

# #MARKETBEAT

Q1 2022

АПРЕЛЬ



# Содержание





# МАКРОЭКОНОМИКА

Российская экономика в свободном падении.

В первом приближении прогнозы макроэкономистов предусматривают сжатие экономики на 8-12% в текущем году и допускают продолжение рецессии в 2023 г.

Если финансовые и экономические санкции уже «заложены» в прогнозы и оценки, то масштаб и последствия исхода западного бизнеса из страны еще предстоит оценить.

Мы полагаем, что именно во втором квартале станут заметны первичные последствия санкций, а в полной мере эффект санкционного давления мы увидим начиная с осени.

**20** %

Ключевая ставка ЦБ России по состоянию на апрель 2022 г.

**20-25** %

Прогноз инфляции на 2022 г.

**-8 -12** %

Прогноз падение ВВП в 2022 г.

## КРАТКОСРОЧНЫЙ ПРОГНОЗ: 3 ФАЗЫ

Мы предполагаем, что в краткосрочной перспективе экономическая ситуация будет разворачиваться в три этапа. «Горячая» фаза экономического кризиса придется, скорее всего, на лето, когда политическая ситуация немного стабилизируется.

Основной опасностью для российской экономики сегодня является излишний оптимизм властей, связанный, как с уверенностью в том, что массового исхода западного бизнеса не будет, так и одновременно с тем, что уход этого бизнеса выгоден русскому предпринимателю, так как создает возможности для импортозамещения.

Экономический блок правительства был застигнут врасплох решением о начале спецоперации и до сих пор не смог перехватить инициативу – реакции регулятора отстают от потребностей экономики.



## ОБВАЛ 2022

По предварительным оценкам, относительное падение ВВП в 2022 г. будет сравнимо с периодом 1992 г., когда экономика сократилась на 14%.

Однако коллапс советской экономики привел к семилетней рецессии, в течение которой ВВП упал на 40%. Поэтому сегодня основной вопрос для России не в глубине кризиса, а в его продолжительности.

### -8-12 %

Предварительные оценки сжатия ВВП

В 2022 г.

### -5,3%

Падение ВВП

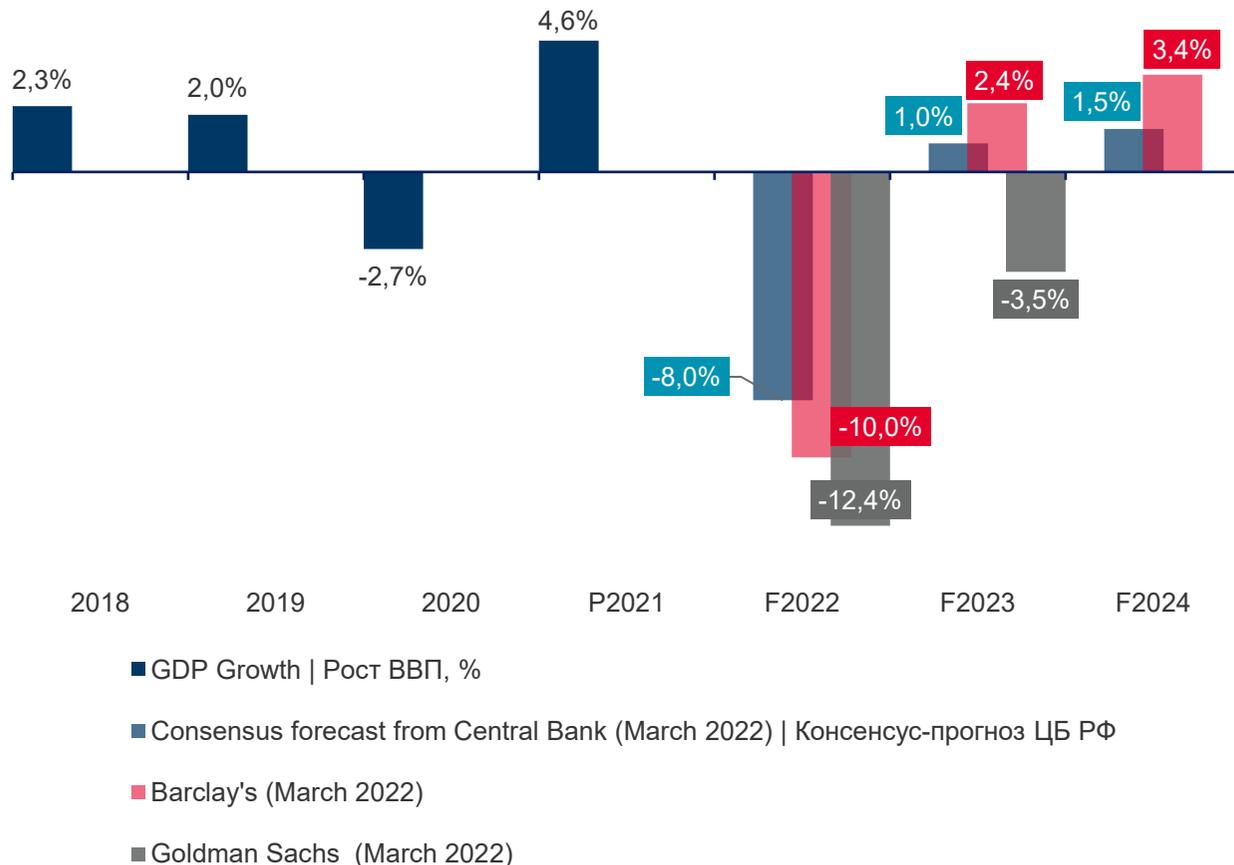
В 1998 г.

### -7,8%

Падение ВВП

В 2009 г.

Прогнозируемый рост экономики



# ИНФЛЯЦИОННАЯ СПИРАЛЬ

**23%**

Рост цен производителей в 2021 г.

**20%+**

Ожидаемая потребительская инфляция в 2022 г.

Источник: Moody's

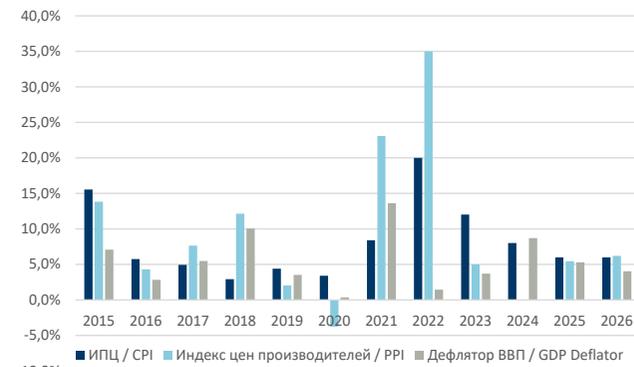
В 2021 году рост цен производителей составил 23%, однако в полной мере на потребителя этот рост не удалось перенести – потребительская инфляция в 2021 г. составила лишь 8%. Избыточный рост цен производителей сформировал сильное инфляционное давление в потребительском секторе, что привело к опережающему росту цен на потребительские товары уже в 1 квартале 2022 г.

Ритейлеры в полной мере постарались реализовать эффект девальвации рубля. Сужение информационного поля и ограничение оборота валюты привели к тому, что для населения укрепление рубля в последнюю неделю марта прошло незаметно и не создало ожиданий к снижению цен на импортные товары пропорционально укреплению рубля.

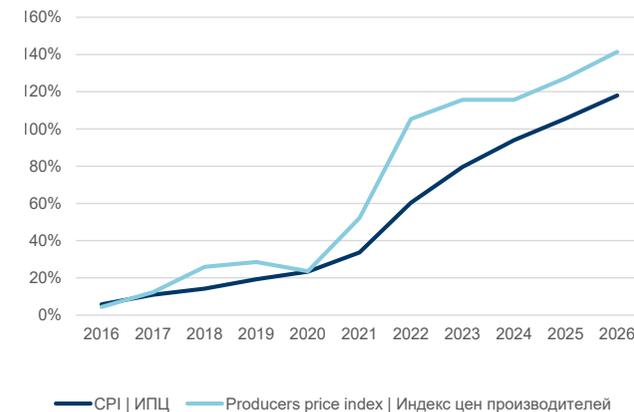
Первая инфляционная волна, скорее всего, завершится в апреле. Затем, в конце лета мы увидим вторую волну, вызванную снижением эффективности производства, связанную с ограничением поставок технологического оборудования, запасных частей и информационных платформ. Несмотря на то, что импортозамещение призвано снизить риски зависимости от мировых цен, в моменте переход на локальные технологии сопряжен с дополнительными расходами, которые при ограниченном импорте и сжатии предложения можно будет эффективно переложить на потребителя.

Поэтому в потребительском секторе высокая инфляция сохранится несколько лет.

Инфляция за год



Инфляция нарастающим итогом



# ПРОТИВ РЫНКА

Кризис разворачивается волнами, и на гребне каждой волны бизнес вынужден принимать оперативные решения. Однако сегодня логика дальнейших событий вполне очевидна. Это позволяет принимать решения заранее, действуя наперекор стадному чувству.

Основная опасность для бизнеса – это излишний оптимизм, равно как и глухой пессимизм. Несмотря на то, что по масштабу и характеру нынешний экономический обвал превосходит все, что современные бизнесмены видели в своей жизни, надо помнить о том, что российская экономика это не примитивный советский госплан, а сложная и функциональная система, поэтому вероятность выживания основных отраслей очень высока.

Недвижимость утратила свойства долгосрочного инвестиционного актива, однако в инфляционной среде коммерческая недвижимость обретает особую привлекательность.

В турбулентные времена доходность и окупаемость играют меньшую роль, чем просто способность актива приносить кэш.



**Денис Соколов**

Партнер, Руководитель департамента исследований и аналитики



# ГОРОДСКОЕ РАЗВИТИЕ

# Большая Кольцевая линия – новая центральность

Москва – это город с радиально-кольцевой планировкой. Садовое кольцо, МКАД, кольцевая ветка – эти объекты определяют понятие центра и периферии города в нашем сознании. Однако эти представления могут в скором времени измениться.

В 2022 году должна замкнуться Большая Кольцевая линия метро (БКЛ). Это новое кольцо, непохожее на остальные в городе, и его расположение нельзя назвать очевидным: одна сторона кольца значительно ближе к историческому центру, чем другая.

Мы попробуем разобраться, почему же БКЛ проходит именно так и насколько критична её асимметричность. Для этого мы будем рассматривать Москву в разрезе метрокоммун – территорий, обслуживающих одну станцию метро или пересадочный узел.

**Никита Дронов**  
Аналитик  
Пространственный анализ



## НОВОМУ ГЕОГРАФИЧЕСКОМУ ЦЕНТРУ – НОВОЕ КОЛЬЦО

Из-за развития метро на территории Новой Москвы географический центр города в границах метрокоммун (зоны доступности станций метро) смещается на юго-запад. Большая Кольцевая линия в этих условиях действительно располагается «по центру». Исторический центр и Кольцевая линия, привязанная к нему, наоборот, оказываются смещены на восток.

### Вокруг центра доступности

На схеме метро Большая Кольцевая линия расположена не по центру, потому что в центре схемы – Кольцевая ветка. Но если посмотреть на реальное расположение станций метро и территорий, которые они обслуживают (метрокоммуны), то картина меняется.

Все метрокоммуны вместе составляют Москву, объединяя районы с прямым доступом к метро (т.е. условно, Москва – там, где есть доступ к метро). Центр этой территории является **центром доступности** – точкой, добраться до которой одинаково с любой окраины, где есть метрополитен.

Таким образом по нашим расчётам центр доступности расположен на Парке Культуры, в 3,25 км от нулевого километра Москвы.

Вокруг этого центра и проложена Большая Кольцевая линия. И, как видно, с такого ракурса **мнимая асимметрия БКЛ исчезает**.

Размещение БКЛ именно таким образом лучше всего соответствует ситуации, когда исторически радиально-кольцевой город сосредотачивает своё развитие на одном направлении.

*Подробнее про метрокоммуны можно почитать в разделе "Городское развитие" [MARKETBEAT Q2–2021](#), а также в [статье](#)*

Метрокоммуны станций БКЛ (слева) и Кольцевой линии (справа) на карте Москвы в разрезе метрокоммун. Схема составлена с учётом планов развития метрополитена до 2027 года без учёта участка Троицкой линии.



## НОВЫЕ НАСТРОЙКИ

Рассмотрим положение каждой станции БКЛ и Кольцевой ветки относительно центра и окраины. Для станции показатель 40% означает, что если, например, от центра до конечной 10 остановок, то пересадка на БКЛ будет на 4-й станции.

Таким образом, БКЛ расположена практически посередине между новым центром и границами Москвы по метрокоммунам. Распределение показателя по кольцу практически идентично Кольцевой ветке, однако более сбалансированное по оси на юго-запад.

Очевидно, что новый центр (центр доступности) действительно близок к центру БКЛ. Можно сказать, что БКЛ – это **увеличенная Кольцевая линия, настроенная «по новому компасу»**.

# 3,25 км

## Смещение нового центра относительно старого

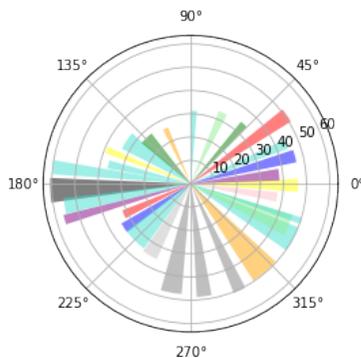
За старый центр условно принят нулевой километр, новый находится в районе Хамовники на улице Льва Толстого

# 42 %

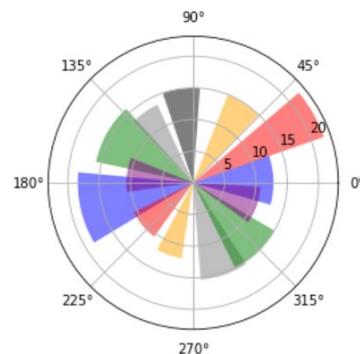
## средняя удаленность станции БКЛ от центра доступности

Где 100% - длина пути от центра до границы Москвы по метрокоммунам. Для кольцевой линии этот показатель составляет 14%.

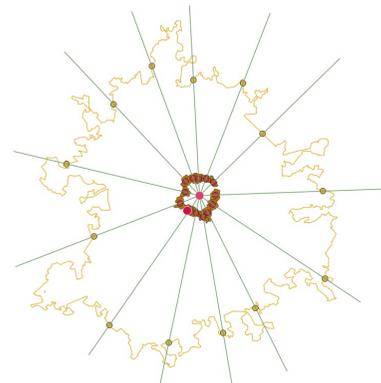
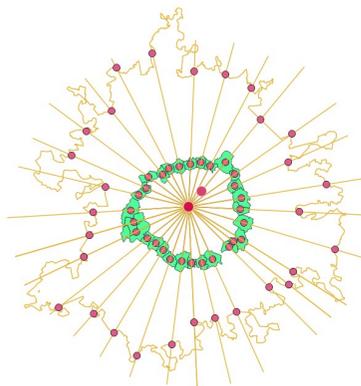
### БКЛ



### Кольцевая



На диаграммах представлены расстояния от центра до каждой станции БКЛ/Кольцевой в процентах от расстояния от центра до границы Москвы (по метрокоммунам). То есть **доля луча центр-станция, находящаяся в пределах соответствующего кольца**. Цвета соответствуют линиям станций-пересадок. Чем меньше разница в показателях у лучей с противоположными направлениями, тем выше симметрия этой пары и всей линии. Среднее расстояние от центра до станции БКЛ составляет 8,5 км.



### Расположение станций БКЛ и Кольцевой ветки на прямой центр-станция-граница.

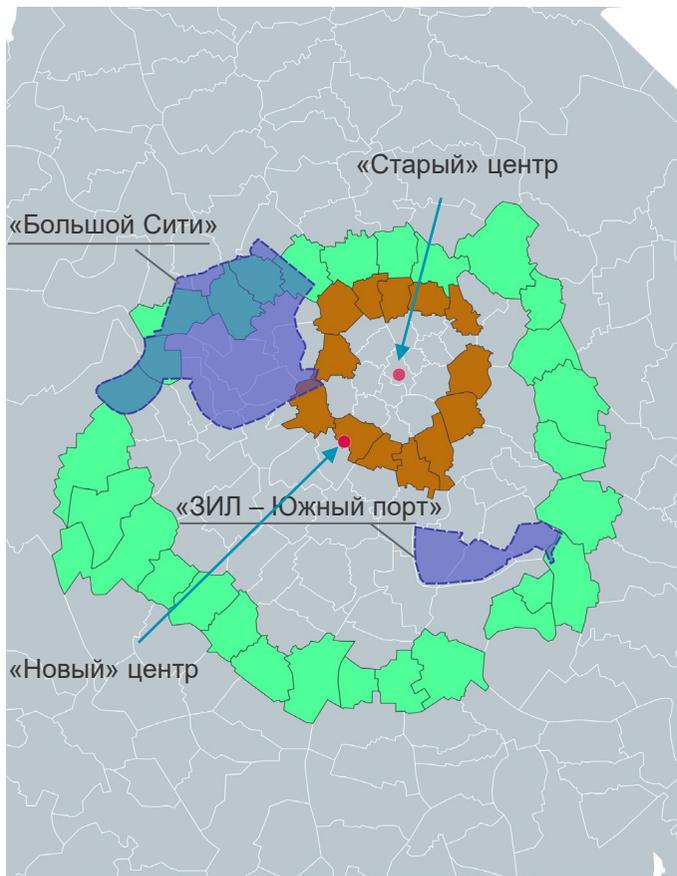
Снизу визуализирован расчёт долей для каждой станции БКЛ и кольцевой. Для наглядности на схемах присутствуют сразу оба центра (старый и новый)

## ЦЕНТРАЛЬНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ

- БКЛ определяет границы нового центрального района Москвы, внутри которого находятся главные точки роста города: CBD, Большой Сити, территория «ЗИЛ-Южный Порт».
- Центр БКЛ совпадает с новым географическим центром города в границах метрокоммун.
- Метрокоммуны БКЛ обладают двумя характеристиками, присущими центральным метрокоммунам: небольшая площадь и форма, близкая к правильной (круг, квадрат).

Эти качества благотворно влияют на опережающее развитие прилегающих территорий и на образование там новых локальных центров.

Метрокоммуны БКЛ и Кольцевой линии на схеме метрокоммун Москвы



Район Хамовники является новым географическим центром Москвы в границах метрокоммун. На практике это означает, что до метро Парк Культуры и Спортивная добираться примерно одинаково со всех концов Москвы и со всех направлений метро.

С учётом того, что сейчас район демонстрирует низкую деловую активность, интересно наблюдать, как изменится район в свете своей новой центральности. Повлияет ли новый статус района на развитие бизнеса в его границах.



# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В 1 квартале 2022 года ключевые риски, оказывающие влияние на развития сегмента, - геополитические. Офисный рынок наряду с экономикой всей страны оказался под давлением неуправляемых внешних факторов – ослабление национальной валюты, санкции, заявления западных компаний о приостановке/прекращении деятельности на территории РФ. Прогноз от начала года был пересмотрен в сторону снижения спроса, роста доли свободных площадей, удешевления аренды и сохранения отрицательного поглощения.

## Москва

1 кв. 2022 г. (Класс А, В+ и В-)

**18,96** МЛН КВ. М

Общее количество офисных помещений

**1,6** МЛН КВ. М

Количество свободных помещений

**13** ТЫС. КВ. М

Новое строительство

**8,3** %

Доля свободных помещений

**368\*** ТЫС. КВ. М

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

**-9** ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение

**19 852** руб. за кв. м  
в год

Средневзвешенная базовая ставка аренды

*\*Показатель не включает сделки резидентов в гибких офисах в связи с тем, что это отдельный сегмент рынка, функционирующий по своим законам*

# 2022 ГОД: РАБОТАЕМ С ТЕМ, ЧТО ЕСТЬ

Активность на офисном рынке будет всегда, вопрос в ее специфике. Если по итогам прошлого года мы фиксировали интерес к новым проектам, переездам в более престижные объекты и расширениям офисов, то в 2022-23 гг. интерес клиентов будет направлен в сторону оптимизации занимаемых площадей и поиск новых наиболее выгодных вариантов. Как и во все предыдущие кризисы, мы помогаем нашим клиентам найти лучшие решения.



**Наталья Никитина**  
Партнер, Руководитель департамента  
офисной недвижимости

## ПЕРЕСМОТР ПРОГНОЗОВ

На текущий момент стал очевиден тот факт, что после шоковой «заморозки» бизнеса оживления в ближайшие 3 месяца не произойдет. Наряду с экономической турбулентностью игроки рынка столкнутся со сжатием горизонта планирования. Результатом будет заметное снижение спроса, переезды в более экономически выгодные опции и оптимизация занимаемых площадей.

Ключевые индикаторы	2021	Прогноз на 2022		Изменение прогноза
		от января'22	от марта'22	
Новое строительство, классы А и В (кв. м)	590 529	500 000	<b>250 000</b>	- 50%
Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В (кв. м)	1 948 893	1 700 000	<b>1 000 000</b>	- 41%
Ставка аренды*, классы А и В (руб. / кв. м / год)	21 710	22 765	<b>20 600</b>	-10%
Доля вакантных площадей, классы А и В	8,2%	9,7%	<b>11,8%</b>	+ 2,1 п.п.

\* Средневзвешенная ставка аренды, рассчитанная по закрытым сделкам, не включает НДС и операционные расходы.

## КАК ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ ВАКАНСИЯ?

Исход международных компаний может скорректировать рыночную конъюнктуру и привести к структурным изменениям на офисном рынке.

**8,3 %**

Доля свободных площадей

Март 2022 г.

**11,8 %**

Доля свободных площадей

Прогноз на конец 2022 г.

### Композиция офисного стока



За последний месяц более 300 международных компаний заявили о приостановке/прекращении деятельности на территории РФ. По нашим оценкам, площади, занимаемые этими организациями, составляют **570 тыс. кв. м**, то есть **3%** от всего офисного стока. При этом потенциальной угрозой для вакансии является именно «цепная реакция», которую может запустить исход международных игроков с рынка, так как многие из них сотрудничали с отечественными компаниями. Сжатие бизнеса повлечет за собой сокращение рабочих мест и, как следствие, необходимых офисных площадей. Компании будут вынуждены оптимизировать свои расходы и либо сокращать занимаемые площади либо выбирать более экономически выгодные варианты размещения. Таким образом, доля свободных площадей начнет увеличиваться в 2022 году, а в 2023 году рост показателя станет еще более заметным.

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО И ПОГЛОЩЕНИЕ

В условиях сдержанного спроса, трудностей в привлечении финансирования проектов и удорожания цен на стройматериалы новое строительство будет минимальным, а поглощение останется в отрицательной зоне.

### Новое строительство

В ближайшие 2 года ввод большинства зданий будет перенесен на более поздние периоды. Причем если в конце 2021 года мы ожидали изменения сроков ввода у объектов, находящихся на начальной стадии строительства, ввиду удорожания цен на стройматериалы, то в текущих реалиях это может коснуться и зданий, находящихся на финальном этапе девелопмента. Есть вероятность полной заморозки строительства некоторых объектов. Показатель будет на уровне 250 тыс. кв. м в 2022 году (-50% от прогноза от января 2022 г.). В 2023 году мы увидим «эхо» кризиса и минимальные объемы ввода – 150 тыс. кв. м.

### Поглощение\*

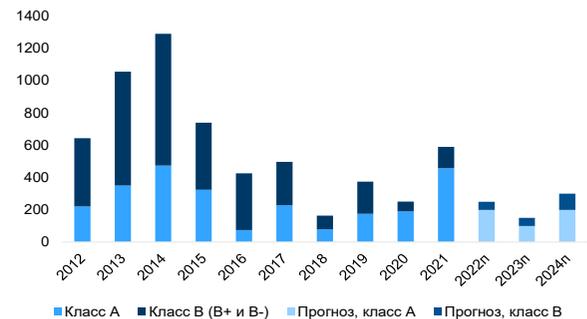
В 2021 году поглощение стремительно и триумфально вернулось в положительную зону благодаря активному спросу и рекордному вводу объектов, построенных под заказчика, после отрицательных значений 2020 года. Однако по итогам первого квартала 2022 года показатель зафиксировался на уровне -9 тыс. кв. м. Глубина снижения показателя будет увеличиваться – спрос со стороны потенциальных арендаторов будет крайне сдержанным, а новое строительство минимальным. По нашим прогнозам по итогам года показатель останется отрицательным и зафиксируется на уровне -454 тыс. кв. м.

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

### Новое строительство и поглощение



### Новое строительство



## СТАВКИ АРЕНДЫ

К концу года собственники будут вынуждены таргетировать вакансию путем снижения запрашиваемых ставок аренды.

**20 544** руб. / кв. м / год

01.01.2022-23.02.2022

Рублевый эквивалент, все сделки аренды на рынке

**18 454** руб. / кв. м / год

24.02.2022-31.03.2022

Рублевый эквивалент, все сделки аренды на рынке

Все ставки аренды указаны без учета операционных платежей и НДС

В ближайшие месяцы мы можем столкнуться с дифференциацией ставок аренды по открытым вакансиям и по закрытым сделкам. Рост ставок в качественных зданиях с высокой заполняемостью по открытым вакансиям может составить около 10%. В то же время из-за остановки бизнеса и резкого снижения арендной активности ставки по закрытым сделкам будут стабильными или иметь тенденцию к снижению.

Во втором полугодии мы увидим активизацию арендного бизнеса, связанного в первую очередь с оптимизацией затрат. В то же время количество сделок будет оставаться минимальным, а доля свободных площадей начнет расти.

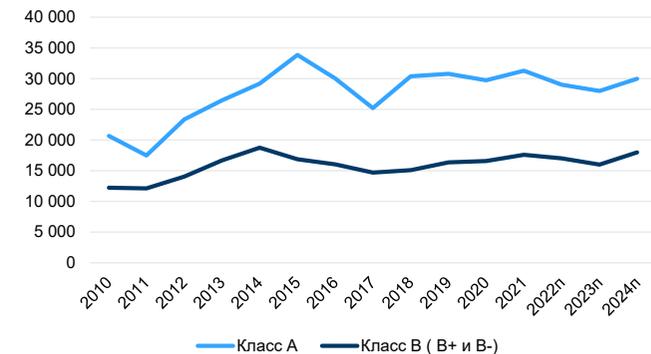
Собственникам, заинтересованным в сдаче своих площадей в аренду, придется идти на уступки и снижать ставки аренды, так как арендаторы будут вынуждены экономить и делать выбор в пользу более выгодных вариантов размещения. Таким образом, ставки аренды по закрытым вакансиям покажут снижение около 5% по итогам года.

При анализе ставок аренды 1 квартала 2022 года было выявлено, что показатель снизился после 24 февраля на 10%. Несмотря на то, что один месяц не является репрезентативным для определения фундаментальных тенденций, предварительно можно сделать вывод о том, что арендаторы уже отдают предпочтение более экономным вариантам размещения.

Ставки аренды: открытые вакансии/закрытые сделки, руб./кв. м/год



Ставки аренды: закрытые сделки, руб./кв. м/год



## СПРОС

В 2022-23 гг. арендная активность будет минимальной, а ключевым драйвером переездов в новые офисы будет желание оптимизировать затраты.

# 368 ТЫС. КВ. М

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

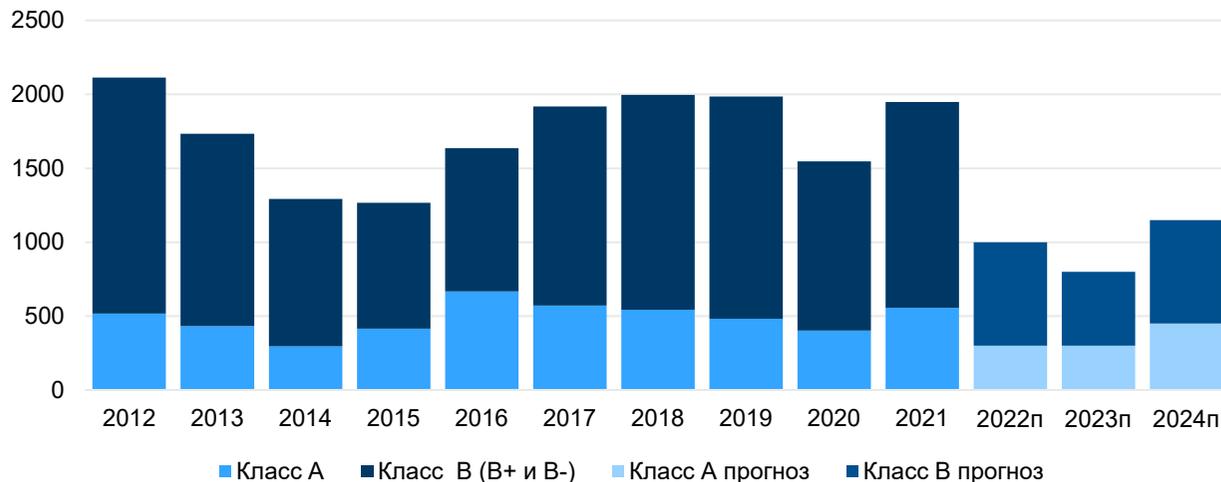
1 кв. 2022 г.

# 1 МЛН КВ. М

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Прогноз на 2022 г.

Объем сделок по классам (классическая аренда), тыс. кв. м



Замедление бизнес-активности в ближайшие три месяца сменится активизацией спроса, связанного в первую очередь с оптимизацией затрат, во второй половине года. На фоне растущей вакансии количество сделок будет минимальным. Наш январский прогноз был пересмотрен в сторону снижения показателя на 41%.

По факту демонстрировать стабильно активный спрос в текущих реалиях будут только государственные структуры/компании с гос. участием. В среднесрочной перспективе (2-3 года) возможно появление потенциальных арендаторов среди отечественных игроков, которые смогут успешно заместить уходящие бренды и форматы.

## ГИБКИЕ РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА

Как показал пандемийный 2020 год, гибкие офисы – отличное решение для размещения сотрудников в период турбулентности. В 2022 году при сохранении текущего внешнего фона мы не ожидаем повторения рекордных сделок прошлого года, однако формат по-прежнему будет востребован.

# 306 ТЫС. КВ. М

Объем рынка гибких рабочих пространств

1 кв. 2022 г.

# 154

Количество функционирующих площадок

1 кв. 2022 г.

# 84 %

Доля сетевых операторов

1 кв. 2022 г.

### Запланированные к открытию в 2022-23 гг. гибкие рабочие пространства: текущий статус



По итогам мониторинга площадок, открытие которых было запланировано на будущие периоды, было выявлено, что операторы 27% площадок перенесли даты открытия на более поздний срок (в среднем на три месяца). При этом еще 35% площадок представлены опциями built-to-suit, то есть их открытие состоится только в случае наличия заинтересованного арендатора.

В 2020-21 гг. в среднем ежегодно открывалось 65-70 тыс. кв. м в гибких рабочих пространствах. Несмотря на то, что в 2022 году деловая активность будет крайне сдержанной, показатель может достичь 90-100 тыс. кв. м. При этом 45% от нового ввода будет представлено двумя площадками, которые будут открыты после заключения OZON крупных сделок аренды в 2021 году.

В условиях сжатых горизонтов планирования компании вынуждены делать упор на тактические решения. Например, для перестраивания цепочек поставок может потребоваться найм команды логистов на несколько месяцев, а для трансформации IT-инфраструктуры компании - группы программистов. В подобных случаях гибкий офис станет оптимальным решением. Поэтому, несмотря на возможные структурные изменения (срок договоров, площадь заключаемых сделок, ценовые предпочтения), игроки рынка будут продолжать демонстрировать интерес к сегменту.



# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Восстановление потребительского рынка откладывается, новые потрясения охватывают сегмент. В ближайшей перспективе с проблемами столкнутся все участники рынка: платёжеспособность потребителей снижается, ритейлеры вынуждены перестраивать логистику и адаптировать бизнес-модели под новые условия, торговые центры сталкиваются с беспрецедентным явлением: исход международных брендов совокупно со снижением товарооборота отечественных компаний.

## Москва

1 квартал 2022 г.

**6,0** МЛН КВ. М

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

**27,5** ТЫС. КВ. М

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

**11** %

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах

Прогноз 2022 г.

**6,04** МЛН КВ. М

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

**90** ТЫС. КВ. М

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

**20** %

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах

# НОВОЕ ВРЕМЯ – НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

Пришло время более глубокой трансформации сегмента. Сохранение баланса интересов на непростом рынке остается приоритетом для всех игроков. Мы со своей стороны рассматриваем все возможные пути для наших клиентов: смотрим на азиатские рынки, анализируем изменения форматов объектов и предлагаем новые решения. Возможности есть всегда.

**Ольга Антонова**

Партнер, Руководитель департамента  
торговой недвижимости



## ПОТРЕБИТЕЛИ

Резкий рост инфляции, снижение реальных располагаемых доходов, рост уровня безработицы и высокая закредитованность населения неизменно приведут к сжатию потребительского рынка. Дефицит отдельных категорий товаров в краткосрочной перспективе и потенциальное замещение части товаров другими поставщиками так же будут негативно влиять на объёмы потребления.

Потребителям потребуется некоторое время, чтобы адаптироваться к новому предложению. После ипотечного бума в течение последних нескольких лет существующие кредитные и ипотечные обязательства будут составлять значительную часть расходов населения. Результатом станет жёсткая экономия и выбор магазинов эконом сегмента. В 2022 году мы увидим резкое снижение оборота розничной торговли. Далее можно ожидать стагнацию или небольшую отрицательную динамику.

### Потребительский рынок России



Источник: Росстат, Прогноз Центра макроэкономического анализа и краткосрочного прогнозирования от 17 марта 2022 г.

### Потребительские стратегии в кризисы\*



\* Интенсивность цвета отражает готовность потребителей отказаться от этой категории товаров / услуг. Чем насыщеннее цвет, тем большее количество респондентов выбрали данную группу товаров / услуг как наиболее вероятную статью экономии.

Источник: Nielsen IQ «Покупатель в кризис: как меняются стратегии FMCG-шоппинга?»; Rotim «Еженедельный мониторинг «М-пульс»: как планируют перераспределение трат россияне».

## ВАКАНСИЯ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ МОСКВЫ

Исход (полный или частичный) международных брендов – одна из ключевых проблем для рынка. Высвобождение площадей и потеря значимых мини-якорей, генерирующих потоки, могут привести к нарушению концепций, изменению циркуляции посетителей внутри объектов и ряду сопутствующих юридических проблем.

# 20%

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах Москвы при частичном исходе международных брендов

Прогноз на конец 2022 г.

# 35%

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах Москвы при полном исходе международных брендов

Прогноз на конец 2022 г.

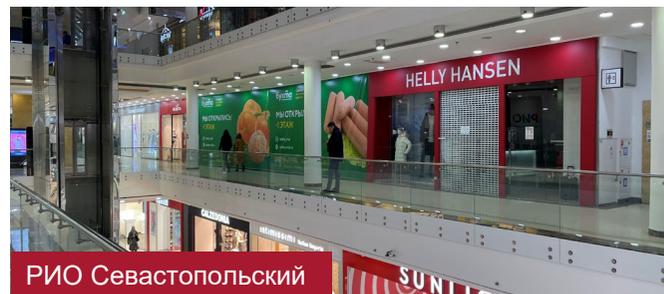
Рост доли свободных площадей – одно из последствий текущего кризиса.

Объектам крупного и среднего размера будет сложнее всего, понадобится время на проведение реконцепций, заполнение освобождающихся после международных брендов площадей, частичную или полную смену функций. Одним из краткосрочных решений для таких форматов может стать ротация арендаторов для создания более эффективных потоков посетителей и выделения «действующих» и «неиспользуемых» зон в ТЦ. Если неиспользуемые площади будут концентрироваться в отдельных коридорах / этажах, то есть возможность закрыть часть объекта с помощью временных конструкций, что позволит оптимизировать расходы по управлению объектом, улучшить потребительский опыт и общую атмосферу в торговом центре.

Сервисный ритейл (торговые помещения на транспортных узлах, магазины на первых этажах жилых комплексов) заберёт часть потока полноформатных ТЦ в условиях сокращения предложения.

В наиболее благоприятной ситуации окажутся малые форматы, так как районные ТЦ представлены в основном локализованным бизнесом и закрывают потребности в ежедневных тратах.

Приостановившие работу операторы в ТЦ Москвы



## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

По итогам 1 квартала 2022 г. в Москве завершено строительство 27,5 тыс. кв. м (два объекта – ТЦ Discovery на ТПУ Ховрино и Vnukovo Premium Outlet). Из крупных проектов в других городах России – введен ТЦ iMALL Esplanada в Перми (40,5 тыс. кв. м).

**90 ТЫС. КВ. М**

Новое строительство в Москве (торговые объекты от 15 000 кв. м торговой площади)

Прогноз на 2022 г.

**100 ТЫС. КВ. М**

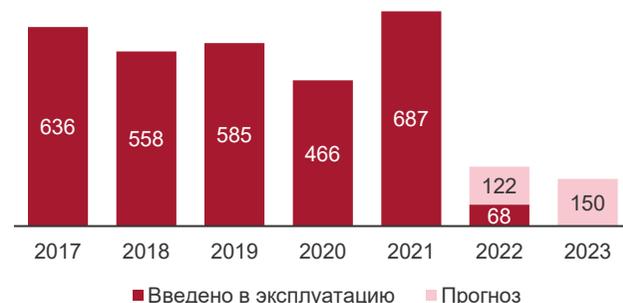
Новое строительство в регионах (торговые объекты от 15 000 кв. м торговой площади)

Прогноз на 2022 г.

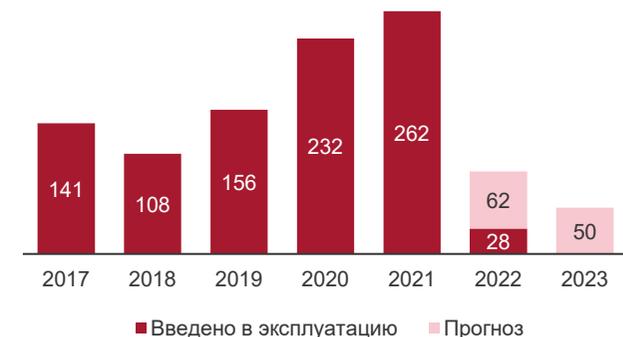
В 2021 году показатель нового строительства достиг максимального значения за последние 5 лет – в России был открыт 21 форматный торговый центр общей торговой площадью 687 тыс. кв. м. Поэтому уже в начале этого года мы ожидали минимальных объёмов ввода строительства на 2022-2023 гг. На текущий момент говорить о массовом изменении планов девелоперов в связи со сложившейся ситуацией пока рано. Перенос сроков ввода объектов, которые мы увидели в первом квартале, пока представляет собой обычную практику девелопмента. Тем не менее, мы ожидаем замедление темпов строительства новых объектов и частичного переноса сроков ввода. Мы снизили прогноз по новому строительству и в Москве, и в регионах России. В Москве ожидаемый на начало года ввод 120 тыс. кв. м понизили до 90 тыс. кв. м. По другим городам России прогноз пересмотрели с 200-250 тыс. кв. м до 100-150 тыс. кв. м.

В пандемийные 2020-2021 гг. новые стройки крупных проектов практически не начинались, поэтому в ближайшие годы будут достраиваться только объекты в высокой стадии готовности.

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



Ежегодный ввод в эксплуатацию торговых площадей, Москва, тыс. кв. м



## ПОСЕЩАЕМОСТЬ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ СНИЖАЕТСЯ

В середине марта отмечался рост посещаемости торговых центров Москвы относительно аналогичного периода прошлого года, что стало реакцией на уход международных компаний и ажиотажный спрос на закупку товаров.

Однако по итогу марта индикатор показал падение год к году на 2,5%.

**-2,5%**

Трафик в ТЦ Москвы

Март 2022 vs март 2021

**-20,7%**

Трафик в ТЦ Москвы

Март 2022 vs март 2019

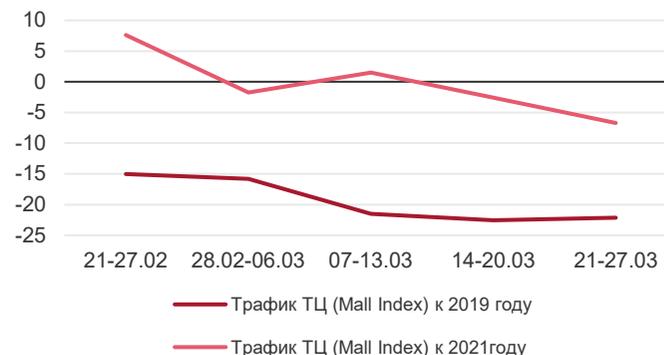
Источник: Focus, Romir

Снижение посещаемости торговых центров в марте – ожидаемое последствие массовых закупок товаров в конце февраля-начале марта и приостановки деятельности международных брендов. В ближайшее время мы увидим сохранение тенденции, однако в среднесрочной перспективе, возможно, именно торговые центры будут выполнять функцию рекреации и получения позитивных впечатлений у потребителей. При этом фокус сместится именно на времяпрепровождение при минимальных тратах. Рациональное потребление и экономия будут ключевым паттерном потребительского поведения на долгое время.

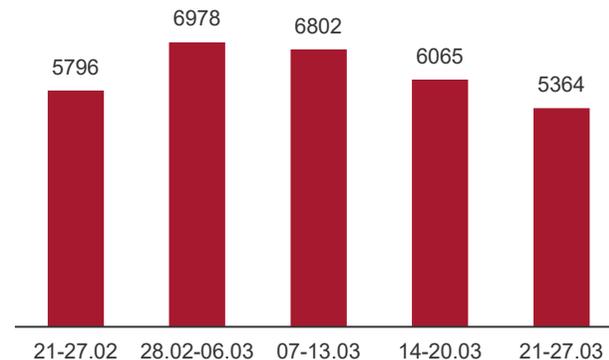
Трансформация пула арендаторов, рост доли предложения более демократичных товаров, создание многофункциональных зон с упором на услуги, оптимизация расходов на обслуживание объекта за счёт неиспользуемых площадей – основная стратегия ТЦ на ближайшее время.

В свете заявлений международных брендов о приостановке деятельности и потенциальном уходе из России эксперты обратили своё внимание на регионы, в которых ТЦ функционируют в условиях санкций. Например, Крым и Иран. Важно отметить, что в этих локациях действительно работают несколько торговых объектов, но обеспеченность торговыми площадями на душу населения в десятки раз ниже, чем в крупных городах России.

Трафик ТЦ в 2022г. (Mall Index), Москва, %



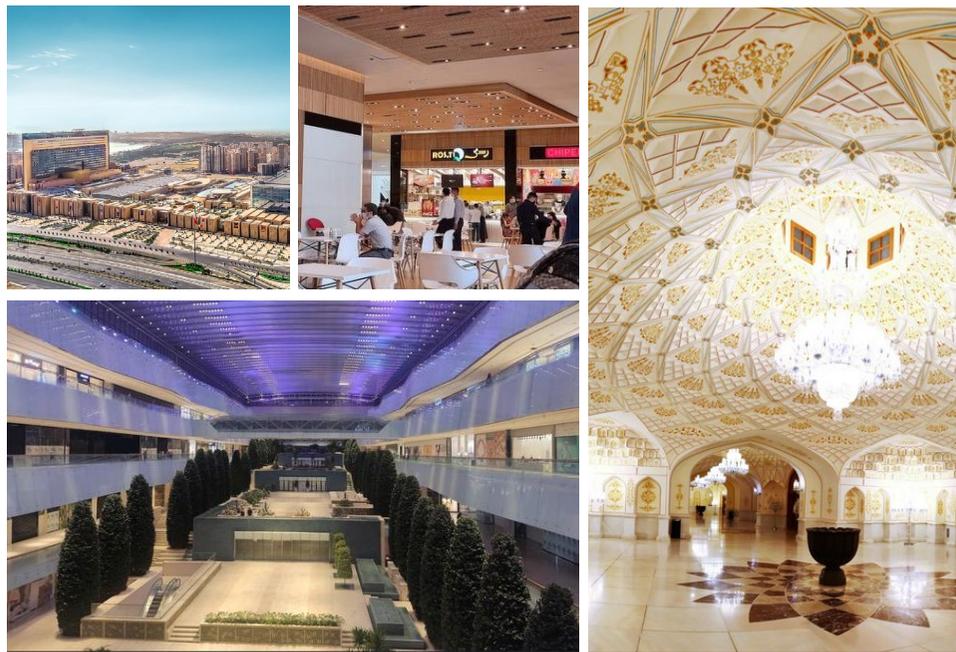
Динамика недельных номинальных расходов россиян, рублей



## ИРАН - ПРИМЕРЫ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Торговые центры Тегерана функционируют в условиях западных санкций, а, значит, прямой выход международных брендов на рынок Ирана затруднён. В наиболее качественных объектах мы видим высокую заполняемость торговых галерей, по франшизе представлены отдельные западные бренды, однако в городе к профессиональным торговым центрам можно отнести только единичные проекты. Все объекты представляют собой небольшие комплексы (GLA не более 35 000 кв. м), распроданные отдельными блоками. Единственный крупнейший объект на рынке – Иран Молл (GLA 267 тыс. кв. м), введен в эксплуатацию в 2018 году, однако торговые галереи практически полностью пусты. Поток посетителей обеспечивается крупным выставочным комплексом, спортивным кластером и отелем, включенными в инфраструктуру комплекса.

Iran Mall, Тегеран



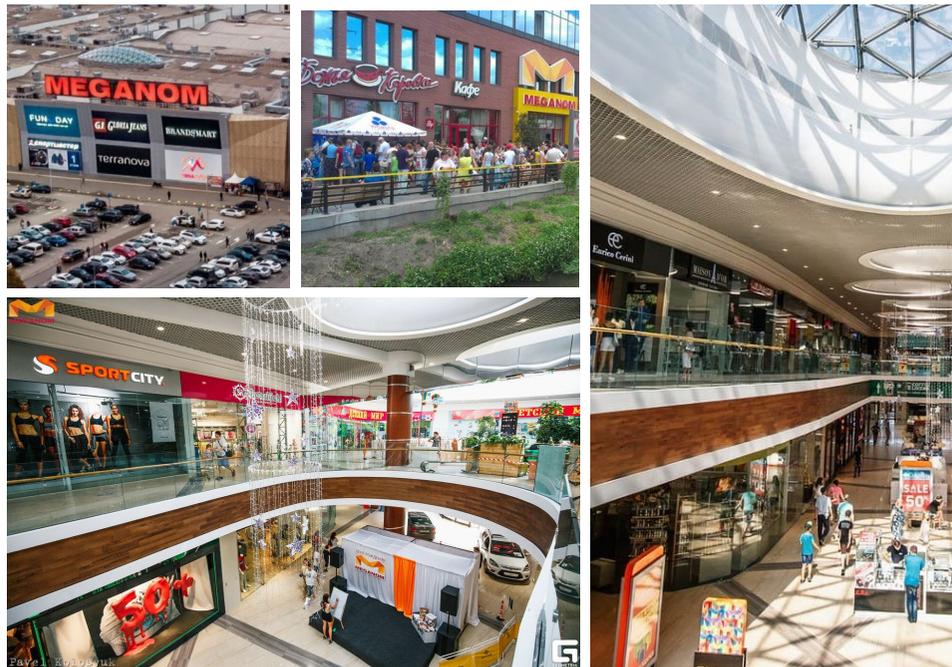
Kouros Complex, Тегеран



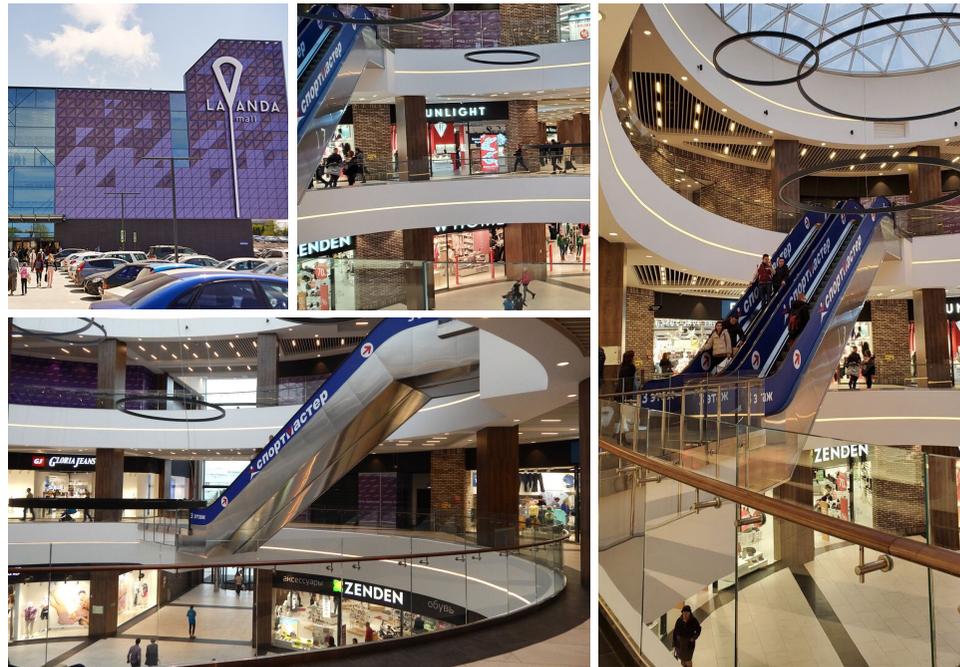
## КРЫМ - ПРИМЕРЫ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

Крым – ещё один регион с торговыми центрами, но без международных брендов: торговые галереи заполнены российскими, локальными брендами, а также такими турецкими гигантами как LC Waikiki, De Facto, Gizia. Однако высокая заполняемость площадей связана с тем фактом, что форматных торговых центров на рынке очень мало. Обеспеченность торговыми площадями в крупных городах России значительно выше, оперативно заполнить все потенциальные площади за выездом международных брендов локальными сетями и игроками стран Азии будет сложно – на переговоры и открытия понадобится время, поэтому в краткосрочной перспективе доля свободных площадей будет оставаться высокой. Примеры скромных рынков недвижимости Ирана и Крыма не смогут стать полезной рыночной практикой для рынка России.

MEGANOM, Симферополь



Lavanda Mall, Севастополь





# СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

В текущий кризис складской рынок вошел на пике востребованности и имеет некоторый запас прочности. Специфика и назначение сегмента определяют его устойчивость в периоды экономических спадов в сравнении с другими сегментами коммерческой недвижимости. На сегодняшний день внешними факторами риска для сегмента выступают исход международных компаний, слабый потребительский рынок, высокая инфляция как в потребительском, так и в производственном сегменте. Мы ожидаем ослабление рынка в ближайшие 2 года с постепенным восстановлением в 2024-2026 гг. Пик кризиса начнет ощущаться в конце 2022 года, однако в цифрах мы его увидим в 2023.

*\* Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в существующих объектах без операционных расходов, коммунальных платежей и НДС*

## Московский регион

1 квартал 2022 г.

**21,1** МЛН КВ. М

Общее предложение складских помещений, классы А и В

**6 700** РУБ. / КВ. М / ГОД

Ставка аренды\*, класс А

**248** ТЫС. КВ. М

Новое строительство, класс А и В

**1,7** %

Доля вакантных площадей, класс А

**455** ТЫС. КВ. М

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В

# ВЫСТОИМ ВМЕСТЕ

Выстраивание новых логистических цепочек, рост отечественных производителей и выход на рынок азиатских компаний – возможности для сегмента в новой реальности. В 2022-2023 гг. рынок будет находиться под давлением растущего уровня вакантных площадей, однако социально и инфраструктурно значимая функция складских объектов – важнейшее преимущество в кризисы.

**Егор Дорощев**

Партнер, Руководитель департамента  
складской и индустриальной  
недвижимости



## ПЕРЕСМОТР ПРОГНОЗОВ

По итогу 2021 года мы ожидали стабилизацию сегмента после стремительного развития в последние 2 года, однако изменение макроэкономической ситуации оказывает сильное давление на рынок.

Ключевые индикаторы	2021	Прогноз на 2022		Изменение прогноза
		от января'22	от марта'22	
Новое строительство, классы А и В (кв. м)	1 399 236	1 400 000	<b>800 000</b>	- 43%
Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В (кв. м)	2 827 004	2 000 000	<b>1 000 000</b>	- 50%
Ставка аренды*, класс А (руб. / кв. м / год)	5 500	6 000	<b>7 000</b>	+ 17%
Доля вакантных площадей, класс А	1%	1%	<b>5%</b>	+ 4 п.п.

\* Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в существующих объектах без операционных расходов, коммунальных платежей и НДС

## ВАКАНСИЯ: ПОТЕНЦИАЛЬНЫЕ РИСКИ

Исход международных компаний может скорректировать рыночную конъюнктуру и высвободить около 10% площадей.

**1,7 %**

Доля свободных площадей,  
класс А

Март 2022 г.

**5 %**

Доля свободных площадей,  
класс А

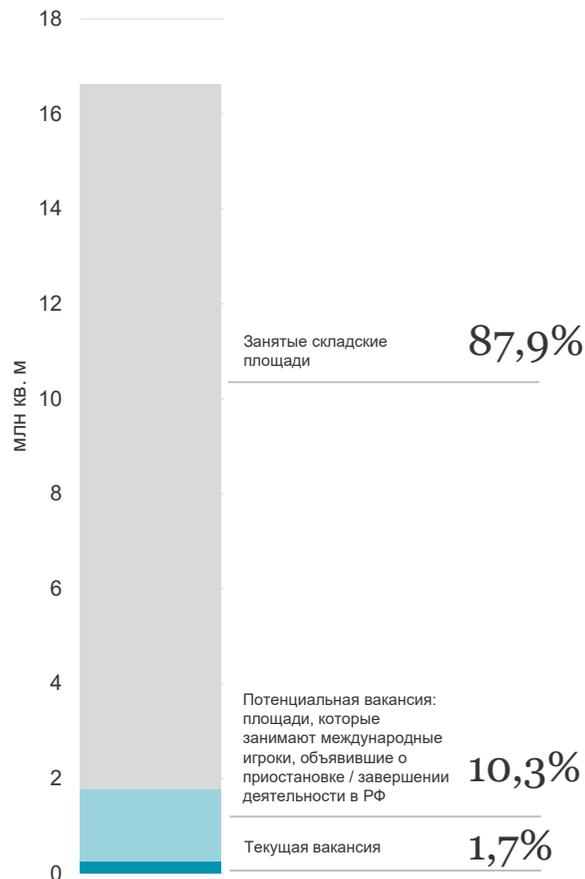
Прогноз на конец 2022 г.

**10 %**

Доля свободных площадей,  
класс А

Прогноз на конец 2023 г.

Структура предложения, класс А



За последний месяц более 300 международных компаний заявили о приостановке / прекращении деятельности на территории РФ. По нашим оценкам, занимаемые ими площади составляют 1,5 млн кв. м, то есть 10% от всего предложения класса А в Московском регионе. Однако рост вакансии будет определяться не только уходом международных компаний, но и сжатием отечественных ритейлеров, вызванным ростом курсов валют, нарушением логистических цепочек, слабым потребительским рынком и трансформацией потребительских предпочтений.

Мы ожидаем, что в ближайшие 3 месяца арендаторы будут осторожны в сокращении площадей в связи с сохраняющейся неопределенностью и перестраиванием бизнес-процессов.

Во второй половине года мы увидим активный выход на рынок площадей в существующих объектах в виде субаренды и площадей за выездом арендаторов, приостановивших свою деятельность в России. Однако пик вакансии придется на 2023 год – доля свободных площадей, по нашим оценкам, достигнет 10%.

## ФЕНОМЕН СТАВОК: СОХРАНЯЮЩИЙСЯ РАЗБРОС И ИНФЛЯЦИОННЫЙ РОСТ

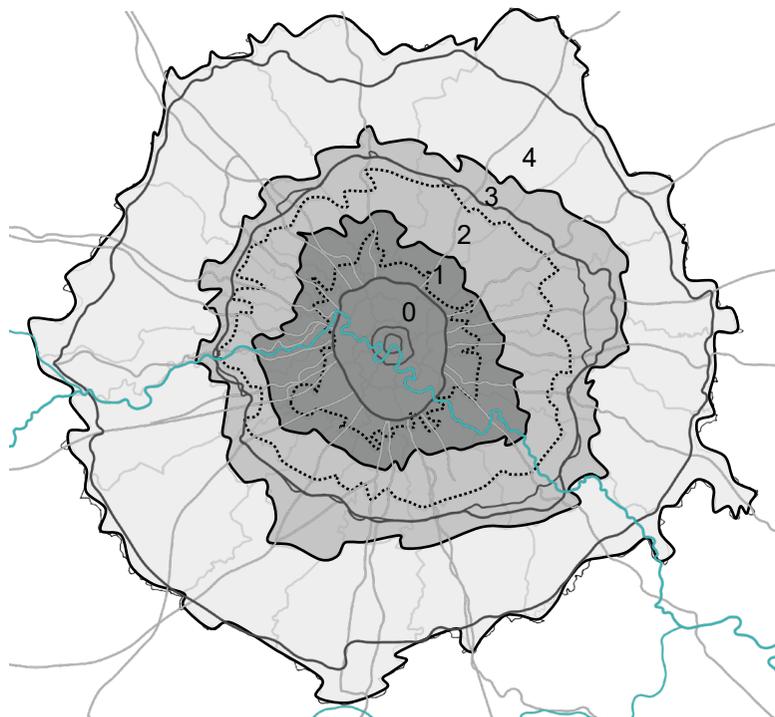
С осени 2021 года на складском рынке Московского региона установилась сильная дифференциация ставок аренды. «Классическая» средневзвешенная ставка аренды по существующим объектам выступает индикатором здоровья рынка, но фактически не отражает всего многообразия существующего предложения.

К концу марта средневзвешенный индикатор зафиксировался на уровне 6 700 рублей за кв. м в год. (+22% к показателю на конец 2021 года), однако значительный диапазон ставок в зависимости от степени готовности объекта и его удаленности от Москвы продолжает сохраняться. Предложения в существующих объектах варьируются от 5 800 (в традиционных логистических локациях) до 15 000 (в границах Москвы) рублей за кв. м в год. В то время как в строящихся объектах запрашиваемые ставки аренды еще выше: от 6 000 (традиционные логистические локации) до 16 500 (внутри Москвы) рублей за кв. м в год.

Средневзвешенный индикатор до конца года продолжит рост, связанный с рекордным показателем инфляции, однако операторов, готовых к заключению договоров на таком уровне ставок, в текущей ситуации практически нет. Рост вакансии в 2023 году может повлечь за собой коррекцию ставок аренды вниз.

Подробнее про модель субагломераций Московской области и ее применимости к складскому сегменту можно почитать в разделе «Складская недвижимость» в [MARKETBEAT Q4-2021](#)

Складские пояса



Средневзвешенные ставки аренды\*, рублей / кв. м / год

	Существующие объекты	Строящиеся объекты
Объекты городской логистики	9 300	10 300
0-1 пояс		
Зона влияния ЦКАД	6 400	6 600
2-3 пояс		
4 пояс	5 800	6 000

\* Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды без операционных расходов, коммунальных платежей и НДС

## НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Сбои в логистических цепочках, изменения в курсе валют и уход / приостановка многих иностранных производителей ведут к значительному удорожанию строительства новых объектов.

# 248 ТЫС. КВ. М

Новое строительство, классы А и В

1 кв. 2022 г.

# 800 ТЫС. КВ. М

Новое строительство, классы А и В

Прогноз на 2022 г.

Структура нового строительства, Московский регион, классы А и В



В период активного роста сегмента в 2020-2021 гг. было анонсировано множество новых крупных спекулятивных проектов, а также подписаны объекты формата BTS на более чем 2 млн кв. м. В начале года мы ожидали, что результатом такой активности станет рекордный показатель ввода за последние 7 лет (1,4 млн кв. м), однако в текущих обстоятельствах прогноз был понижен до 800 тыс. кв. м.

В условиях сохраняющегося роста стоимости строительства и низкого спроса мы увидим перенос сроков ввода и заморозку части проектов. В зоне высокого риска находятся спекулятивные объекты на начальной стадии строительства, в которых площади еще не были законтрактованы. Сжатие спроса и высвобождение части площадей переместят фокус спроса в готовые объекты с более гибкой экономикой.

# СПРОС

Мы ожидаем сохранения «заморозки» рынка в ближайшие 3 месяца. Арендаторы будут осторожны в сокращении площадей в связи с сохраняющейся неопределенностью. Ослабление рынка придется на вторую половину года, пик кризиса – на 2023 год.

## 455 тыс. кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей, Московский регион, классы А и В

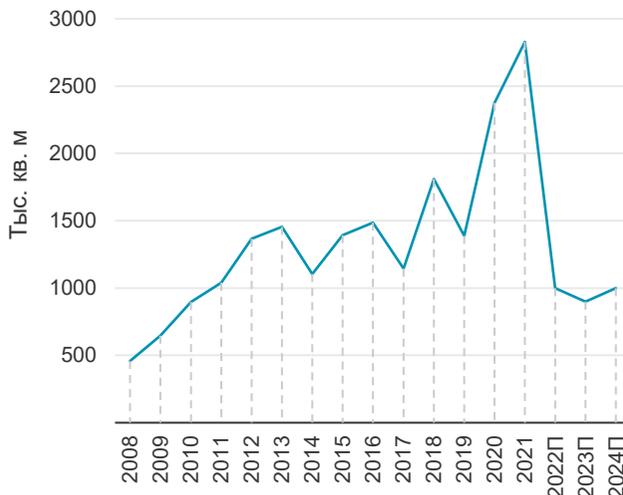
1 кв. 2022 г.

## 1 млн кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей, Московский регион, классы А и В

Прогноз на 2022 г.

Сумма купленных и арендованных площадей, Московский регион, классы А и В



Структура спроса по типу арендаторов, Московский регион



В январе-феврале 2022 года рынок продолжал рост после рекордов 2020-2021 гг., однако изменение внешнего фона привело к «заморозке» процессов в марте. Сумма купленных и арендованных площадей по итогу 1 квартала составила 455 тыс. кв. м, что на 16% выше аналогичного периода 2021 года.

Наиболее активной категорией арендаторов стали онлайн операторы, на них пришлось 72% всего спроса в Московском регионе (326 тыс. кв. м, из которых 180 тыс. кв. м – проект built-to-suit для AliExpress в парке А2 Обухово). Результаты 1 квартала – инерционные показатели роста сегмента в докризисный период.

В ближайшие 3 месяца сохранится «заморозка» рынка, которая началась с конца февраля. Мы ожидаем возобновление бизнес активности во второй половине года, однако к прежним пиковым значениям 2020-2021 гг. показатель в ближайшее время не вернется.



# ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

## МНОГООБЕЩАЮЩЕЕ НАЧАЛО ГОДА

# 58,8 %

Загрузка отелей накопленным итогом за 2 мес. 2022 г.

Рынок качественных отелей

# 8,2 п.п.

Прирост Загрузки по сравнению с аналогичным периодом 2021 г.

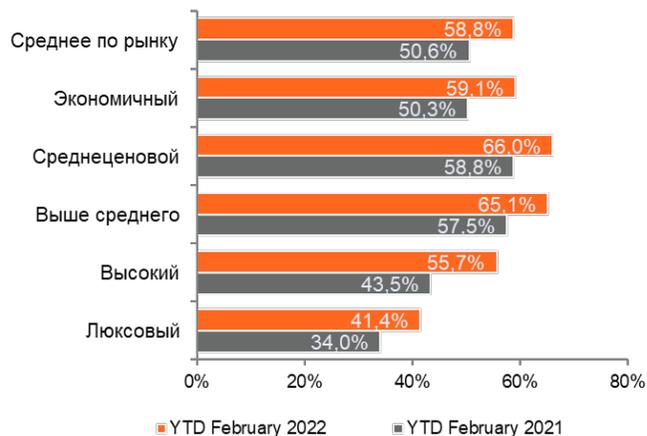
Рынок качественных отелей

# 7 074 руб.

Средняя цена на номер накопленным итогом за 2 мес. 2022 г.

Рынок качественных отелей

Загрузка в отелях современного качества по сегментам - янв-фев 2022 г. по сравнению с янв-фев 2021 г.



Средняя цена на номер (руб.) в отелях современного качества по сегментам - янв-фев 2022 г. по сравнению с янв-фев 2021 г.



# Смена парадигмы

С одной стороны, опыт выживания и перестройки бизнеса гостиниц, спровоцированные COVID-19, подготовили отельеров ко многим сложностям текущего периода, однако между началом 2020 г. и 2022 г. есть и существенное отличие. Если два года назад основная проблема виделась в закрытии границ, карантинных мерах и долгих ожиданиях чудодейственной вакцины, то сегодня политическое и экономическое противостояние между Россией и странами Запада имеют более фундаментальные причины, которые могут привести к полной смене парадигмы работы гостиниц в Российской Федерации.



**Марина Усенко**

Партнер,  
Гостиничный бизнес и туризм

## DÉJÀ VU В КВАДРАТЕ

# 40-45 %

Прогнозируемая Загрузка отелей Москвы в марте 2022 г.

Отели категорий «три-четыре звезды»

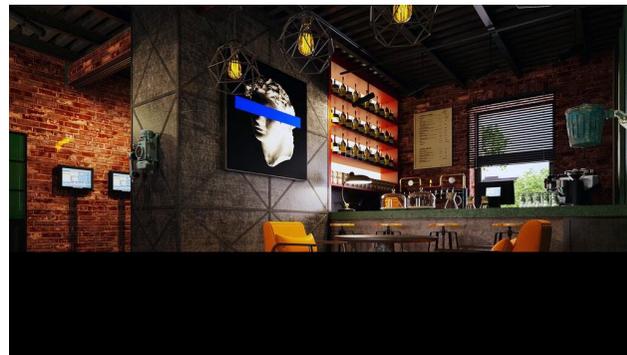
# -10-20 %

Прогнозируемое снижение Средней цены на номер в марте 2022 г.

Отели категорий «три-четыре звезды»

Результаты 1 кв. 2022 г. с операционной точки зрения практически повторяют начало 2020 г. (многообещающие январь и февраль, а затем резкий спад бизнеса в марте), но с точки зрения фундаментальных принципов ведения бизнеса многое (бронирование по телефону, необходимость работать без привычного программного обеспечения, дефицит товаров), по словам участников рынка, "вернулось в 1990-ые".

Под сменой парадигмы подразумевается максимально полное импортозамещение всех возможных расходных материалов, продуктов и товаров, а кроме того – что особенно важно! – программного обеспечения. В крайних случаях речь может идти о замене глобальных сетевых операторов (сегодня это, в основном, американские и европейские компании) на гостиничные компании меньшего масштаба, которые, впрочем, работают и развивают узнаваемые бренды в регионах с более перспективными целевыми рынками спроса.



## DÉJÀ VU В КВАДРАТЕ

**до 70 %**

Доля прямых продаж в составе продаж номеров в марте 2022 г.

Сетевые отели Москвы

С операционной точки зрения, после первоначального «шока» для гостиничного бизнеса, вызванного началом СВО на Украине, к середине марта гостиничный бизнес в Москве постепенно вернулся к ритмичной работе в новых предложенных условиях. По оценкам нашей компании, средний уровень Загрузки для московских отелей категорий «три-четыре звезды» в марте достигнет планки в 40-45%, хотя произойдет это за счет снижения тарифов (от 10 до 20% по сравнению с ожидаемыми и запланированными показателями Средней цены на номер). Стратегия отелей «пять звезд», предположительно, останется прежней – удержание тарифов за счет снижения Загрузки. Назвать эту ситуацию «стабилизацией», конечно, вряд ли можно, скорее, это первые проявления начала возврата рынка к работе после периода растерянности.

В условиях драматичного разрыва всех налаженных каналов продаж (и особенно, ухода с российского рынка в начале марта booking.com), легче приходится сетевым отелям, у которых в запасе имеются узнаваемый бренд, качественно разработанный веб-сайт, программа лояльности, а также – не в последнюю очередь, - профессиональная команда отдела маркетинга и продаж. В отличие от независимых отелей, чей бизнес оказался практически полностью зависим от OTA-каналов продаж, сетевые отели, в основном, довольно успешно восстановили объемы продаж за счет прямых бронирований «дедовским способом» - через прямые звонки в отдел бронирования, а также через вебсайт оператора / гостиницы.

По информации сетевых московских отелей, в марте до 70% продаж номеров осуществлялось посредством прямых продаж. Российские аналоги booking.com спешно наращивают свои доли рынка, однако так как поступающие через их каналы объемы бронирований были не сопоставимы с продажами через booking.com, пока что они не могут предложить гостиницам адекватную замену потерянного бизнеса (что, впрочем, не отразилось на их агентских комиссиях, которые взлетели до 20-25% от стоимости номера). По этой причине отлаживание систем ведения бизнеса и повышение эффективности труда все-таки займет немало времени, а пока кратно увеличивает трудо- и прочие затраты отельеров.

## ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ПО СЕГМЕНТАМ

			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021
<b>Офисная недвижимость</b>	<b>Московская агломерация</b> (классы А, В и В-)	Новое строительство, тыс. кв. м	2 206	1 188	972	805	644	1 056	1 293	740	442	497	163	375	251	589
		Совокупные площади, тыс. кв. м	9 942	11 130	12 102	12 908	13 552	14 608	15 901	16 641	17 083	17 580	17 744	18 119	18 370	18 959
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год	—	—	—	—	—	—	—	22 053	19 999	17 508	19 306	20 015	20 959	17 508
		Доля свободных площадей	8,9%	13,5%	11,0%	9,5%	8,2%	7,6%	12,3%	13,7%	9,9%	11,4%	8,9%	7,8%	10,0%	8,3%
		Объем сделок, тыс. кв. м	1 812	821	1 842	2 029	2 110	1 735	1 293	1 267	1 638	1 919	1 998	2 055	1 520	1 927
<b>Торговая недвижимость</b>	<b>Россия</b> (включая Москву)	Новое строительство, тыс. кв. м	1 589	1 387	1 514	1 361	1 914	1 456	2 346	1 877	1 699	636	558	586	466	691
		Совокупные площади, тыс. кв. м	6 952	8 339	9 852	11 213	13 127	14 583	16 929	18 807	20 506	21 142	21 700	22 286	22 752	23 443
	<b>Московская агломерация</b>	Новое строительство, тыс. кв. м	431	497	362	202	155	173	627	418	444	135	108	156	232	258
		Совокупные площади, тыс. кв. м	2 143	2 640	3 002	3 204	3 359	3 532	4 159	4 578	5 022	5 157	5 265	5 420	5 653	5 915
		Ставка аренды прайм, руб. за кв. м в год	99 480	87 368	88 102	105 804	114 959	121 258	127 380	162 032	145 000	150 000	165 000	175 000	175 000	175 000
		Новое строительство, тыс. кв. м	1 781	1 557	706	535	1 288	1 658	2 456	2 125	1 803	940	1 233	1 550	1 545	1 645
		Совокупные площади, тыс. кв. м	5 722	7 279	7 985	8 520	9 807	11 465	13 921	16 046	17 849	18 788	20 022	21 572	23 117	24 762
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год											3 500	3 750	3 950	5 200
Доля свободных площадей											4,9%	6,0%	5,7%	2,0%		
<b>Складская недвижимость</b> (Класс А)	<b>Московская агломерация</b>	Новое строительство, тыс. кв. м	762	758	404	281	651	1 034	1 419	1 129	1 191	415	738	985	868	1 280
		Совокупные площади, тыс. кв. м	3 466	4 223	4 627	4 909	5 559	6 593	8 012	9 141	10 332	10 747	11 485	12 470	13 338	14 618
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год	3 480	3 330	3 340	3 800	4 200	4 300	4 500	4 150	3 650	3 300	3 600	3 900	4 100	5 500
		Доля свободных площадей	2,0%	5,0%	3,9%	1,0%	1,0%	1,5%	6,5%	8,5%	8,3%	7,0%	5,5%	3,6%	3,5%	1,0%

Более подробные данные в формате excel можно скачать [по ссылке](#)

2008 2009 2010 2011 2012 2013 2014 2015 2016 2017 2018 2019 2020 2021

# АНАЛИТИКИ



**Никита Дронов**

Пространственный анализ

[Nikita.Dronov@cmwp.ru](mailto:Nikita.Dronov@cmwp.ru)



**Денис Соколов**

Руководитель департамента исследований и аналитики

[Denis.Sokolov@cmwp.ru](mailto:Denis.Sokolov@cmwp.ru)



**Екатерина Ногай**

Складская и торговая недвижимость

[Ekaterina.Nogai@cmwp.ru](mailto:Ekaterina.Nogai@cmwp.ru)



**Татьяна Дивина**

Заместитель руководителя департамента исследований и аналитики

[Tatyana.Divina@cmwp.ru](mailto:Tatyana.Divina@cmwp.ru)



**Полина Афанасьева**

Офисная недвижимость

[Polina.Afanasieva@cmwp.ru](mailto:Polina.Afanasieva@cmwp.ru)



**Марина Усенко**

Гостиничный бизнес и туризм

[Marina.Usenko@cmwp.ru](mailto:Marina.Usenko@cmwp.ru)

# КОНТАКТЫ

## Руководство



**Сергей Рябокобылко**  
Управляющий партнер  
Генеральный директор  
+7 (495) 797 96 03  
sergey.riabokobylko@cmwp.ru



**Павел Ивашин**  
Финансовый директор  
+7 985 924 1671  
pavel.ivashin@cmwp.ru

## Рынки капитала



**Алан Балоев**  
Рынки капитала  
+7 916 740 2417  
alan.baloev@cmwp.ru



**Олег Такоев**  
Рынки капитала  
М +7 910 463 4278  
oleg.takoev@cmwp.ru

## Агентские услуги



**Наталья Никитина**  
Руководитель департамента  
офисной недвижимости  
+7 903 721 4166  
natalia.nikitina@cmwp.ru



**Дмитрий Венчковский**  
Офисная недвижимость.  
Представление интересов  
арендаторов  
+7 919 105 79 09  
dmitry.venchkovsky@cmwp.ru



**Дмитрий Тарасов**  
Офисная недвижимость.  
Представление интересов  
собственников  
+7 919 965 08 48  
dmitry.tarasov@cmwp.ru



**Алла Глазкова**  
Офисная недвижимость.  
Продажи и приобретения  
+7 916 903 8451  
alla.glazkova@cmwp.ru



**Егор Дорофеев**  
Складская и индустриальная  
недвижимость  
+7 985 923 6563  
egor.dorofeev@cmwp.ru



**Александр Кулаков**  
Складская и индустриальная  
недвижимость. Работа с  
корпоративными клиентами  
+7 916 668 3196  
alexander.kulakov@cmwp.ru



**Диана Мирзоян**  
Земельные отношения  
+7 985 764 7314  
diana.mirzoyan@cmwp.ru



**Ольга Антонова**  
Торговая недвижимость  
+7 962 999 2263  
olga.n.antonova@cmwp.ru

## Консалтинг



**Марина Смирнова**  
Гостиничный бизнес и туризм  
+7 985 410 7237  
marina.smirnova@cmwp.ru



**Марина Усенко**  
Гостиничный бизнес и туризм  
+7 916 173 6656  
marina.usenko@cmwp.ru



**Андрей Шувалов**  
Торговая недвижимость  
+7 903 256 2174  
andrey.shuvalov@cmwp.ru



**Константин Лебедев**  
Оценка  
+7 985 784 4705  
konstantin.lebedev@cmwp.ru



**Денис Соколов**  
Исследования и аналитика  
+7 916 901 0377  
denis.sokolov@cmwp.ru



**Юлия Токарева**  
Стратегический консалтинг  
+7 985 222 7247  
julia.tokareva@cmwp.ru



**Николай Мороз**  
Управление активами  
+7 916 294 78 18  
nikolay.moroz@cmwp.ru



**Андрей Андреев**  
Управление и эксплуатация  
недвижимости  
+7 926 612 1847  
andrey.andreev@cmwp.ru



**Павел Якимчук**  
Управление проектами  
и строительством  
+7 962 967 4846  
pavel.yakimchuk@cmwp.ru



Информация, содержащаяся в данном отчете, предоставляется исключительно в информационных целях и не может быть использована какой-либо из сторон без предварительной независимой проверки. Классификации отдельных зданий регулярно пересматриваются и подлежат изменению.

Стандарты, используемые при классификации, соответствуют стандартам, установленным московским исследовательским форумом и Обществом промышленных и офисных риэлторов США, а также BOMA International.

Использование полностью или частично информации из данного отчета допускается только с письменного согласия ООО «Кушман энд Вэйкфилд». Информация, содержащаяся в данной публикации, может быть процитирована только после получения соответствующего согласия.

**Главный редактор:**

Татьяна Дивина

**Маркетинг и PR:**

Анна Олевская