








# СТРУКТУРА АРЕНДНОЙ СТАВКИ

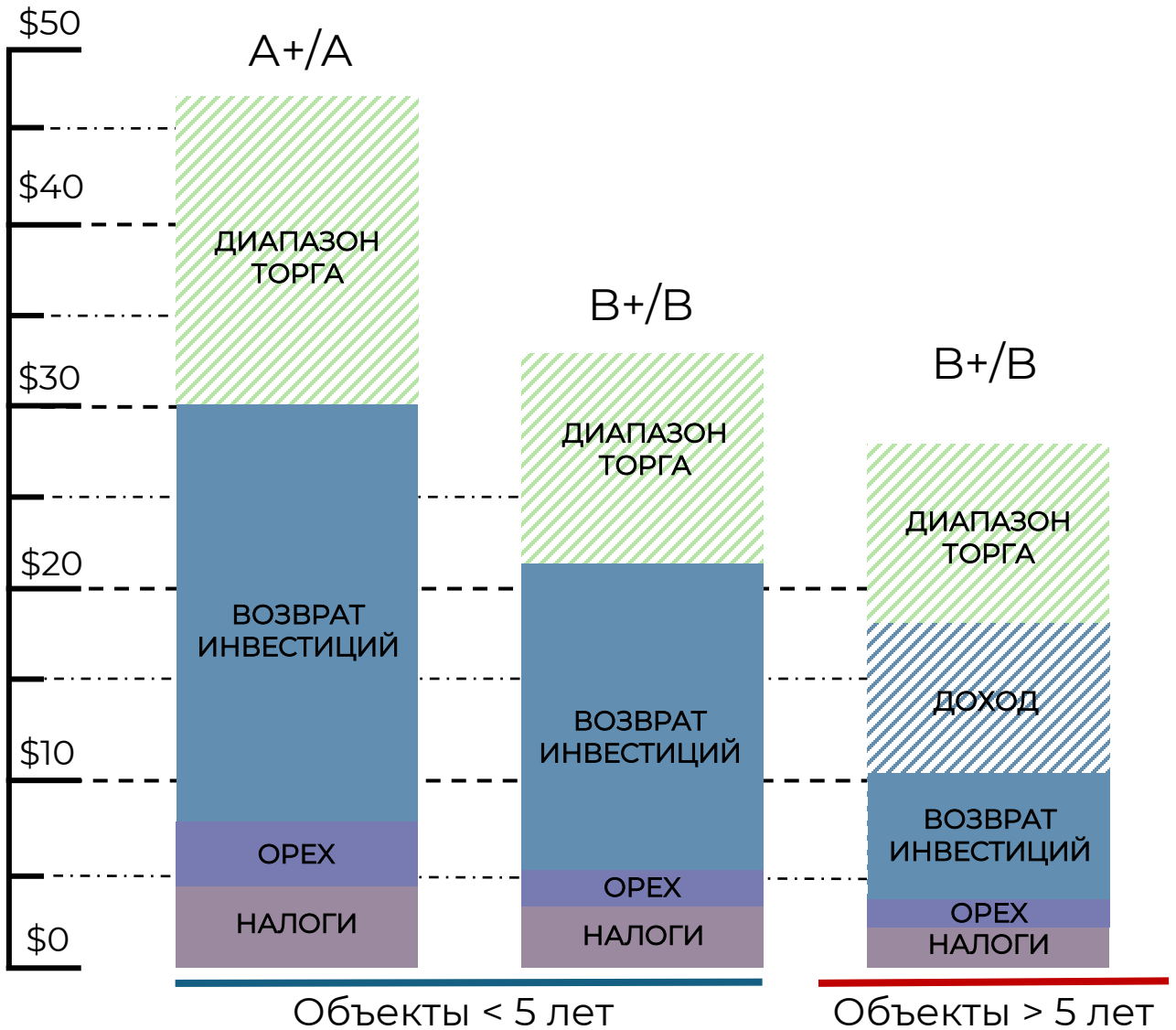
Ответы на вопросы  
арендаторов и арендодателей

декабрь 2023

# Структура арендной ставки

 Изменяющиеся  Постоянные

-  Диапазон торга – стоимостный диапазон, который может быть принят при заключении договора. Зависит от объекта и проведенных переговоров
-  Доход – диапазон дохода, получаемого арендодателем от сдачи актива в аренду (\$/м<sup>2</sup>/мес.)
-  Возврат инвестиций – сумма, необходимая для амортизации первоначальных расходов на покупку и отделку лота или строительства БЦ
-  ОПЕХ – операционные расходы, оплачиваемые арендатором, включают тех. обслуживание, охрану, клининг и пр.
-  Налоги – НДС, налог на прибыль, налог на имущество и иные налоги, учитываемые при формировании арендной ставки





## Виды ставок аренды

На рынке коммерческой недвижимости Узбекистана ставка аренды может быть рассчитана двумя основными способами:

1. Tripple Net – указывается базовая ставка за квадратный метр, без учета операционных расходов и налогов. Обычно применяется в зданиях класса А.
2. Full-Service Gross (All-In) – указывается ставка, включающая операционные расходы и налоги. Отдельно оплачиваются коммунальные платежи по приборам учета. Обычно применяется в зданиях класса В.

## Арендные каникулы

Арендные каникулы - это период времени, когда арендатор не платит арендную плату. Обычно арендные каникулы предоставляются в качестве льготы, компенсации ремонта или непредвиденных обстоятельств, когда арендуемое помещение не может быть использовано полноценно.

## Якорные арендаторы и ставка

Зданию нужен "первопроходец", т.к. самое сложное – это привлечение первых арендаторов. Якорным является арендатор на 20%+ площадей от всего здания. Соответственно, ставка аренды для якорного арендатора ниже по нескольким причинам:

1. Площадь – они занимают большие площади, например, в случае с торговыми центрами они сами генерируют большой доход и служат основной точкой притяжения.
2. Долгосрочность – они часто заключают долгосрочные контракты на аренду, что дает собственнику стабильность и возможность планирования денежных потоков на длительный период.
3. Привлекательность – их присутствие способствует привлечению других арендаторов

## Валюта договора

Владельцы коммерческой недвижимости хотят получать арендные платежи в долларах. Это связано с желанием не зависеть от инфляции национальной валюты. Однако договор, заключенный или привязанный к иностранной валюте, является ничтожным, так как все расчеты и платежи должны осуществляться в валюте Республики Узбекистан. Не допускается привязка цен на реализуемые товары (работы, услуги) на территории Республики Узбекистан к иностранным валютам и условным единицам ((ст.9) Закон Республики Узбекистан «О валютном регулировании» №573 от 23 октября 2019 года)\*

\*информация подтверждена международной юридической компанией «CENTIL»

## Индексация и ее необходимость

Индексация – это процент, на который увеличивается арендная ставка после начала нового периода. В большинстве случаев период равен году аренды. Соответственно, чем выше процент, тем больше будет увеличиваться ставка каждый период.

Индексация является неотъемлемой частью договора аренды, который заключается больше, чем на один год. Она помогает учесть инфляцию и растущие затраты на содержание помещений.

## Большой диапазон торговли по сравнению с развитыми рынками

Развивающиеся рынки не обладают базой накопленных и распространенных знаний о динамике ввода площадей и достижимых ставок аренды, что не дает арендаторам принимать взвешенное решение при оценке предложения арендодателя.

Развитие рынка происходит с накоплением базы знаний и опыта при заключении договоров аренды. Консультанты на таком рынке являются проводниками и людьми, накапливающими знания.

Развивающиеся рынки характеризуются большой разницей между маркируемой ставкой и реальной ставкой закрытия сделки – «диапазоном торговли». Это связано с отсутствием конкуренции на рынках определенного вида недвижимости и его класса.

**Арендная ставка** – это плата, которую арендатор (человек или компания, использующие недвижимость или другое имущество на временной основе) должен выплачивать владельцу недвижимого имущества или собственнику в течение определенного периода времени.



## Малое предложение качественных площадей на офисном рынке

80% зданий проектируется и строится с техническими характеристиками, не отвечающими требованиям арендатора, включая самые важные параметры такие как, воздухообмен, охлаждение, электричество.

Причины:

1. Экономия средств на конструктивных и инженерных работах, зачастую в совокупности с малым вниманием к стадии проектирования.
2. Отсутствие у девелоперов и проектировщиков понимания технических требований, необходимых для комфорта будущих арендаторов.
3. Использование нормативов из других стран и регионов, которые не учитывают все локальные климатические условия.

## С отделкой - 5%, без отделки - 95%

В большинстве случаев арендодатели предлагают офисные помещения без отделки. Это означает, что на арендаторе лежит обязанность инвестиции в ремонт помещений в соответствии со своими потребностями.

На рынке наблюдается преобладающий спрос на помещения с выполненным ремонтом, но лишь 5% офисных помещений в Ташкенте предоставляются с отделкой. На это повлияло несколько факторов, среди которых:

1. Собственник не готов нести дополнительные затраты, не включенные в финансовые модели окупаемости при покупке или строительстве.
2. Ожидание арендодателей, что ремонт будет сделан под конкретного арендатора. Однако это означает, что арендатор сможет переехать в офис только через 4-6 месяцев. Проблема в том, что офис такому арендатору чаще всего нужен «вчера».
3. Недостаточное количество компаний и специалистов в сфере Fit-Out, предлагающих высокое качество работ.

## Средняя стоимость отделки (Fit-Out)

По аналогии с выбором класса бизнес-центра важно учитывать требования бизнеса касательно уровня отделочных работ для офисных помещений (Fit-Out).

Можно сделать акцент только на зоне входа (ресепшн), применив дорогие материалы, освещение и ключевые особенности дизайна. Либо увеличить фокус на входной группе и клиентской зоне – клиентские переговорные комнаты, лаунж-зоны, кофе-поинты и т.д. (опять же, исходя из назначения и особенностей бизнеса). Или же сделать офис премиум-класса с высоким уровнем как для клиентов, так и для сотрудников компании.

В зависимости от уровня отделки стоимость будет варьироваться в среднем от \$650 до \$1'200 за м<sup>2</sup>, не включая НДС.

Это затраты на строительные работы без мебели и IT-оборудования, стоимость которых может сильно меняться в зависимости от производителя и используемых материалов.

## Выгодно ли арендодателю делать отделку?

Отделка за \$650/м<sup>2</sup> дает в среднем повышение арендной ставки на \$11/м<sup>2</sup> по сравнению с состоянием помещения без отделки (Shell&Core).

Наши специалисты считают, что на данный момент отделка или готовность сделать отделку офиса является способом сдать актив по более высокой цене. Дополнительно арендодатель выигрывает конкуренцию за арендатора, что помогает увеличить ликвидность недвижимости.

# Наша команда



**Денис Соколов FRICS**

Партнер, генеральный директор

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



**Алексей Летуновский**

Руководитель аналитической группы

Alexey.Letunovskiy@cmwp.uz  
+998 94 777 01 68  
t.me/letunovskiy\_AV



**Гули Карабаева**

Аналитик

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



**Татьяна Дивина**

Старший директор,  
руководитель департамента исследований и аналитики

Tatyana.Divina@cmwp.uz  
[https://t.me/tatyana\\_divina\\_life](https://t.me/tatyana_divina_life)



**Сергей Филь**

Руководитель департамента аренды и приобретения

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



**Олег Ляпустин**

Консультант

Oleg.Liapustin@cmwp.uz  
+998 90 914 56 32  
[https://t.me/oleg\\_liapustin](https://t.me/oleg_liapustin)



**Андрей Шмельков**

Директор проектов

Andrey.Shmelkov@cmwp.group  
+998 94 090 8804  
[https://t.me/Andrey\\_AY\\_CMWP](https://t.me/Andrey_AY_CMWP)



**Амаль Хаитов**

Консультант

Amal.Khaitov@cmwp.uz  
+998 90 399 3525  
[https://t.me/amal\\_khaitov](https://t.me/amal_khaitov)

Команда CMWP рада помочь Вам в решении любого вопроса, связанного с недвижимостью Узбекистана.

Компания оказывает услуги в сфере инвестиций, оценки, брокериджа, купли-продажи недвижимости, стратегического консалтинга, эксплуатации недвижимости, аналитики по всем секторам недвижимости – гостиницы, офисы, склады, ритейл, промышленная недвижимость и земельные участки.

Сайт

<https://www.cmwp.uz>



Telegram

<https://t.me/reradar>



YouTube

<https://YT/@uzurbanlife>



Наш офис: Ташкент, БЦ Orient, пр-т Амира Темура, 42