2023 г. ожидается ввод 240 тыс. кв. м офисной недвижимости класса А. Общий объем предложения офисных площадей этого класса в 2024 г. будет в несколько раз больше по сравнению с 2022 г.
- В первом квартале 2023 г. появился первый объект класса А+ в Ташкенте (БЦ Trilliant). В течение всего года на рынок выйдут еще несколько знаковых проектов.
- Большие офисные блоки (>10 000 кв. м) востребованы местными банками, IT и телекоммуникационными компаниями, класс А+ ориентирован на международные компании.
- Нехватка профессиональных управляющих компаний и продажа бизнес-центров по блокам остаются проблемными зонами в секторе офисной недвижимости Ташкента.
- Во многих рабочих пространствах ощущается нехватка воздуха в помещениях. Это связано с повсеместной экономией застройщиков на инженерной составляющей проектов.
- Наиболее распространенной стратегией является как продажа, так и аренда помещений в одном здании. Продажа чаще встречается в формате mixed-use, где офисы не являются основной функцией.
- Операционные расходы класса В составляют от \$0,5 до \$0,8, класса А - от \$1,2 до \$2/кв. м/месяц.

Объект	Дата ввода	GLA, кв. м	Класс
Trilliant	1 кв. 2023 г.	40 977	А+/А
Moderia	3 кв. 2023 г.	11 385	А
Summit	4 кв. 2023 г.	30 600	А+

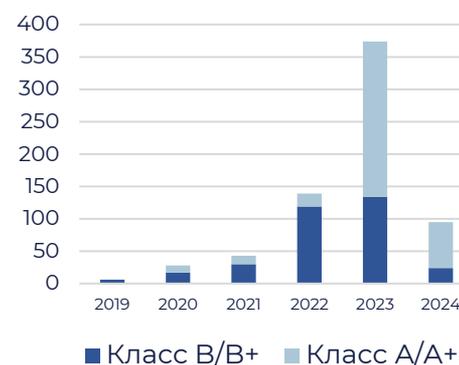
Источник: CMWP, 2023

Динамика стока офисной недвижимости, тыс. кв. м



Источник: CMWP, 2023

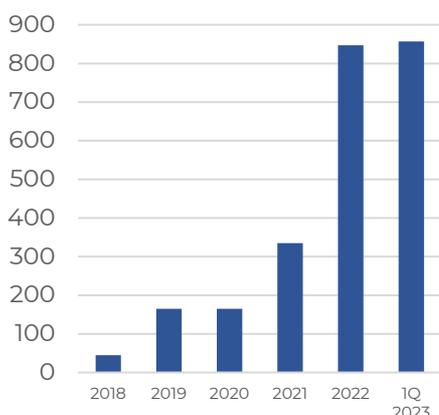
Новое строительство, тыс. кв. м



Источник: CMWP, 2023



Количество рабочих мест в гибких офисах (open space)



Источник: CMWP, 2023

Динамика ставок в офисах класса А*



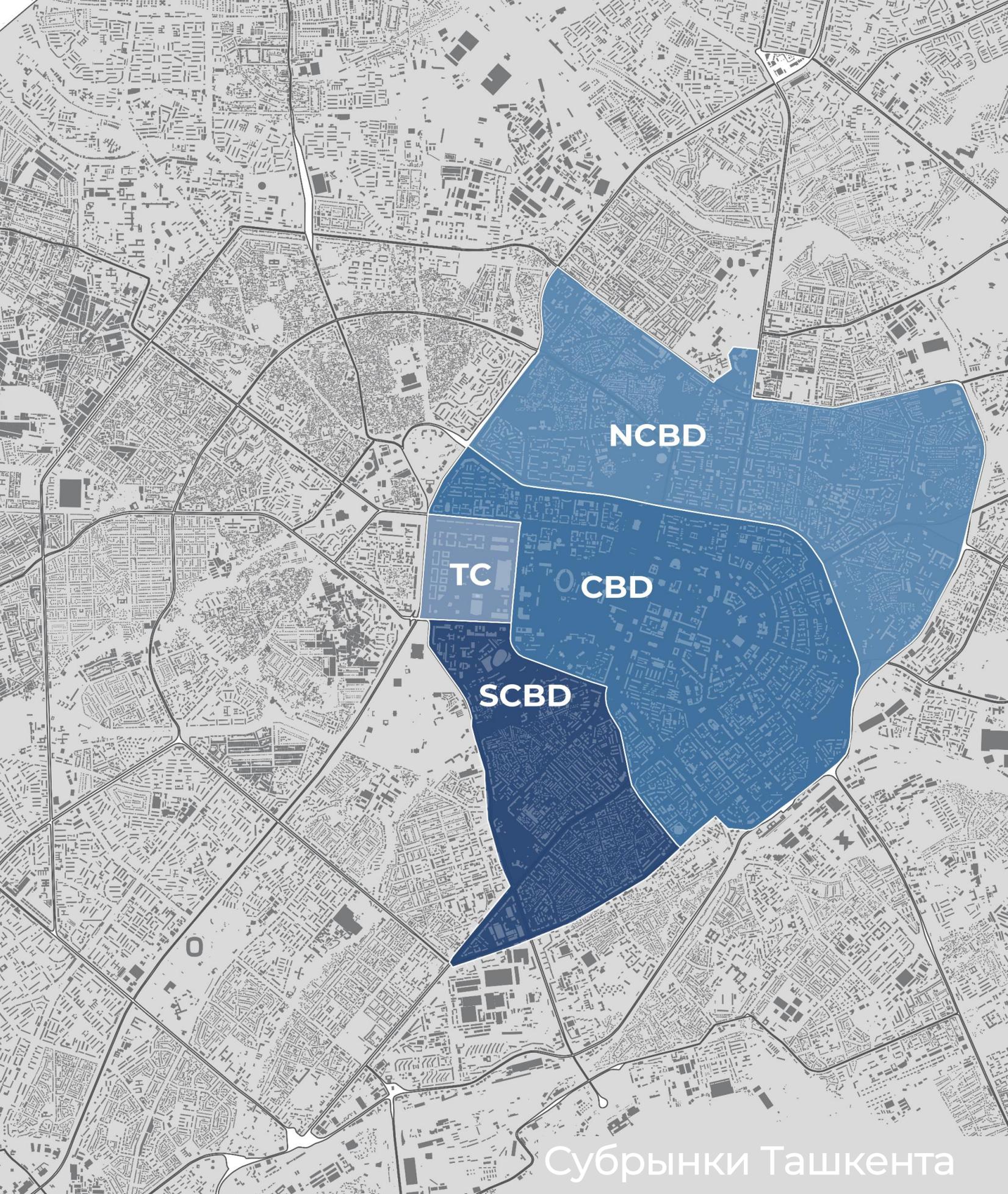
Источник: CMWP 2023

*Расчет арендной ставки производится за вычетом операционных расходов и налогов, которые обычно включаются в арендную плату.

- На рынке представлено более 10 различных сетей гибких офисов. Некоторые из них имеют несколько отделений в разных частях города.
- Диапазон ставок аренды за рабочее место на рынке Ташкента варьируется от \$62 до \$266 в месяц. Цена может меняться в зависимости от сети, типа и срока аренды рабочего пространства, сервиса и услуг.
- За последние три года наблюдается повышение спроса на гибкие офисные пространства. Данная динамика вызвана двумя причинами. Первой из них выступает переход в онлайн, а также отказ от классических офисных пространств в связи с пандемией, второй является миграция из других стран СНГ.
- Общая вакантность среди всех классов (А, В, С) находится на рекордно низком уровне - 6,2%.
- Ввод в эксплуатацию нового премиального БЦ Trilliant в 1 кв. 2023 г. способствовал значительному росту вакантных площадей в классе А – 15,9 % и росту ставок с конца 2022 г. по первый квартал 2023 г. - 11,7 %, за счет эффекта низкой базы.
- В настоящее время офисный рынок Ташкента является рынком арендодателя. Учитывая ввод в эксплуатацию достаточно большого количества офисных площадей и растущую конкуренцию, ситуация будет меняться, и в 2024 г. мы ожидаем, что баланс сместится в сторону арендатора.

1 кв. 2023 г.	Вакансия, %	Арендная ставка**
А/А+ класс	17,61 % ▲	\$33,3 ▲
В/В+ класс	3,45 % ▼	\$21,7 ▲

Источник: Расчеты CMWP, 2023
**\$/кв. м/месяц



Субрынки Ташкента





Параметры \ Субрынок	CBD	NCBD	SCBD	TC	OD	Общее
Общая площадь (GLA), кв. м	207 769	74 560	9 214	20 856	114 527	426 926
Класс А	65 177	0	0	20 856	0	86 033
Класс В	142 592	74 560	9 214	0	114 527	340 893
Общая Вакансия	12,11%	3,7%	2,2%	B/S*	<1%	6,2%
Класс А	23,2%	-	-	0	-	17,6%
Класс В	7%	1,1%	2,2%	-	-	3,4%
Строящиеся общее	44 038	65 824	48 425	188 202	45 161	391 650
Класс А	34 270	0	48 425	188 202	0	270 897
Класс В	9 768	65 824	0	0	45 161	120 753
Средняя чистая ставка (общая)	\$23,5	\$23,06	\$25,71	B/S*	\$18,83	\$23,1
Класс А	\$33,3	-	-	B/S*	-	\$33,3
Класс В	\$21,1	\$23,06	\$25,71	-	\$18,83	\$21,7

Источник: CMWP,
* B/S - build-to-suit

- SCBD становится новым офисным субцентром, меняя вектор развития района с жилого на деловой.
- Ставка в CBD - самая маленькая на рынке среди В класса. Это объясняется наличием большого количества устаревшего фонда.
- Наибольший объем строительства наблюдается в Ташкент-Сити, однако на открытый рынок выйдут не все объекты.
- NCBD представлен объектами класса В как в существующем, так и в строящемся стоке.



365 тыс. кв. м

Арендуемая площадь в торговых центрах GLA (1 кв. 2023 г.)

238 тыс. кв. м

Завершение строительства GLA (конец 2023 г.)

\$26,6/кв. м

Средняя маркетируемая ставка в торговых центрах (1 кв. 2023 г.), в месяц

\$10-50/кв. м

Диапазон маркетируемых ставок аренды в торговых центрах (100 кв. м на 1 этаже ТЦ), в месяц

- Демографические тенденции Узбекистана, с устойчивым ростом населения и большой долей молодежи, представляют большой рыночный потенциал для индустрии розничной торговли.
- Качественные торговые центры составляют малую долю рынка, поэтому после открытия премиального Tashkent City Mall мы можем увидеть кардинальное изменение предпочтений посетителей.
- Текущее предложение на рынке составляет 365 тыс. кв. м, из которых ~60% объекты, построенные до 2014 г. Это говорит о возможной реновации и переосмыслении объектов, находящихся в перспективных локациях.
- Большинство международных ритейлеров представлены в Ташкенте франчайзерами, но некоторые бренды уже напрямую вышли на рынок, арендовав площади в новых торговых центрах или в удачно расположенных объектах стрит-ритейла.
- Рынок находится на пороге перемен. Общая арендуемая площадь к концу года увеличится на 61%, достигнув 604 тыс. кв. м.
- Значительный объем (около 20-40%) розничных продаж приходится на базары. Расчетный объем арендных площадей на базарах составляет более 130 тыс. кв. м.
- На конец 1 кв. 2023 г. в Ташкенте не представлено ни одного регионального торгового центра. В этом году ситуация изменится, так как готовятся к выходу на рынок Tashkent City Mall и ТЦ Alfraganus, вместе составляющие более 180 тыс. кв. м арендуемой площади.
- Арендная ставка сильно зависит от расположения и популярности торгового центра. Средняя маркетируемая ставка по рынку \$26,6/кв. м/месяц. При этом средняя индикативная ставка в качественных объектах составляет \$35/кв. м/месяц.

Торговая недвижимость



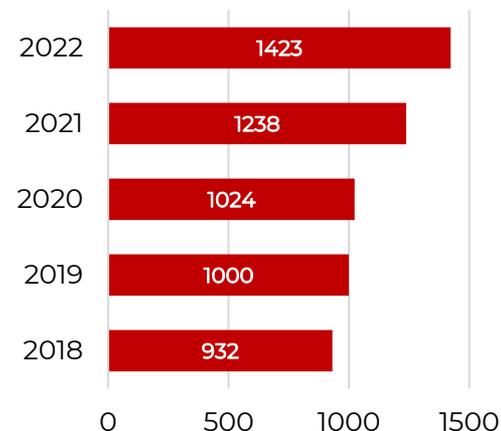
- С увеличением реальных доходов населения начинают меняться потребительские привычки клиентов в сторону повышения качества товаров и обслуживания.
- Компании должны лучше предвидеть и реагировать на новые потребительские потребности и предпочтения, а также понимать сдвиги в принятии решений потребителями.
- Результаты исследований McKinsey показывают, что на потребительские привычки влияют различные факторы, такие как удобство, безопасность, здоровье, устойчивость и персонализация. Результаты также свидетельствуют о том, что предложение товаров должно адаптироваться к этим меняющимся привычкам, становясь более гибким, устойчивым, эффективным и ответственным.
- На локальный рынок окажет сильное влияние выход на рынок новых международных брендов. Усилившаяся конкуренция вынудит продавцов адаптироваться под новые условия.
- Среди ключевых арендаторов торговых площадей в торговых центрах представлены международные бренды (например, Baskin Robbins, Calvin Klein, DeFacto, Hilfiger Denim, Calvin Klein Jeans, Armani Exchange, LC Waikiki, Koton, Gap, Levi's, Geox, U.S. Polo ASSN., Mango, Karl Lagerfeld, Lacoste, Swarovski, Pandora, Terranova, Trussardi, United Colors of Benetton, Max Mara, Twinset и др.)
- Казахские сети также представлены в городе (например, сеть гипермаркетов "Магnum").
- Оборот розничной торговли является важным показателем при оценке выхода на рынок иностранными компаниями. В последние 2 года рост данного показателя составляет в среднем 19%, что несомненно привлекает ритейлеров.
- Развлекательная составляющая торговых центров развита слабо. Существующие развлекательные объекты предоставляют покупателям лишь несколько вариантов проведения досуга.

Оборот розничной торговли на душу населения в Узбекистане, \$/год



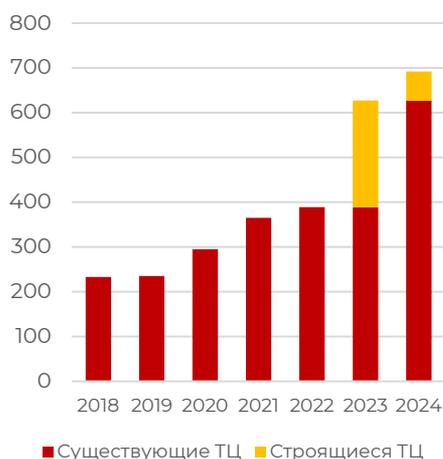
Источник: Uzstat, 2023

Реальные совокупные доходы на душу населения в Узбекистане, \$/год



Источник: Uzstat, 2023

Динамика стока торговых центров, тыс. кв. м



Источник: CMWP, 2023

Индикативная ставка в качественных торговых центрах, \$/кв. м/месяц



Источник: CMWP, 2023

- Мы наблюдаем трансформацию розничного рынка, поскольку по сравнению с состоянием 6 лет назад, когда на нем массово доминировали районные торговые центры площадью до 11 500 кв. м, сейчас существуют гораздо более крупные форматы.
- Изменение структуры предложения сильно повлияет на текущие торговые центры. Они могут столкнуться с сильным оттоком посетителей после выхода на рынок новых проектов.
- Увеличение площадей в 2023 г. и появление новых вакантных площадей из существующего стока с удачным расположением может позитивно сказаться на развитии локальных брендов.
- Поглощение площадей в новом стоке может продолжаться длительное время, что будет сдерживать рост ставок в данном сегменте.
- Ежегодное увеличение индикативной ставки можно связать с эффектом низкой базы и недостатком предложения на рынке. Так, при сравнении обеспеченности торговыми площадями со сопоставимыми городами в Восточной Европе Ташкент отстает в несколько раз.
- Обычно арендная плата указывается по схеме "все включено". Операционные и маркетинговые платежи включаются в общую арендную плату за период.
- Арендные ставки для якорных арендаторов варьируются от \$10 до \$15 за кв. м, арендная плата за помещение в торговой галерее составляет \$20-45/кв. м/месяц в зависимости от уровня качества торгового объекта и спецификации помещения.

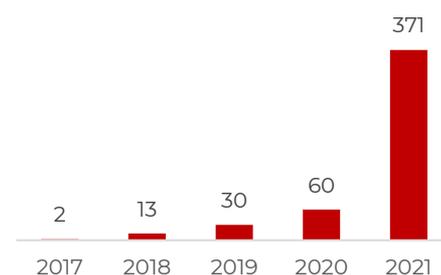
Объект	Выход на рынок	GLA, кв. м
Alfraganus	2 кв. 2023 г.	77 000
Tashkent city mall	3 кв. 2023 г.	100 000
Central Plaza	3-4 кв. 2023 г.	23 600

Источник: Расчеты CMWP, 2023



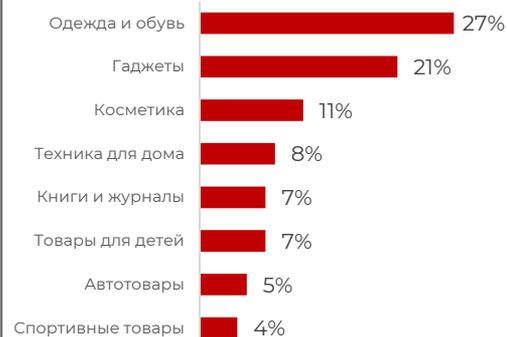
- По данным ecommerceDB, Узбекистан занимает 73-е место среди крупнейших рынков электронной коммерции с прогнозируемым доходом в размере \$1 566,5 млн к концу 2023 г.
- Ожидается, что доход будет расти в совокупном годовом выражении (CAGR 2023-2027) на 13,9%, в результате чего прогнозируемый объем рынка к 2027 г. составит \$2 640,3 млн.
- Сегмент электронной коммерции с наибольшим доходом - "Мода", за ним следует "Электроника".
- Правительство также предприняло ряд шагов для стимулирования роста электронной коммерции, таких как снижение налогов, разрешение онлайн-продаж лекарств и медицинских приборов, подписание меморандума о взаимопонимании с Visa для развития инфраструктуры цифровых платежей и увеличение квот для приема в учебные заведения ИТ-образования.
- Основными барьерами для развития электронной коммерции в стране являются недостаточное количество электронных банковских услуг, ограничения по конвертации, неразвитость торгового и таможенного регулирования (IJBED).
- Серьезным препятствием для развития отрасли является малое предложение удовлетворяющих требованиям складских помещений.
- Ташкент в настоящее время является единственным жизнеспособным рынком электронной коммерции в стране, поскольку здесь проживает большинство пользователей интернета.
- Согласно опросу, проведенному сайтом oborot.ru, основными категориями заказов в Узбекистане являются «Одежда и обувь», «Гаджеты», «Косметика».
- Также по результатам опроса удалось выявить лидеров среди электронных площадок – «OLX», «AliExpress», «Zoodmall». На эти площадки приходится более 70% ответов респондентов.

Электронная коммерция, млн \$



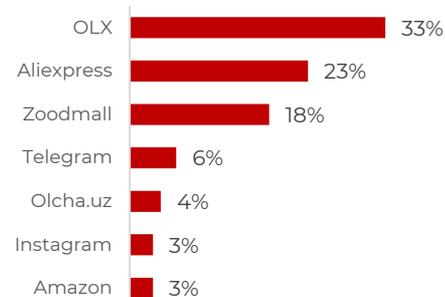
Источник: Uzstat, 2022

Избранные категории онлайн-покупок



Источник: опрос oborot.ru, 2023

Избранные площадки



Источник: oborot.ru, 2023



157 тыс. кв. м

Общая площадь качественных объектов

9,5%

Вакантность в качественных объектах

\$3,3/кв. м

Средняя маркетингуемая ставка в сухих складах, в месяц

- Территория Узбекистана является перспективной с точки зрения размещения производственных мощностей в различных секторах экономики при сохранении более низких затрат, по сравнению с развитыми рынками, и высокого уровня человеческого капитала.
- В последние годы все больше международных компаний начинают рассматривать Узбекистан в качестве альтернативной платформы для размещения и расширения своего бизнеса.
- В 2020-2022 гг. на рынок Узбекистана вышли следующие компании: Fix price, Merries, Haval, Renault, Magnum, 3m, Arla foods, Bīl, Wildberries.
- Правительство Узбекистана активно поддерживает развитие малого и среднего бизнеса в стране, поощряет создание рабочих мест, что является положительным фактором для развития складских и производственных функций.
- Существующий складской фонд в Ташкенте, в основном, состоит из некачественных зданий советского типа (бывшие промышленные районы) и частных построек. Некоторые производители и торговые посредники предлагают небольшие блоки складских площадей на своих собственных объектах (например, на территории базаров, заводов или магазинов стали и металлоизделий).
- Предложения по аренде складов очень ограничены, в основном строятся объекты BTS (built-to-suit). Наиболее впечатляющий прирост стока будет зафиксирован в ближайшие 5-7 лет из-за эффекта низкой базы и активного развития рынка.
- Ожидается, что насыщенность качественных и современных складских помещений в Ташкенте к 2025 г. достигнет 100 кв. м на 1000 жителей. В настоящий момент показатель не доходит до 60 кв. м на 1000 жителей.

Складская недвижимость



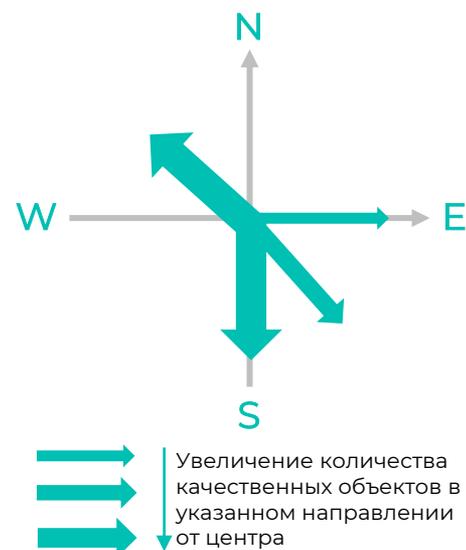
- Рынок складских помещений в Узбекистане не структурирован, не классифицирован, а также не институционален.
- Часто помещения в недавно построенных комплексах выставляются на продажу, так как спрос на продажу выше, чем на аренду.
- Ввиду выгодной транспортной доступности - близости к аэропорту, железнодорожным узлам и Ташкентской кольцевой автодороге, существующие предложения сосредоточены на востоке и юге, в основном в Сергелийском и Бектемирском районах.
- Недавно на рынок было выведено несколько современных складских и производственных помещений внутри специализированных (торговых и промышленных) профессиональных комплексов.
- Диапазон арендных ставок и цен относительно широк из-за большого разрыва в качестве между самыми дешевыми и самыми дорогими помещениями. Типы зданий варьируются от базовых конструкций палаточного типа до небольших промышленных комплексов с различными типами помещений (офис, холодильники и т.д.).

Грузооборот, млрд. т-км



Источник: Uzstat, 2022

Размещение качественных складов



Источник: CMWP, 2023

Объект	ГВА, кв. м	Вакантность, кв. м	Участок, га
"United Cargo Center" (UCC)	60 800	0	18,4
Orient Logistics Center	7 500	0	10,9
Agrocomplex FOOD CITY	21 400	6000	60
Trading and production complex TASHKENT INDEX	3 000	1000	71
Gold Dried Fruits	10 000	0	6,5

Источник: CMWP, 2023



5,2 млн чел

Иностранные посетители Узбекистана в 2022 г.

~2 000

Номеров в отелях современного качества Ташкента в 2022 г.

~\$120

Средняя цена на номер (ADR) в сегменте современного качества

~\$80

Доходность на номер (RevPAR) в сегменте современного качества

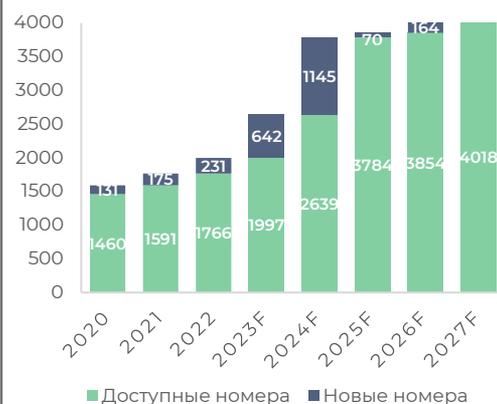
- Гостиничный рынок Узбекистана все еще находится на этапе формирования, однако, начиная с 2017 г., после смены правительства и избрания президентом Шавката Мирзиёева, страна открылась для всего мира, что дало гостиничному бизнесу новый толчок к развитию. Это проявилось и в отношении спроса (изменения в структуре и объемах), и предложения (больше новых проектов и международных гостиничных "флагов").
- В 2022 г. Узбекистан посетили с различными целями 5,2 млн иностранных граждан. По сравнению с предыдущим годом данный показатель вырос на 3,3 млн человек, или в 2,8 раза, однако это все еще на 23% ниже, чем рекордный результат 2019 г. (6,7 млн чел.).
- Столица Узбекистана - Ташкент - самый населенный город страны, а также ее политический и экономический центр.
- В отличие от старинных городов Великого Шелкового пути, привлекающих, в основном, туристов, современный Ташкент остается, прежде всего, бизнес-направлением, в лучшем случае выступая для туристов в качестве транзитного пункта, "точки входа", благодаря расположенному здесь крупнейшему международному аэропорту страны (Международный аэропорт «Ташкент» им. Ислама Каримова).
- Таким образом, сегментом, доминирующим в спросе на гостиничные услуги в отелях Ташкента, является бизнес-спрос (в том числе, со стороны госсектора), что особенно ярко проявляется в отелях более высокого ценового стандарта.
- Текущий объем номерного фонда современного стандарта Ташкента оценивается в пределах 2 000 номеров (подавляющая часть номеров - в сетевых отелях). Ожидается, что в течение 2023-2024 гг. данный сегмент рынка может практически удвоиться за счет ввода в эксплуатацию 1800 новых номеров.

Отели



- По данным Uzstat, в 2022 г. в Ташкенте насчитывалось 636 официально зарегистрированных коллективных средств размещения различных форматов и категорий общей вместимостью 13 641 номер. Из них номерной фонд гостиниц современного качества Ташкента, отслеживаемый CMWP, оценивается примерно в 2 000 единиц.
- До 85% номерного фонда современного качества представлено в отелях категорий "четыре звезды" и "пять звезд", таким образом, нынешняя структура номерного фонда современного качества сильно смещена в сторону отелей высоких ценовых категорий.
- Ожидаемый в течение 2023-2026 гг. ввод порядка 2000 новых номеров различного ценового стандарта сделает структуру рынка современного качества более сбалансированной, прежде всего, за счет увеличения доли номеров в отелях категории "три звезды".
- В "доковидном" 2019 г. операционные результаты отелей современного качества Ташкента были вполне впечатляющими: Средняя цена на номер (ADR) - в диапазоне \$140-150, Загрузка - в пределах 65%.
- Рыночная коррекция 2020 г., вызванная ограничениями на поездки из-за COVID-19, снизила среднегодовую загрузку до 21,2%, но поскольку сокращение спроса не было обусловлено рыночными причинами, следовательно, было неэластичным по цене, то уровень средней цены на номер скорректировался только на 11,8% в годовом исчислении, до \$131.
- Постепенное восстановление спроса в 2021-2022 гг. позволило рынку вернуть загрузку на уровень в 63% (по результатам 2022 г.), однако это стало возможным лишь за счет уступок по тарифам размещения, вызванных, в том числе, увеличением объема номерного фонда. Как результат, показатель Доходности на номер (RevPAR) в 2022 г. (\$80) на 19% отставал от результатов 2019 г.

Номерной фонд современного качества Ташкента, шт



Источник: CMWP, 2023

Операционные показатели отелей современного качества Ташкента



Источник: CMWP, 2023

Структура предложения современного стандарта в гостиницах Ташкента, %



Источник: Turizm xizmatlarini sertifikatlash markazi, CMWP, 2023

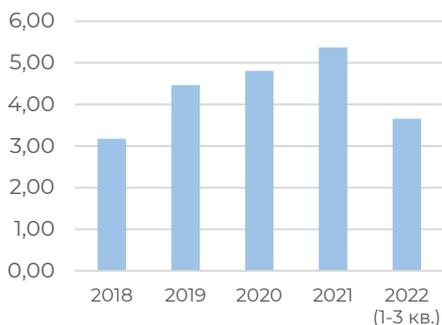


Динамика стоимости строительных работ, млрд \$



Источник: Uzstat, 2023

Освоение инвестиций в основной капитал в Ташкенте, млрд \$



Источник: Uzstat, 2023

- Заметный рост рынка коммерческой недвижимости Узбекистана обусловлен эффектом низкой базы и увеличивающимся интересом к развивающимся рынкам на мировой арене.
- Арендные ставки в коммерческой недвижимости, в основном, маркируются в долларах США, однако заключение договора происходит в национальной валюте.
- Рост экономики и падение безработицы являются драйверами роста. Так, уровень безработицы в столице снизился до 6,5%, что намного ниже, чем в среднем по стране - 8,6%.
- Рост сектора услуг Ташкента в 2022 г. в долларовом эквиваленте составил 22,4%, достигнув \$12,24 млрд. Это свидетельствует о начале трансформации рынка и увеличении занятости в этом секторе.
- Появляются первые объекты офисной и жилой недвижимости, сертифицированные BREEAM и LEED, что говорит о понимании важности экологии для дальнейшего развития.
- Интерес к объектам проявляют как международные, так и местные инвесторы.
- Одна из крупнейших сделок проведена с помощью e-auction - покупка здания «Министерства цифровых технологий и «Алокабанка» за 387 млрд. сумм (~\$34 млн). Здание до этого не могли продать более 2 лет.
- Победителем международного тендера на покупку пятизвездочной гостиницы Hyatt Regency Tashkent в центре столицы был выбран совместный фонд Abu Dhabi Uzbek Investment. Он предложил за гостиницу \$87 млн — сумму выше независимой оценки объекта.
- В 2023 г. будут проведены торги на 80-процентную долю государства в гостинице «Узбекистан».

ИНВЕСТИЦИИ



Денис Соколов FRICS

Генеральный директор
CMWP Uzbekistan

Denis.Sokolov@cmwp.uz
+998 94 022 0377
t.me/dsokoloff



Алексей Летуновский

Руководитель аналитической
группы CMWP Uzbekistan

Alexey.Letunovskiy@cmwp.uz
+998 94 777 01 68
t.me/letunovskiy_AV



Гули Карабаева

Аналитик
CMWP Uzbekistan

Guli.Karabaeva@cmwp.uz
+998 90 128 8510



Олег Ляпустин

Консультант
CMWP Uzbekistan

Oleg.Liapustin@cmwp.uz
+998 90 914 5632



Сергей Филь

Руководитель департамента
аренды и приобретения
CMWP Uzbekistan

Sergey.Fil@cmwp.uz
+998 99 630 8368
t.me/uz_fil



Юлия Токарева

Партнер, руководитель
департамента стратегического
консалтинга CMWP

Julia.Tokareva@cmwp.uz
+998 94 088 41 80
t.me/tokarevajulia



Марина Смирнова

Партнер, руководитель
департамента гостиничного
бизнеса и туризма CMWP

Marina.Smirnova@cmwp.group



Марина Усенко

Партнер,
Департамент гостиничного
бизнеса и туризма CMWP

Marina.Usenko@cmwp.group



Ольга Антонова

Партнер, руководитель
департамента торговой
недвижимости CMWP

Olga.Antonova@cmwp.uz



Татьяна Дивина

Руководитель департамента
исследований и аналитики
CMWP

Tatyana.Divina@cmwp.uz
https://t.me/tatyana_divina_life

Наш сайт

<https://www.cmwp.uz>



Наш Telegram

<https://t.me/reradar>



Наш YouTube

<https://YT/@uzurbanlife>



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.

Использование полностью или частично информации из данного отчета допускается только с письменного согласия ООО "CWP ADVISORS". Информация, содержащаяся в данной публикации, может быть процитирована только после получения соответствующего согласия.