

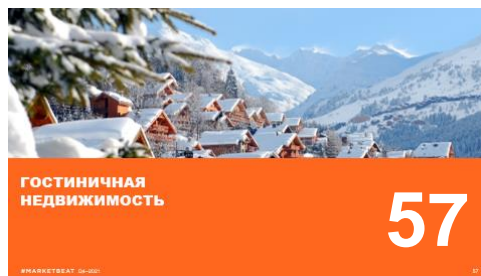
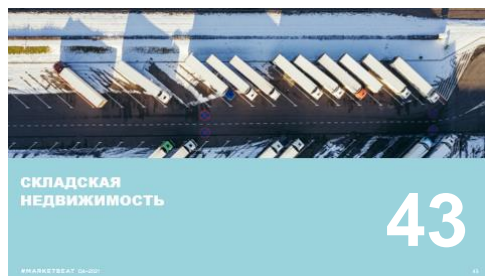
#MARKETBEAT

FULL Q4 2021

ЯНВАРЬ



Содержание





ГЛОБАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Проблема трудо-вых ресурсов

Сокращение трудовых ресурсов происходит по причине все более позднего вовлечения людей в рынок труда в развитых странах. Одновременно, старшее поколение, которое накопило ресурсы за период экономического роста, покидает рынок труда раньше ожидаемого. Возможно, что и гибридная работа приводит к снижению производительности. В результате дефицит труда станет основным фактором, ограничивающим развитие бизнеса и ускоряющим инфляцию.



Видео с экспертом



ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ 2022

Углеродная нейтральность

Переход на углеродную нейтральность требует от бизнеса не только инвестиций сегодня, но и смены бизнес-модели. Это может привести к сокращению предложения на рынке недвижимости и удорожанию новых проектов темпами, даже превышающими инфляцию.

Энергетический кризис и инфляция

Повышение цен на энергоносители для потребителей в Европе станет скорее всего долгосрочным фактором, который ускорит процессы по повсеместному внедрению энергосберегающих технологий. Однако в моменте это станет дополнительным фактором инфляции не только для потребителей, но и для бизнеса.

Доступность жилья

Стремительный рост арендной платы за жилье в Европе на фоне ограниченного роста доходов молодежи вызывает беспокойство у муниципалитетов, так как может привести к волне «арендной» миграции.

Здоровье и безопасность

В коммерческой недвижимости будет усиливаться внимание к вопросам безопасности и качества жизни. Технологии Well станут неотъемлемым признаком качественного офисного пространства.

“*Рынок недвижимости в 2022 году ждут значительные изменения. Инвесторы и девелоперы, которые до пандемии чувствовали себя комфортно, уже вынуждены искать альтернативные направления инвестиций, внедрять новые технологии и принципы работы.*”



Сергей Рябокобылко

Управляющий партнер,
генеральный директор
Cushman & Wakefield

Источник: *Emerging Trends in Real Estate 2022, PwC*

ИНВЕСТИЦИИ

ИНВЕСТИЦИИ В РОССИИ
ПРОДОЛЖАЮТ СНИЖАТЬСЯ

Предполагаемое снижение объема инвестиций связано с тем, что продавцы не готовы соглашаться на высокие ставки капитализации, на которые рассчитывают покупатели. Расхождение позиций сторон будет сдерживать инвестиционную активность.

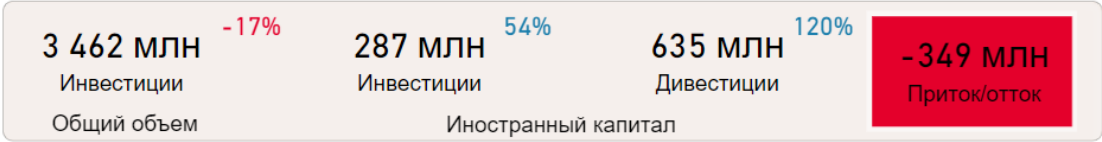
3,5 млрд Евро
2021 год
Объем инвестиций

3 млрд Евро
2022 год
Прогнозируемый объем инвестиций

Источник: Real Capital Analytics

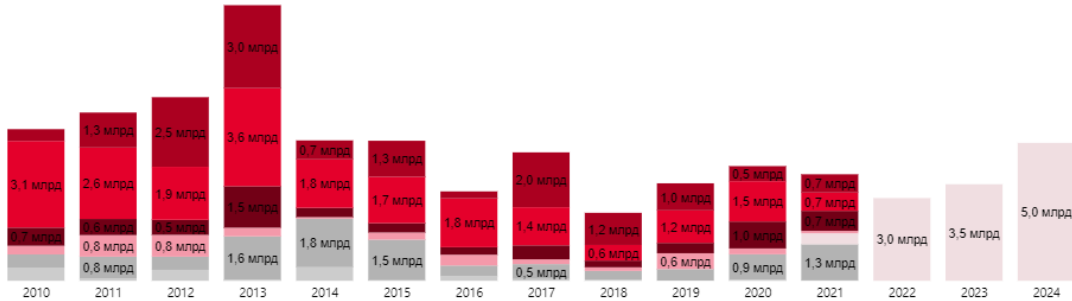
Россия

по состоянию на 17.01.2022

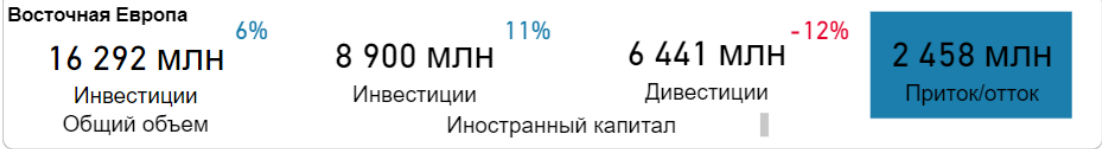


Объем инвестиций в РФ с начала года, прогноз, Евро

Сектор ● Жилая недвижимость ● Другие ● Прогноз ● Отели ● Склады ● Офисы ● Торговля

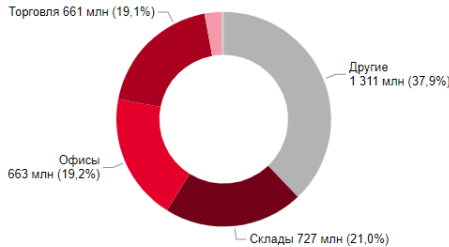


Восточная Европа

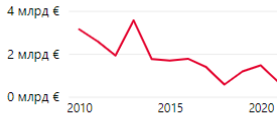


Объем инвестиций Россия

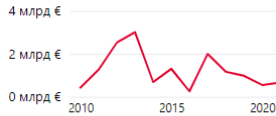
Сектор ● Другие ● Склады ● Офисы ● Торговля ● Отели ● Жилая недвижимость



Объем инвестиций - Офисы



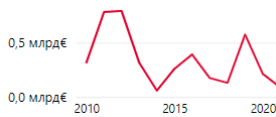
Объем инвестиций - Торговля



Объем инвестиций - Склады



Объем инвестиций - Отели





МАКРОЭКОНОМИКА

Резкое ускорение инфляции, повышение ключевой ставки, угроза от штамма Омикрон – все эти факторы фактически «обнуляют» актуальный макроэкономический прогноз.

На ближайших раундах в феврале–марте макропрогноз будет пересмотрен в соответствии с итоговыми цифрами за 2021 год. Соответственно, необходимо будет пересматривать бизнес-модели и стратегии.

Мы рекомендуем в моменте ориентироваться на данные ЦБ и риторику его руководителя.

Ключевая ставка была повышена в декабре 2021 года. ЦБ предполагает дополнительное повышение ключевой ставки и уточнение прогноза в феврале 2022 года.

8,5 %

Ключевая ставка ЦБ России по состоянию на декабрь 2021г.

8,4 %

Прогноз инфляции на 2021г.

4,3 %

Рост ВВП в 2021г. (предварительные данные – МВФ)

25 %

Рост ипотечного долга домохозяйств в 2021 г. (предварительные данные)

2022 В ДЕТАЛЯХ

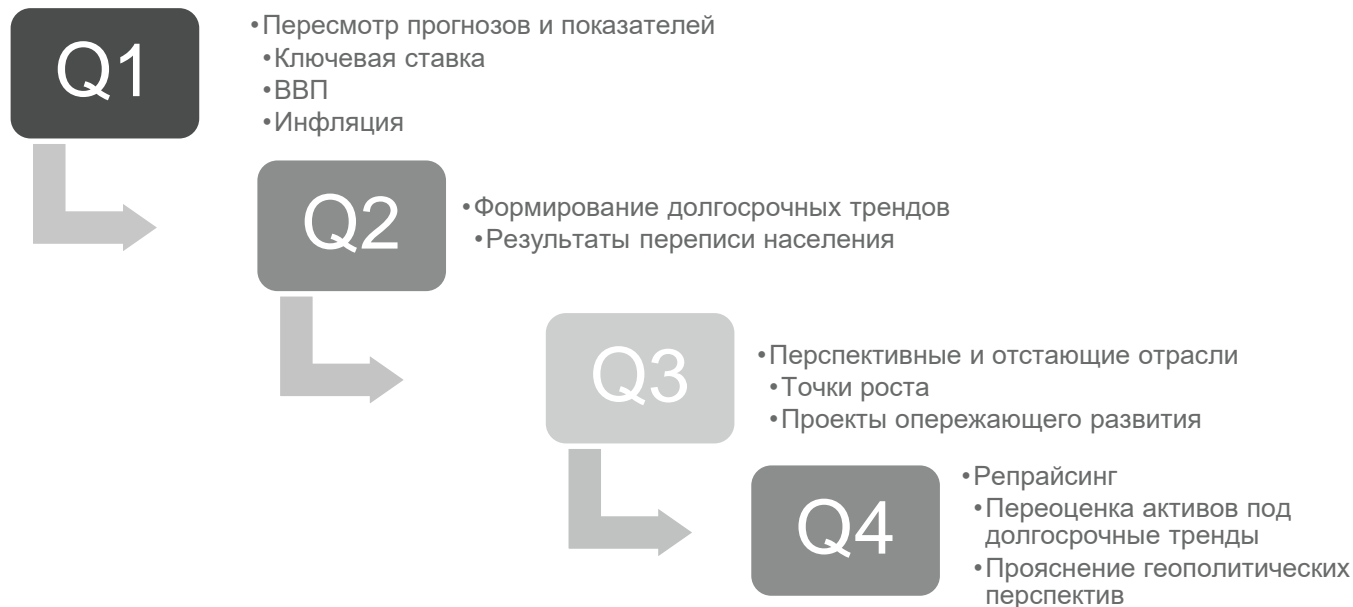
Основные факторы, которые будут влиять на деловую активность. Переосмысление сценария экономического развития и результаты переписи населения покажут вектор для долгосрочных трендов.

В 2022 год рынок входит с одной стороны на волне инерционного импульса, а с другой, с пониманием того, что отложенный спрос 2019 года практически полностью исчерпан.

Поэтому многое зависит от того, какие макроэкономические показатели покажет Минэкономразвития и Центробанк в феврале.

Скорее всего мы увидим некоторое ухудшение прогнозов, однако, небольшая коррекция уже отражена в настроениях бизнеса. Рынок ждет любых позитивных новостей, а отсутствие негативных новостей – уже хорошая новость.

Скорее всего 2022 год пройдет под знаком геополитической напряженности – даже при позитивном сценарии потребуются длительное время для того, чтобы политические угрозы отошли на второй план.



ТОРМОЖЕНИЕ В 2022

После компенсирующего роста в 2021 году экономика России несколько снизит динамику и вернется к естественным среднегодовым темпам на уровне около 2%.

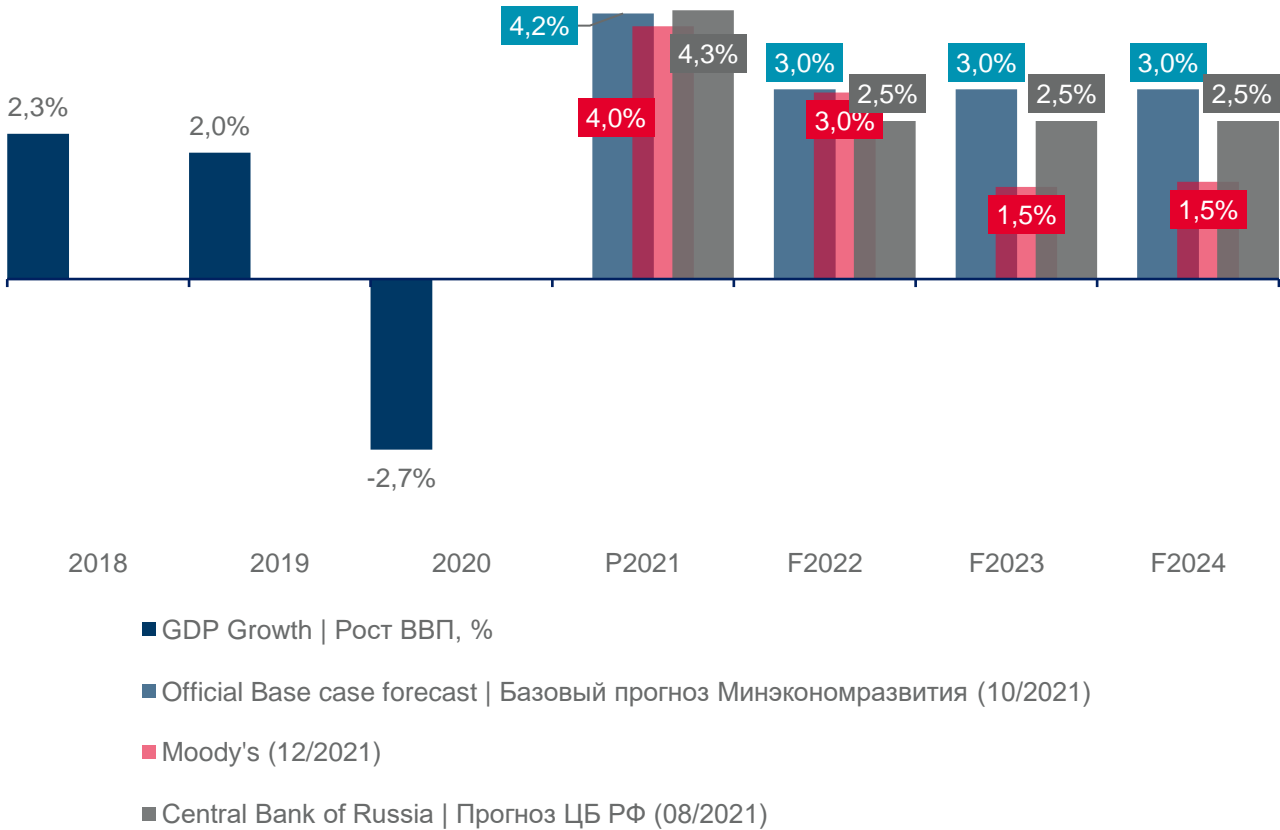
4-4,3 %

Предварительный итог роста ВВП
В 2021 г.

1,8 %

Среднегодовой темп роста ВВП
За период 2022-2026гг.

Прогнозируемый рост экономики



ИНФЛЯЦИЯ

Неравномерность роста цен на товары, услуги и средства производства создает не только риски, но и возможности для отдельных отраслей.

23%

Рост цен производителей в 2021 г.

13%

Дефлятор ВВП в 2021 г.

Источник: Moody's

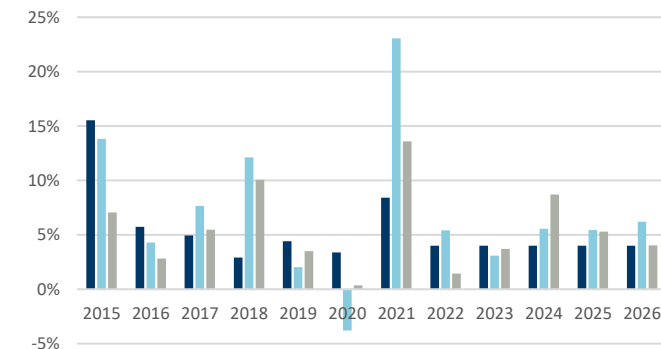
В 2020 году производители старались сохранить объемы производства за счет снижения цен. Это было характерно не только для России. В результате цены производителей снижались. Однако 2021 год с лихвой перекрыл дефляцию предыдущего года. Индекс цен производителей составил 23%, а дефлятор ВВП – 13%.

Это означает, что даже несмотря на рост потребительской инфляции в 2021 г. давление на потребительские цены сохранится и в следующие годы.

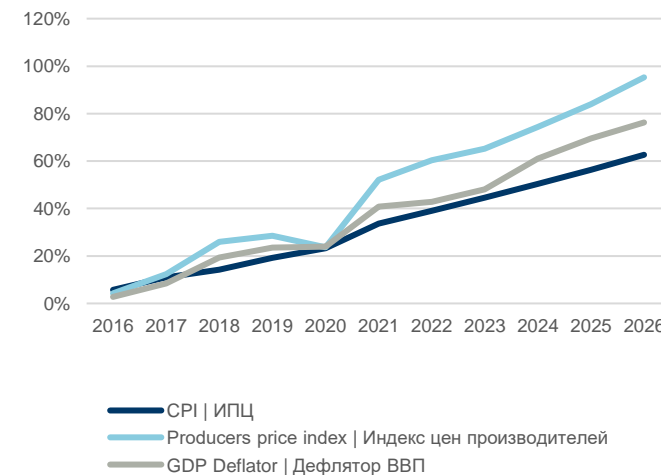
Фактически это означает, что те отрасли, в которых производители могут переложить рост цен вниз по цепочке, будут чувствовать себя хорошо. Это уже удалось автопроизводителям, которые на фоне сокращения производства повысили цены на автомобили по всему миру.

Недвижимость скорее всего будет отставать, так как предложение на этом рынке формируется не за счет новых объектов, а за счет оборота зданий, построенных ранее.

Инфляция за год



Инфляция нарастающим итогом



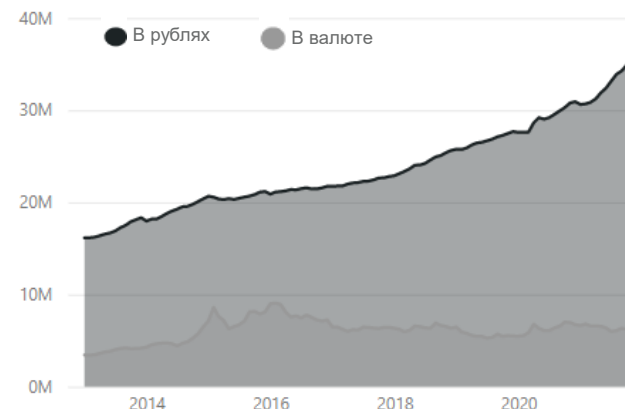
КРЕДИТОВАНИЕ ЭКОНОМИКИ ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

После затяжной кредитной паузы, в конце 2021 года рост долга по отраслям восстановился. Однако. Это не должно обманывать. За 10 месяцев 2021 года корпоративный долг вырос на 16%, что в реальном годовом исчислении составит около 5-6%.

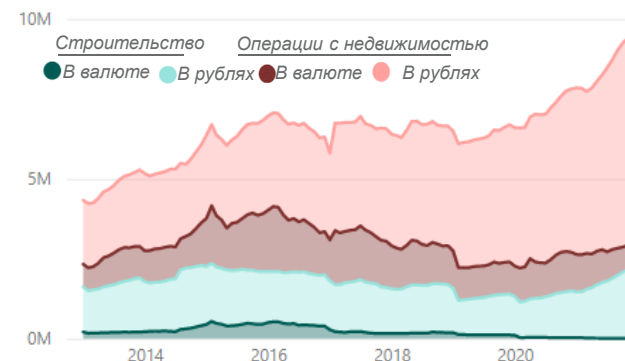
Для торговли тоже можно ожидать 4-6% реального роста по итогам года. Важно то, что кредитование торговли начало разгоняться в конце года, и скорее всего, ноябрь–декабрь покажут очень хорошую динамику. Для торговли рост долга означает увеличение ассортимента и количества товаров в цепочке поставок. Это является одним из наиболее позитивных факторов для торговой недвижимости в 2022 г. Рост кредитования операций с недвижимостью в реальном исчислении может превысить 12% - этот показатель отражает опережающую динамику отрасли.

Источник: ЦБ России

Задолженность по экономике, млн руб.



Задолженность в строительстве и операциях с недвижимостью, млн руб.



Задолженность по оптовой и розничной торговле, млн руб.



«Я думаю, что по итогам года мы будем иметь инфляцию чуть больше 8%. Это много, это больше нашей цели в 4%.»
«Банк России еще не добрал жесткости денежно-кредитных условий для снижения инфляции в 2022 году.»



Эльвира Набиуллина
Глава Центрального банка России

Репрайсинг отраслей и активов

Глобальная инфляция приводит к неравномерному удорожанию товаров, услуг и труда для различных сегментов и отраслей. Результатом инфляционного цикла станут новые уровни цен на активы. Некоторые классы могут подорожать на 50 и более процентов, при том что другие могут даже подешеветь. В 2022 г. инвесторы будут искать именно сферы с наибольшим инфляционным потенциалом в цепочке реализации и наименьшим в цепочке поставок.



Видео с экспертом





ГОРОДСКОЕ РАЗВИТИЕ

Большой Сити – эффект масштаба

Большой Сити – это не просто расширение Москвы-Сити, а целая распределённая система жилых, деловых и смешанных кластеров, под которую во многом ориентирована вся транспортная инфраструктура города.

В ДНК территории – высокая плотность и этажность застройки. Однако здесь при строительстве учитывается опыт ММДЦ и застройка происходит одновременно с созданием новых связей и возведением дорог, линий и станций метро, в свою очередь также с учётом градиента плотности застройки.

Большой Сити находится в активной фазе строительства, но у инвесторов ещё есть время присмотреться к этой территории как к **будущему городскому центру за пределами Садового кольца**.



Видео с экспертом



УНИКАЛЬНАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ДОСТУПНОСТЬ

Новые линии метро и МЦД позволят в ближайшей перспективе обеспечить Большому Сити прямые беспересадочные связи с ключевыми точками роста в городе и объектами транспортной инфраструктуры городского значения. Прямые связи играют особо важную роль в развитии территории, учитывая её нецентральноное положение. Пожалуй, единственным направлением, к которому у Большого Сити нет прямого доступа, остаётся Новая Москва.

Точки роста и транспортная инфраструктура в прямом доступе Большого Сити:

СВД

Центральный деловой район, сердце города

ЗИЛ - Южный порт

Реорганизуемая промзона, один из трёх новых городских центров

Инновационный центр «Сколково»

СБЕР Сити Рублево-Архангельское

Проект комплексной застройки со штаб-квартирой экосистемы Сбера

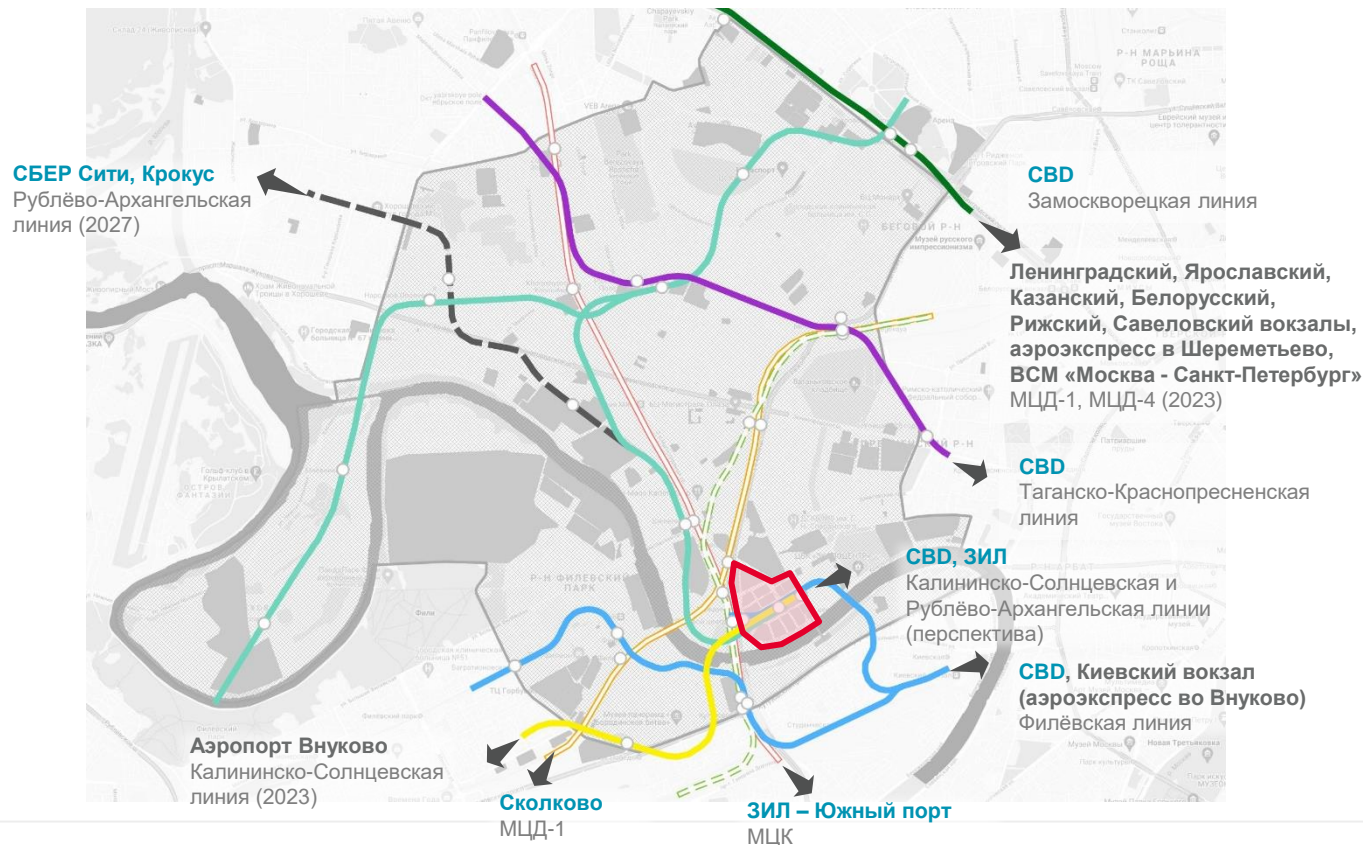
Крокус Сити

Многофункциональный кластер индустрии впечатлений и выставочной деятельности

Аэропорт Шереметьево

Аэропорт Внуково

Площадь 3-х вокзалов,
ВСМ Москва-Санкт-Петербург



ТЕРРИТОРИЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА

Большой Сити переживает бум жилого и коммерческого строительства. Несмотря на то, что территория застраивается неравномерно, структурным и композиционным ядром проекта является ММДЦ «Москва-Сити». Централизованно застраиваются бывшие промзоны вдоль Звенигородского шоссе и Москва-реки.

На юге осью развития является Москва-река, вдоль которой располагаются кварталы с высокой плотностью застройки. Здесь же располагается основная часть высоких и сверхвысоких зданий территории.

4,1

 млн кв. м

Недвижимости в стадии строительства

43% - офисная

57% - жилая

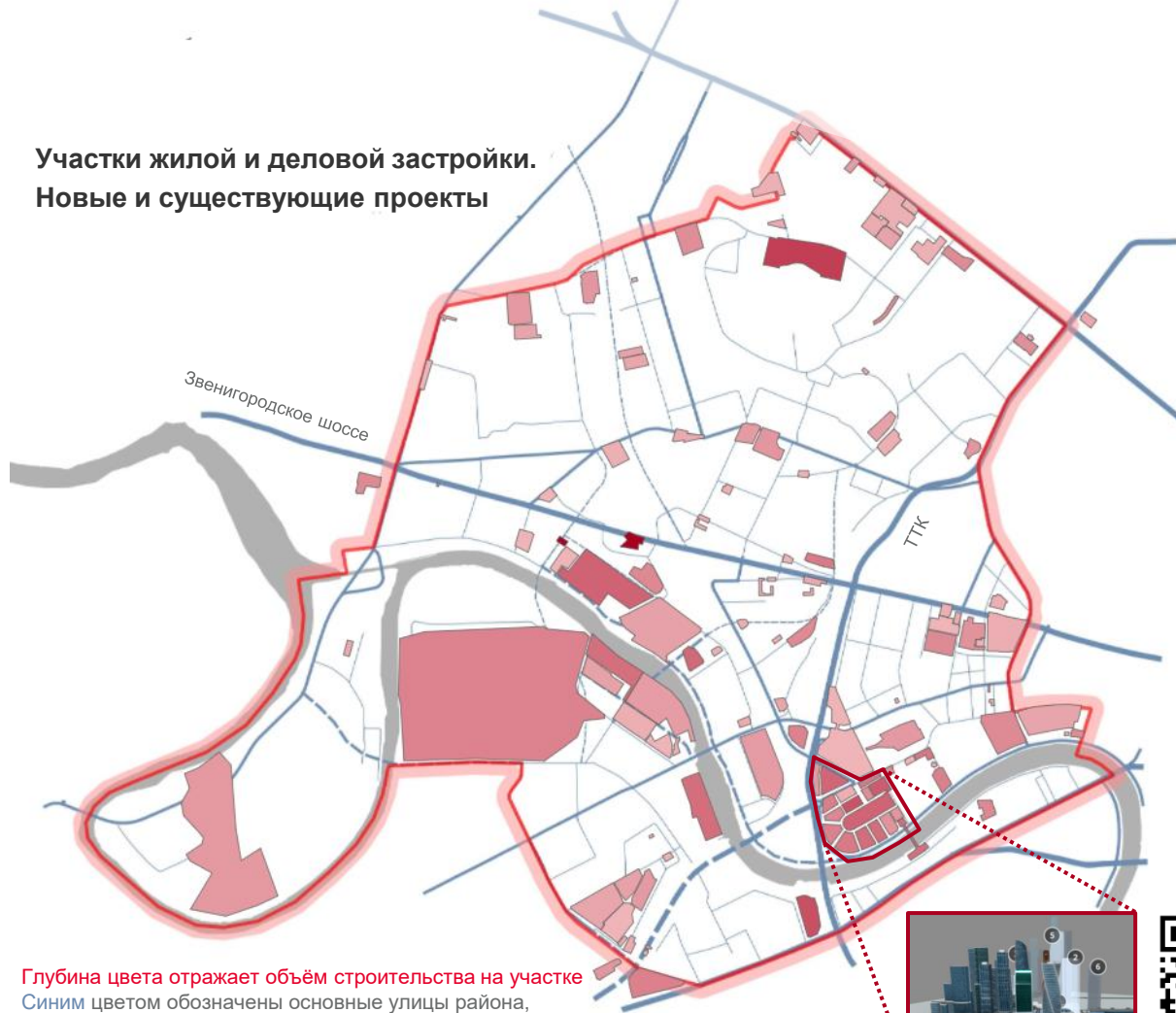
142

 м

Средняя максимальная высота проекта

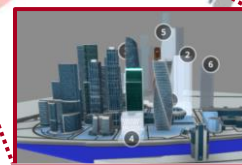
Учитываются корпуса с максимальной высотностью в завершённых, строящихся и планируемых девелоперских проектах

Участки жилой и деловой застройки.
Новые и существующие проекты



Глубина цвета отражает объём строительства на участке

Синим цветом обозначены основные улицы района, в том числе пунктиром – строящиеся и проектируемые



* 3D модель ММДЦ «Москва-Сити» доступна на cwrussia.ru

СИСТЕМА СТРЕМИТСЯ К РАВНОВЕСИЮ

Анализ концепций новых проектов, запланированных к реализации в Большом Сити позволяет говорить об установлении баланса жилой и деловой застройки района в будущем.

Развитие жилого сектора приводит к рассредоточению ритейла за счёт распространения качественных концепций коммерческих помещений в жилых комплексах.

В итоге территория развивается пропорционально, по принципу города в городе.

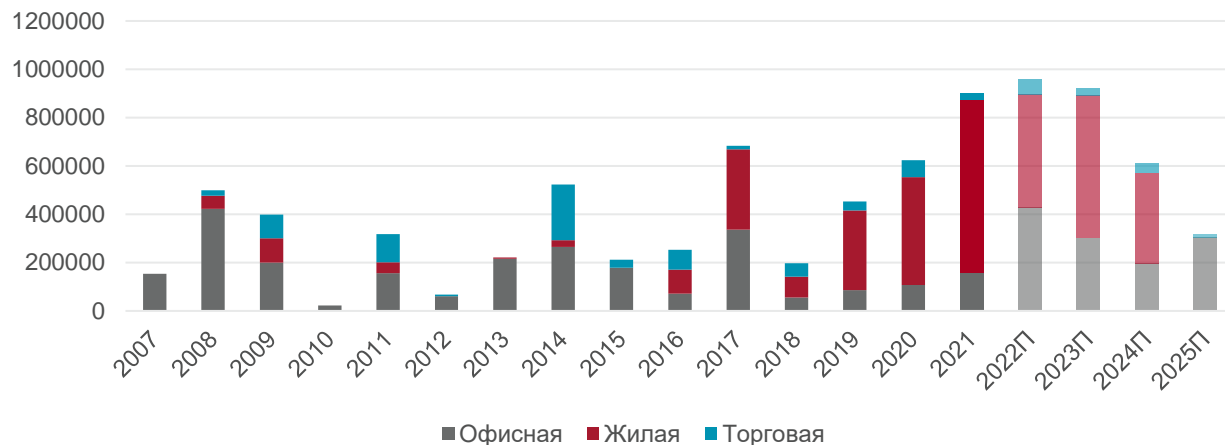
60 / 40*

**Соотношение жилой и офисной площадей
в проектах с 2007 по 2025 годы**

Расчёт по совокупным площадям для введённых и возводящихся объектов

* Здесь и далее приведена приблизительная оценка компании Cushman & Wakefield на основании собственных и открытых данных

Динамика ввода недвижимости в Большом Сити (существующие и строящиеся объекты)



Большой Сити как территория имеет достаточное количество собственных центров притяжения, в том числе городского масштаба (ММДЦ, Авиопарк). Центры притяжения аккумулируют места приложения труда, которые в свою очередь создают спрос на жильё. Объём жилого строительства удовлетворяет этот спрос с отставанием всего на несколько лет.

Новые жилые проекты в свою очередь закрывают потребности будущего населения в торговле и услугах, так как предполагают наличие качественной концепции коммерческих помещений на первых этажах.

Описать происходящие в Большом Сити процессы можно формулой:

**офисы обеспечиваются жильём –
жильё обеспечивается ритейлом.**

В результате на уровне отдельных районов удаётся достичь эффекта 15-минутного города со всеми вытекающими преимуществами, а на уровне всего Большого Сити – обеспечить функциональное разнообразие застройки и повысить автономность территории, что в полной степени соответствует образу Большого Сити как нового городского центра.

ПЕРЕЗАГРУЗКА РИТЕЙЛА В БОЛЬШОМ СИТИ

Рост доли уличной торговли в ритейле Большого Сити обусловлен изменившимся отношением застройщиков к коммерческой составляющей своих проектов. Концепции стрит-ритейла в ЖК выходят на арену и заявляют о своей готовности конкурировать с лучшими торговыми центрами города.

350 тыс. кв. м

Коммерческих площадей на первых этажах

Введут в Большом Сити к 2025 году

33%

От всего ритейла приходится на «первые этажи»

По новостройкам к 2025 году

Динамика доли стрит-ритейла от суммы всех торговых площадей Большого Сити (%)



Большой Сити отличается высоким качеством строящегося жилья, что в том числе выражается в отношении девелоперов к торговой составляющей проекта. Продуманные концепции коммерческих помещений на первых этажах позволяют закрыть потребности будущих жителей в торговле и рекреации, превращая территорию комплекса в «распределённый торговый центр» шаговой доступности.

К 2025 году совокупная площадь такого формата в Большом Сити составит более 350 тыс. кв. м, что превышает сумму арендопригодных площадей таких ТЦ городского масштаба как Афимолл и Авиапарк, расположенных на этой территории.

Несмотря на расположение в Большом Сити таких крупных торговых центров, их присутствие не оказывает влияние на самый активно развивающийся формат ритейла на территории – уличную торговлю на территории новых жилых комплексов.

В случае воплощения анонсированных ритейл-концепций застройщиков торговые помещения в ЖК смогут составить конкуренцию главным ТЦ территории не только по количеству площадей, но и по качеству предлагаемых концепций.



ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Полученный рынком в конце 2020 года импульс реализован. По итогам 2021 года мы зафиксировали рост ставки аренды и объема сделок на 4% и 27% по сравнению с прошлым годом, соответственно. Поглощение осталось в зеленой зоне, а доля свободных площадей снизилась на 1,6 п.п. и составила 8,4%. Согласно нашим ожиданиям, рынок будет развиваться по инерционному сценарию. Так, стабилизация офисного сегмента произойдет в 2022-23 гг., а «эхо 2020-21 гг.» в виде минимальных объемов нового строительства мы увидим в 2024-25 гг.

Москва

2021 г. (Класс А, В+ и В-)

18,96 МЛН КВ. М

Общее количество офисных помещений

1,6 МЛН КВ. М

Количество свободных помещений

589 ТЫС. КВ. М

Новое строительство

8,4 %

Доля свободных помещений

1,92 МЛН КВ. М

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

9 %

Ставка капитализации на «прайм» офисы

21 910 руб. за кв. м
в год

Средневзвешенная базовая ставка аренды

844 ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение

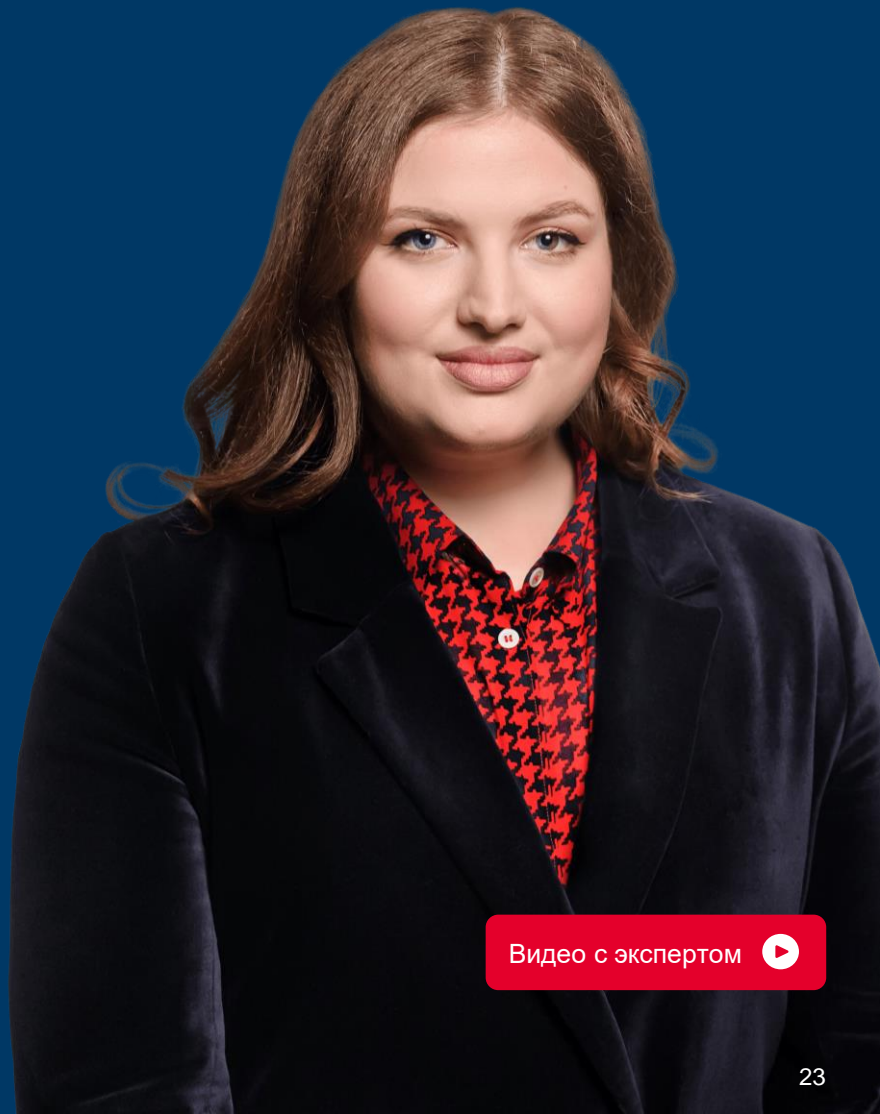
КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА. ПРОГНОЗ НА 2022

КЛАССЫ А и В

	2020	2021	2022П
Общее количество офисных помещений, кв. м	18 370 021	18 958 576	19 484 734
Новое строительство, кв. м	250 928	588 555	500 000
Общее количество арендованных и купленных площадей, кв. м	1 519 506	1 921 638	1 700 000
Чистое поглощение, кв. м	-176 313	844 367	282 017
Количество свободных помещений, кв. м	1 844 188	1 588 376	1 882 950
Доля свободных помещений	10%	8,4%	9,7%
Средневзвешенная базовая ставка аренды, долларовый эквивалент (долл США / кв .м / год)	295	297	316
Средневзвешенная базовая ставка аренды, рублевый эквивалент (руб. / кв .м / год)	21 072	21 910	22 765
Ставка капитализации на «прайм» офисы	9%	9%	10%

2022 год: не снижение, а инерция

Несмотря на зародившиеся в начале пандемии опасения, изменения в организации труда не привели к снижению потребности в офисных площадях. По итогам 2021 года мы фиксируем рост ставок аренды, снижение доли свободных площадей, активное новое строительство. В среднесрочной перспективе ожидается стабилизация сегмента и более сдержанная динамика показателей.



Видео с экспертом



ПРОГНОЗ: СТАБИЛИЗАЦИЯ РЫНКА

В 2021 году накопленный сегментом потенциал проявился в реализации отложенного спроса и росте ставки аренды, а также значительных объемах ввода новых площадей. В 2022-23 гг. мы увидим инерционное движение рынка.

8,4 %

Доля свободных площадей

2021 г.

21 910

руб. / кв. м / год

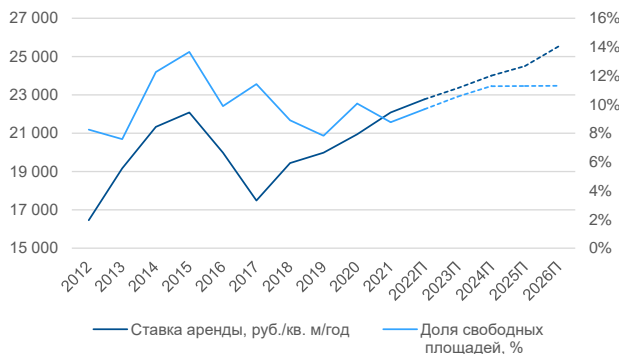
Средневзвешенная ставка аренды*

2021 г.

*Все ставки аренды указаны без учета НДС и операционных платежей

Источник: Cushman & Wakefield

Базовые индикаторы – Москва, классы А и В



По итогам 2021 года мы фиксируем положительную динамику показателей. Новое строительство превысило 500 тыс. кв. м впервые с 2016 года, рост ставки аренды составил 4% по сравнению с 2020 годом. Активный спрос и ввод в эксплуатацию объектов built-to-suit вывели чистое поглощение в зеленую зону, где показатель и оставался вплоть до конца 2021 года. На рынке заключались рекордные сделки, причем как по классической аренде, так и в сегменте гибких офисных пространств, что не могло не сказаться на доле свободных площадей. Снижение показателя составило около 1,6 п.п.

После рекордного 2021 г. ожидается стабилизация рынка. По нашим прогнозам, в 2022-23 гг. мы увидим рост доли свободных площадей около 1 п.п. ежегодно ввиду коррекции спроса вниз и выхода на рынок объектов нового строительства.

Еще одним эффектом 2020-21 гг. станет постепенное снижение строительной активности – в последние 2 года начало строительства новых проектов откладывалось на более поздние сроки, поэтому в среднесрочной перспективе будут достраиваться начатые до пандемии проекты.

Рост ставок аренды продолжится и будет на уровне 3-4% ежегодно. Фактором давления для игроков рынка, бесспорно, остаётся резкий рост цен на строительные материалы, который не в полной мере поддержан ростом арендных ставок. Это не сильно влияет на те здания, которые находятся на финальной стадии строительства, но оказывает серьезное давление на объекты в активной фазе строительства или на начальной стадии девелопмента.

СПРОС ПОРОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Следствием сохраняющегося дефицита качественных крупных блоков в существующих зданиях стал рост доли сделок предварительной аренды/покупки.

Доля сделок предварительной аренды/покупки, классы А и В



2%

Доля сделок предварительной аренды/покупки, классы А и В
2016-2018 гг.

10%

Доля сделок предварительной аренды/покупки, классы А и В
2019-2021 гг.

Рост доли договоров предварительной аренды/продажи свидетельствует о том, что в 2019-21 гг. спрос превышал предложение. В совокупности с вводом в эксплуатацию крупных объектов built-to-suit, строительство которых началось до пандемии, это привело к рекордному новому строительству и высокому показателю суммы купленных и арендованных площадей. Ожидаемая в 2022 году коррекция показателей вниз будет обусловлена сокращением горизонта планирования у игроков рынка, а также переносом сроков начала строительства с 2020-2021 гг. на более поздние периоды. Мы ожидаем сохранения дефицита предложения в премиальных объектах, т.к. в ближайшие годы не произойдет всплеска нового строительства. В сочетании с постепенным снижением спроса на рынке будет сохраняться баланс.

“

В 2022 году потенциальным арендаторам крупных офисных площадей будет необходимо задумываться о **нестандартных решениях**.

50% существующего стока класса А было введено в эксплуатацию более 10 лет назад и морально устарело, а качественные новые объекты уходят с рынка еще до завершения строительства.

Скорость принятия решений становится важным фактором в борьбе за лучшие пространства на рынке.



Наталья Никитина
Международный партнер,
Руководитель департамента
офисной недвижимости

СПРОС

Объем спроса 2021 года приблизился к доковидному значению. Однако подобная динамика скорее является следствием окончательной реализации отложенного спроса, чем началом «фазы роста».

1,92 млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы 2021 г.

1,7 млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы
Прогноз на 2022 г.

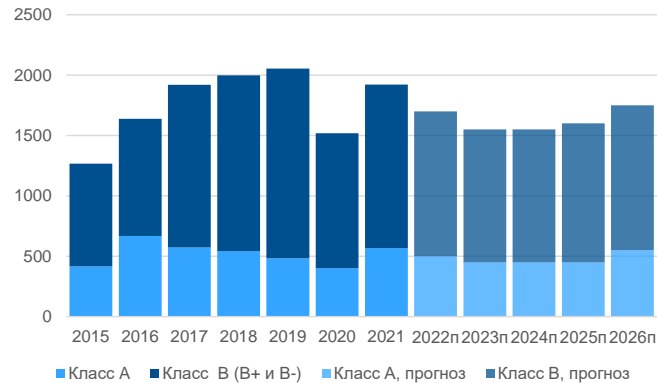
Источник: Cushman & Wakefield

В 2021 году на рынке была зафиксирована высокая активность – заключен ряд крупных сделок, годовой объем спроса превзошел прогнозное значение на 3%, а показатель 2020 года на 27%. В 2022 году мы ожидаем коррекцию показателя вниз до 1,7 млн кв. м. Во многом это будет обусловлено ограниченным качественным предложением и реализацией полученного в конце 2020 года импульса.

Географическое распределение спроса 2021 года: 17% сделок были заключены внутри Садового Кольца, 45% - в зоне между Садовым Кольцом и ТТК, 38% - за пределами ТТК. Существенных изменений в сравнении с 2020 годом не выявлено.

Структура спроса также остается стабильной – представители IT и банковского секторов, компании с государственным участием и экосистемы остаются наиболее активными игроками рынка. Две из трех крупнейших сделок аренды 2021 года были заключены с участием операторов гибких рабочих пространств, что служит лишним подтверждением активного развития данного сегмента.

Объем сделок по классам, тыс. кв. м



Крупнейшие сделки новой классической аренды 2021 г.

Объект	Арендатор	Площадь, кв. м
БЦ Искра-Парк	Business Club	24 600
БЦ Neva Towers	Яндекс	20 834
ВТБ Арена Парк	INEX Group	10 888
БЦ Диапазон	Кронштадт	10 335
БЦ Алкон	Газпроммедиа	9 266

ГИБКИЕ РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА

В 2021 году были заключены крупнейшие сделки за всю историю сегмента. Наиболее активными игроками стали IT-компании, маркетплейсы и компании-экосистемы.

291

 ТЫС. КВ. М

Объем рынка гибких рабочих пространств

Январь 2022 г.

1,5

 %

Доля сегмента от общего количества офисных площадей

Январь 2022 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Компании, которые заключили сделки в гибких офисах в 2021 г.



Более 55 000 кв. м на разных площадках



5 959 кв. м
Smart Yard



3 100 кв. м
Work City



2 500 кв. м
CODE



2 005 кв. м
Ключ



12 000 кв. м на разных площадках



5 600 кв. м
Business Club



1 142 кв. м
Space 1



1 056 кв. м
CODE

В 2021 году было открыто 25 площадок общей площадью 66 тыс. кв. м - сегмент вырос на 18% по сравнению с 2020 годом. Структура будущего предложения гибких офисов трансформируется, и сейчас значительную долю показателя формируют площадки «под заказчика», которые откроются только в случае заключения сделки с арендатором.

В 2020-21гг. в среднем ежегодно открывалось 65-70 тыс. кв. м гибких рабочих пространств. В 2022 году показатель может удвоиться, так как 2 площадки общей площадью почти 50 тыс. кв. м будут открыты после заключения крупных сделок маркетплейсом Ozon в 2021 году.

С ростом сегмента растет и его оборачиваемость, так как помимо открытия новых площадок происходят переезды текущих арендаторов. Общий объем арендованных площадей в гибких рабочих пространствах составил 132 тыс. кв. м в 2021 году, что превышает показатель 2020 года в 2,5 раза. При этом сделки Ozon в Flexity Овчинниковская и Business Club Искра-Парк составляют 36% от общего объема сделок. Мы ожидаем, что в 2022 году показатель может быть на уровне 100-120 тыс. кв. м. Незначительное снижение пикового спроса связано с тем, что в 2021 году крупные игроки заключили сделки большого объема, и ближайшие 12 месяцев нет предпосылок для повторения подобных рекордов.

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Показатель 2021 года стал рекордным не только по своему объему, но и по структуре – почти 70% введенных площадей были построены под заказчика. В 2022-23 гг. в общем объеме введенных площадей будет доминировать спекулятивное строительство, но значение показателя будет более сдержанным.

589

 ТЫС. КВ. М

Новое строительство (классы А и В)
2021 г.

500

 ТЫС. КВ. М

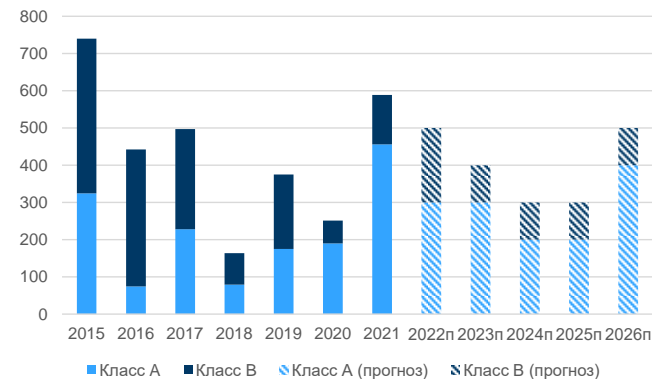
Новое строительство (классы А и В)
Прогноз на 2022 г.

Источник: Cushman & Wakefield

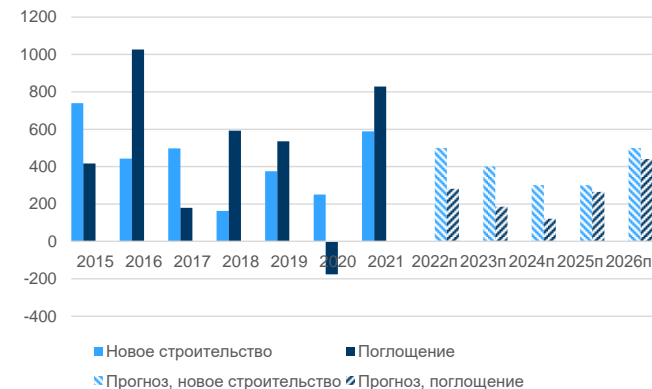
По итогам 2021 года было введено 16 офисных объектов, совокупная офисная площадь которых составила 589 тыс. кв. м, 77% нового строительства представлено классом А. Однако даже такие значительные объемы нового ввода не привели к существенному увеличению качественного предложения на рынке, так как 68% годового показателя были представлены объектами built-to-suit. Именно последний факт оказал серьезное влияние на стремительный выход поглощения в «зеленую» зону после отрицательных значений 2020 года. В 2022-23 гг. не ожидается повторения подобных рекордов по вводу объектов, строительство которых осуществлялось под заказчика, будут вводиться только единичные проекты. 40% введенных в 2021 году площадей расположены внутри Третьего Транспортного Кольца, 60% - за его пределами (половина этого объема приходится на один крупный проект, реализованный под консолидацию крупной гос. корпорации). В 2022 году ожидается ввод в эксплуатацию нескольких крупных децентрализованных объектов, которые преимущественно расположены в западном и юго-западном направлениях.

После установленных в 2021 году рекордов показатель будет более сдержанным в 2022-23 гг. – на уровне 400-500 тыс. кв. м ежегодно.

Новое строительство по классам, тыс. кв. м



Новое строительство и поглощение, тыс. кв. м



GREEN IS THE NEW BLACK

В Америке и Европе ESG-тренд зародился еще до пандемии, поэтому здания, сертифицированные по «зеленым» стандартам, уже ощутимо выделяются среди прочих объектов как размером арендной ставки, так и особым статусом.

В России «зеленые» здания пока не получают премию за экологичность. Учитывая рост актуальности снижения загрязнения окружающей среды и повышения надежности санитарных систем после 2020 года, мы ожидаем, что с каждым годом важность соответствия офисных объектов экологическим стандартам будет расти.

Источник: Cushman & Wakefield
Green Is Good: Sustainable Office Outperforms in Class A Urban Markets

Америка

Здания, отмеченные LEED-сертификатом отличаются более высокими ставками по сравнению с несертифицированными объектами. Так, с 2015 года, средняя «премия» по ставке зеленых зданий составляет 11,1%.

Одним из последствий пандемии стал рост интереса к зданиям, построенным и функционирующим в соответствии с ESG-принципами. С 1 кв. 2021 г. заполняемость несертифицированных зданий снизилась с 90% до 88%, в то время как аналогичный показатель для «зеленых» зданий вырос с 90 до 92%.

Цена продажи за квадратный фут в зданиях с LEED-сертификатом выше на 21,4% по сравнению с несертифицированными объектами, причем эта динамика не меняется вот уже 10 лет.

Строительство/реконструкция объектов с учетом ESG-принципов требует более серьезных материальных вложений. Например, если в планах есть получение LEED - стоимость строительства может вырасти на 7,4-9,4%.

Здания с сертификатом LEED формируют 2,5% от всего офисного стока США. Однако тренд на строительство подобных объектов активно набирает обороты – за последние 10 лет 46% введенных зданий имеют сертификат.

Россия

В текущий момент «зеленые» здания формируют 1% от общего офисного стока Москвы. Соответственно, в масштабах страны этот показатель еще ниже.

90% «зеленых» зданий Москвы представлено объектами класса А.

Анализ ставок аренды 2021 года показал, что ставки в зеленых зданиях находятся на одном уровне с показателем по классу А. Таким образом, «зеленые» здания пока не получают премии за соответствие экологичным стандартам. Во многом это обусловлено устареванием существенной части объектов класса А с сертификатами LEED/BREAM/DGNB.

Заявленные к вводу в ближайшие 5-7 лет «зеленые» здания могут на 50% увеличить текущее количество площадей, сертифицированных по экологичным стандартам - с 1,8 млн кв. м до 2,7 млн кв. м. Однако с учетом роста объемов всего рынка этот прирост не будет ощутимым. Поэтому в среднесрочной перспективе «зеленые» здания, скорее всего, останутся нишевым продуктом или даже станут «новым праймом», учитывая растущий интерес к ESG-повестке, особенно у международных компаний.

СТАВКИ АРЕНДЫ

Рост ставок аренды в классе В определил динамику показателя по всему рынку.

21 910 руб. за кв. м в год
2021 г.

Рублевый эквивалент, все сделки аренды на рынке

22 765 руб. за кв. м в год
Прогноз на 2022 г.

Рублевый эквивалент, все сделки аренды на рынке

Все ставки аренды указаны без учета операционных платежей и НДС

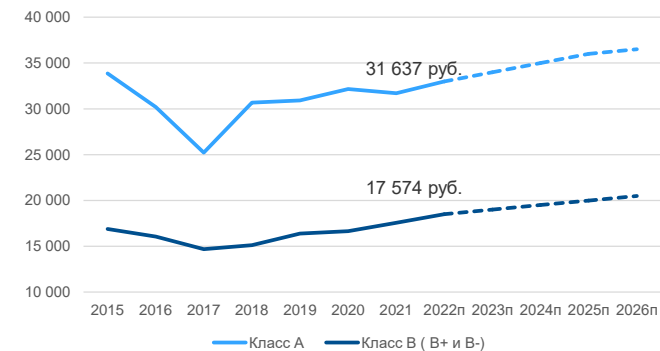
Источник: Cushman & Wakefield

По итогам 2021 года средневзвешенная базовая ставка аренды выросла на 4% по сравнению с 2020 годом. Однако подобная динамика была вызвана ростом показателя в классе В (+ 6% к значению 2020 г.), в то время как ставки аренды в классе А снизились на 3%.

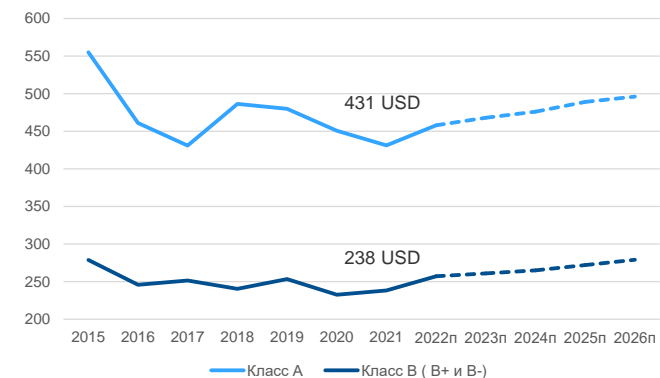
Снижение ставок аренды в классе А вызвано преимущественно тем, что в 2020 году заключались сделки в центральных «прайм» объектах по ставкам выше рыночных, а в 2021 году такое предложение было исчерпано.

Одним из важнейших драйверов роста ставок в 2022 году будет высокая инфляция цен производителей 2021 года.

Ставки аренды в рублевом исчислении, руб./кв.м/год



Ставки аренды в долларовом исчислении, долл США/кв.м/год



ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

В 2021 году показатель снизился на 1,6 п.п. по сравнению с 2020 годом ввиду активного спроса и высокой доли объектов «под заказчика» в структуре нового строительства.

8,4 %

Доля свободных помещений

2021 г., классы А и В

9,7 %

Доля свободных помещений

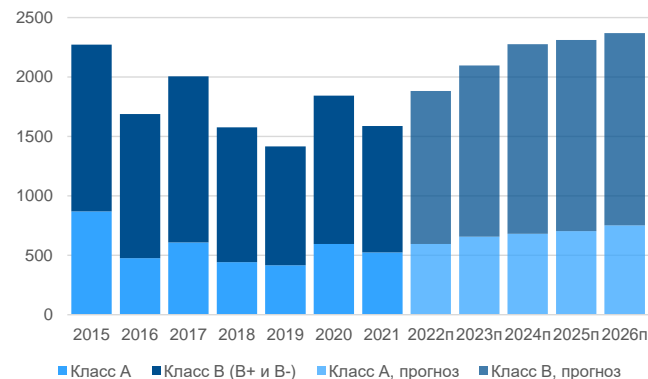
Прогноз на 2022 г., классы А и В

Источник: Cushman & Wakefield

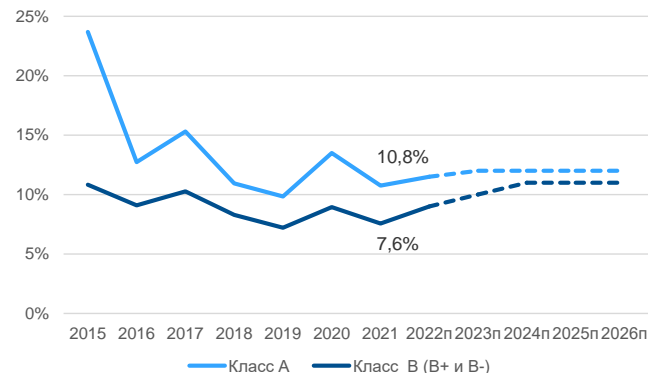
Доля свободных площадей составила 8,4% на конец 2021 года. Показатель снизился как в классе А, так и в классе В – на 2,7 п.п. и на 1,3 п.п., соответственно. При этом объем неликвидного предложения (помещений со сроком экспозиции более 1 года) составил 481 тыс. кв. м (+ 48% к значению 2020 г.). Исходя из этого, 30% текущей вакансии представлено офисными помещениями, которые не соответствуют ожиданиям потенциальных арендаторов. Таким образом, индикативная доля свободных площадей (без учета неликвидного предложения) составляет 5,8%, и лучшие предложения достаточно быстро «вымываются» с рынка.

Ожидаемый рост показателя будет вызван вводом в эксплуатацию нескольких крупных объектов, а также более сдержанной активностью арендаторов.

Свободные помещения, тыс. кв. м



Доля свободных помещений



ПОГЛОЩЕНИЕ*

В 2022 году не ожидается повторения рекордов 2021 года, но показатель останется в зеленой зоне.

844 ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение
2021 г.

282 ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение
Прогноз на 2022 г.

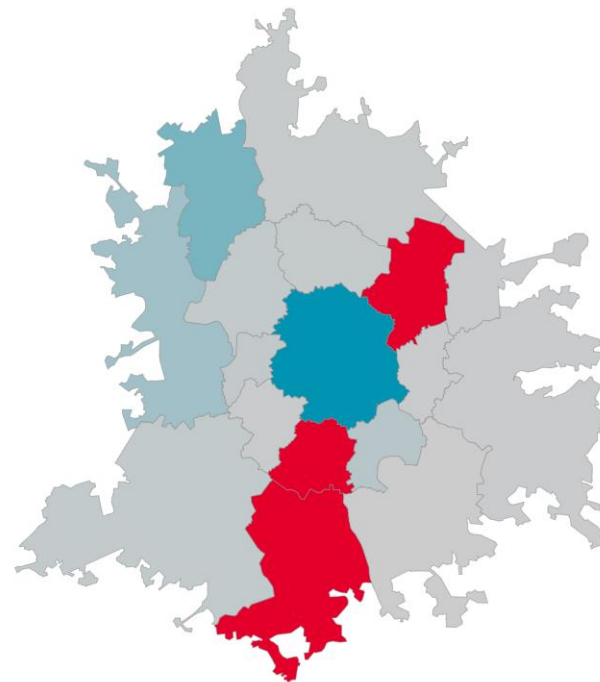
Источник: Cushman & Wakefield

Ключевым драйвером стремительного выхода поглощения из отрицательных значений 2020 года в зеленую зону стал ввод крупных зданий «под заказчика» с нулевой вакансией.

В 2022 году не ожидается повторения рекордов 2021 года по вводу таких объемов built-to-suit, тем не менее будут вводиться здания с заключенными договорами предварительной аренды и единичные объекты «под заказчика». В сочетании с умеренной активностью игроков рынка вышеперечисленное не дает поводов для отрицательной абсорбции в среднесрочной перспективе.

***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.

Субагломерации Москвы: чистое поглощение 2021 г.



Красный цвет является индикатором отрицательной абсорбции, синий – положительной, серый – близкой к нулевым значениям.



ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Ввиду реализации отложенного спроса и отсутствия жестких ограничений на работу объектов торговли в течение года, по предварительным оценкам по итогам 2021 года оборот розничной торговли вырастет на 6,9%. Однако уже начиная со следующего года темпы роста потребительского рынка замедлятся до 2,8-2,9%.

Ожидается, что в 2022-2023 гг. рынок почувствует эффект пандемии – активность девелоперов и ритейлеров будет снижаться. В последние два года строительство новых проектов почти не начиналось, будет завершаться реализация торговых объектов, начатых еще до 2020 года.

Москва

2021 г.

5,91 МЛН КВ. М

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

258 ТЫС. КВ. М

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

10 %

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах

9,5 %

Ставка капитализации на прайм торговые центры

Прогноз 2022 г.

6,03 МЛН КВ. М

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

120 ТЫС. КВ. М

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

10 %

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах

10 %

Ставка капитализации на прайм торговые центры

Трансформация отрасли

Для повышения своей конкурентоспособности и сохранения лояльности аудитории торговые центры и ритейлеры стремятся соответствовать предпочтениям потребителей. Операторы создают новые форматы и коллаборации, внедряют цифровые технологии и развивают онлайн-каналы торговли. Девелоперы смещают фокус со строительства новых торговых центров на обновление концепций уже существующих объектов ввиду зрелости рынка и насыщенности торговыми площадями.



Видео с экспертом



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Покупательская способность населения снижается — значительная часть населения находится в режиме экономии. Всё большую популярность набирают магазины экономического ценового сегмента.

7,5 %

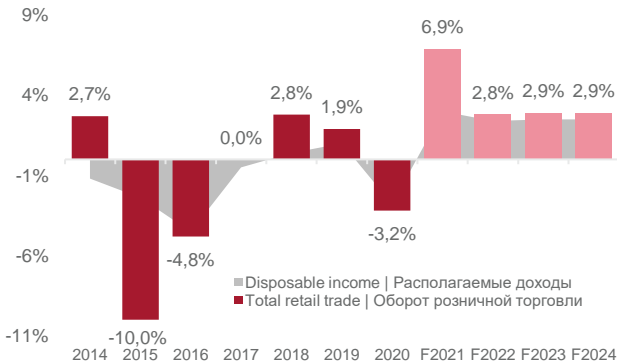
Рост оборота розничной торговли
Январь - ноябрь 2021 г.

2,8 %

Рост оборота розничной торговли
Прогноз на 2022 г.

Источник: Росстат, Минэкономразвития

Потребительский рынок России



Индекс потребительской уверенности



По итогам января-ноября 2021 г. отмечается восстановление потребительского рынка. По данным Росстат, оборот розничной торговли вырос на 7,5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Оборот общественного питания и объем платных услуг также находятся в зеленой зоне - +24,1% и +18,1%, соответственно.

По прогнозу Минэкономразвития по итогам 2021 года ожидается, что оборот розничной торговли вырастет на 6,9%. Однако начиная с 2022 года рост будет на минимальном уровне. Эффект отложенного спроса, накопившийся за период ограничений во время пандемии, был почти полностью реализован в 2021 году.

К концу года индекс потребительской уверенности достиг своего минимального значения за 2021 год. Люди стали более негативно оценивать свое текущее и ожидаемое материальное положение. Индекс благоприятности условий для совершения крупных покупок и сбережений также показал снижение. Тем менее, средний уровень за год выше, чем в 2020 году.

ПРОГНОЗ: СНИЖЕНИЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ

После рекордного 2021 года, в 2022 году ожидается сокращение ввода торговых площадей.

687 ТЫС. КВ. М

Новое строительство в России

2021 г.

350 ТЫС. КВ. М

Новое строительство в России

Прогноз на 2022 г.

Источник: Cushman & Wakefield

В 2021 году запущена значительная часть торговых объектов, строительство которых было начато несколько лет назад. 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. Такой значительный ввод был обеспечен за счет открытия нескольких крупномасштабных объектов торговой площадью более 40 тыс. кв. м.

В 2022 году строительный объем сократится почти в два раза - как в Москве, так и в регионах к вводу планируются небольшие торговые объекты. Средняя площадь торгового центра на стадии строительства в России сейчас составляет 24 тыс. кв. м GLA, тогда как средняя площадь уже существующего объекта – 36 тыс. кв. м GLA.

В ближайшие два года мы ожидаем снижения строительной активности, ввиду того, что в 2020-2021 гг. строительство торговых центров практически не начиналось. Новые проекты анонсируются, однако сроки их реализации пока не определены.

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



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



НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В МОСКВЕ

Показатель нового строительства в 2022 году станет одним из минимальных за последние 5 лет. Крупнейшим торговым объектом станет ТЦ «Солнце Москвы» (GLA – 21 тыс. кв. м).

120 ТЫС. КВ. М

Новое строительство в Москве

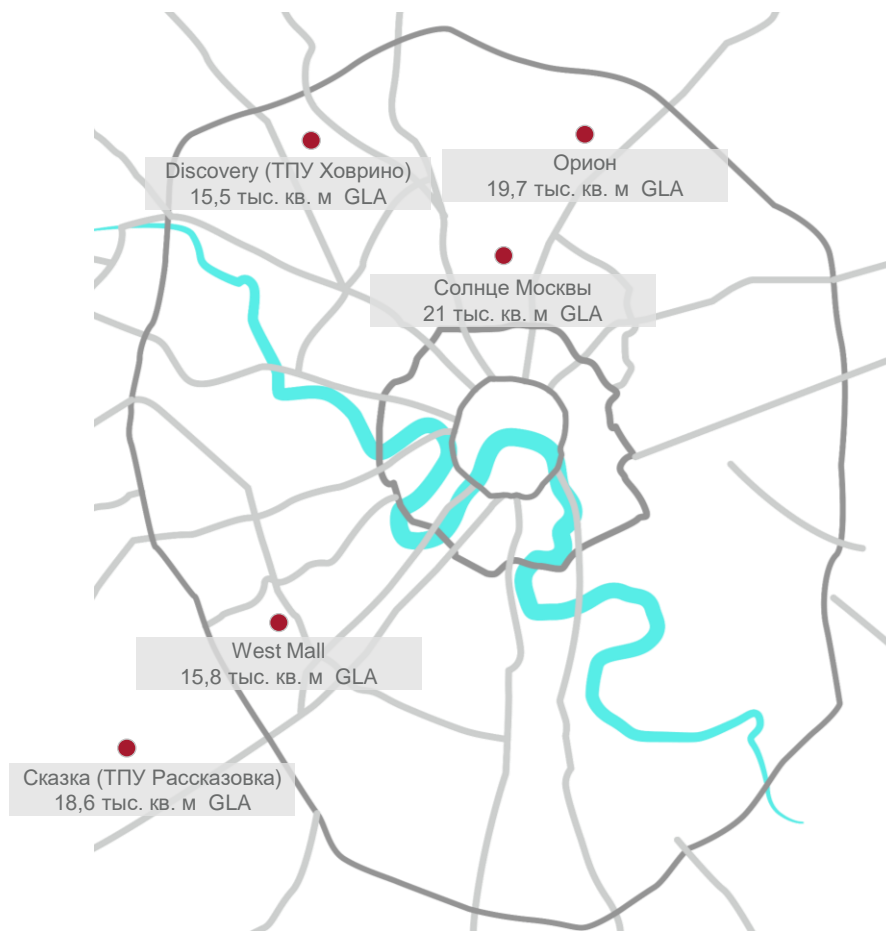
Прогноз на 2022 год

17,8 ТЫС. КВ. М

Средний размер торгового центра на стадии строительства в Москве

Источник: Cushman & Wakefield

КРУПНЕЙШИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, ПЛАНИРУЕМЫЕ К ОТКРЫТИЮ В МОСКВЕ В 2022 ГОДУ



Солнце Москвы



Сказка



Орион



ОБНОВЛЕНИЕ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

На трансформацию отрасли влияет не только зрелость рынка и насыщенность торговыми площадями, но и процессы городского развития. Город находится в процессе изменений, меняется функциональность районов города и объектов недвижимости.

ТРЦ «Ролл Холл»



Торговый центр будет реконструирован и станет частью соседнего бизнес-квартала «Товарищество Рябовской Мануфактуры».

ТЦ «Гранд Сити»



На месте ТЦ и прилегающих территориях планируется создание нового креативного пространства P.A.N.G.A.E.A., проектом будет заниматься команда «Флакона».

ТЦ «Экстрим»



На месте торгового центра планируется жилая застройка ГК «Пионер».

ТЦ «Подсолнухи»



ГК «Пионер» планирует застроить территорию торгового комплекса жильем. Возможно, торговая функция будет частично сохранена.

Срок устаревания концепции торгового объекта составляет около 5-7 лет. На сегодняшний момент более половины торговых площадей в форматных торговых центрах в городах-миллионниках требует обновления концепции.

Помимо реконцепций, которые уже стали стандартной рыночной практикой (напр., обновление торговых центров «МЕГА», объектов Fort Group и др.), стало появляться все больше новостей о планируемом сносе и редевелопменте торговых центров с изменением основной функции - с торговой на жилую, офисную и др. Большинство таких объектов было построено на заре рынка торговых центров (начало 2000-х гг.) и конструктивно и концептуально не соответствуют современным торговым объектам.

НОВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ

Международные операторы продолжают экспансию на российский рынок.

14

Международных брендов

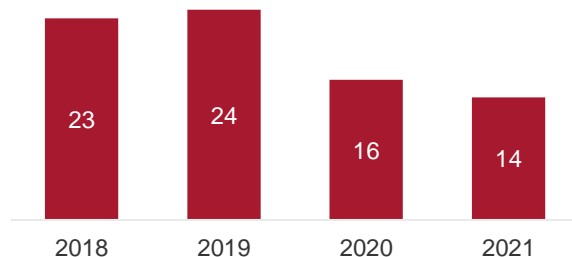
Вышли на российский рынок в 2021 году

3

Международных бренда

Покинуло российский рынок в 2021 году

Количество новых международных брендов, вышедших на рынок России в 2018-2021 гг.



Активность международных брендов на российском рынке невысокая по сравнению с предыдущими годами, однако новые бренды продолжают выходить на российский рынок. В 2021 году на рынке появилось 14 новых ритейлеров, что сравнимо с показателем 2020 года, однако на 40% меньше, чем в допандемийном 2019 году.

Больше всего брендов вышло в категории одежда/обувь – на их долю приходится 40% от общего количества новых операторов.

В 2021 году российский рынок покинуло 3 международных ритейлера: Lefties, Bath & Body Works и Topshop, также о закрытии магазинов в России объявил бренд Kiabi.

Новые международные бренды, вышедшие на рынок России в 2021 г.

The Frankie Shop

ZARA
(ZARA Beauty)

SHIKKOSA

BERNADETTE

DIOR
(Dior Beauty)

BYRIEIO

ele
ven
ty

NEBBIA

ARKET



Little Caesars

ecco
KIDS

ACCESSORIZE

7745.RU
ВСЁ ДЛЯ СТРОЙКИ

acer

КОНСОЛИДАЦИЯ РЫНКА РИТЕЙЛА

37,5 %

Доля ТОП-10 крупнейших продуктовых сетей в общем обороте продуктового ритейла

58 %

Доля ТОП-10 крупнейших онлайн ритейлеров в общем обороте электронной торговли

Источник: InfoLine, Data Insight

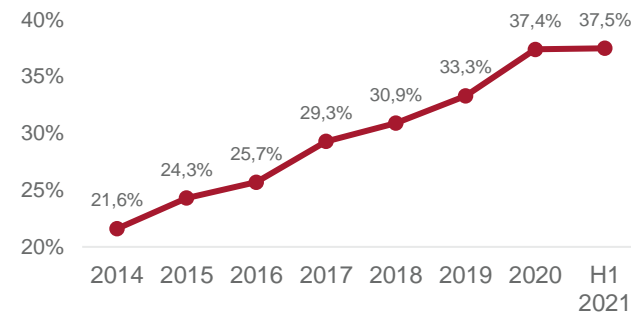
Рынок ритейла в России продолжает консолидацию – за последние 7 лет доля десяти крупнейших продуктовых сетей в общем обороте продуктового ритейла увеличилась почти в два раза. При сохранении текущих темпов прироста, доля крупнейших продуктовых операторов к 2025 году может приблизиться к 50%.

В 2021 году произошло несколько крупных сделок по приобретению крупных продуктовых ритейлеров: «Магнит» купил 4267 магазинов группы «Дикси», а «Лента» совершила покупку 161 супермаркета Billa. Рост сетей также происходит за счет увеличения количества магазинов и расширения географии присутствия.

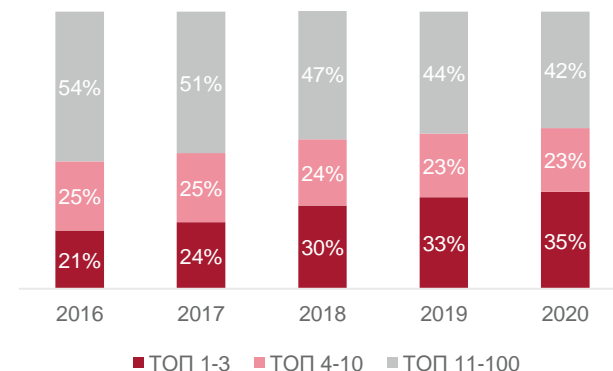
Высокий уровень консолидации также отмечается в сегменте онлайн торговли – доля десяти крупнейших операторов в объеме продаж ТОП-100 онлайн-ритейлеров за 5 лет увеличилась на 14п.п. и составляет 58%.

Консолидация ведет к монополизации рынка, следствием которой может являться рост цен и сокращение ассортимента.

Доля Топ-10 крупнейших продуктовых сетей в общем обороте продуктового ритейла



Структура ТОП-100 интернет магазинов России по обороту



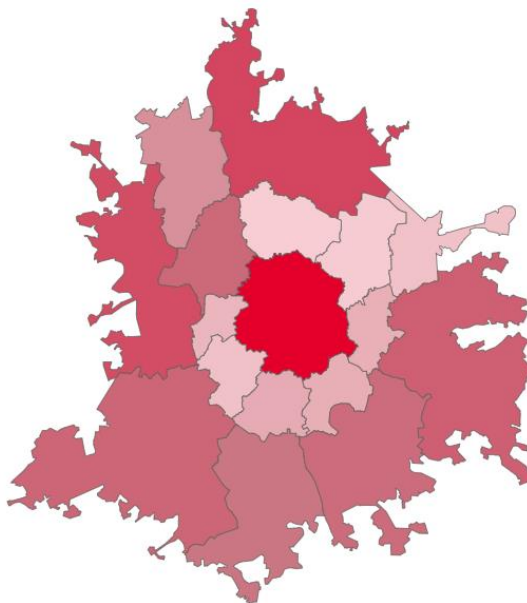
НАСЫЩЕННОСТЬ ТОРГОВЫМИ ПЛОЩАДЯМИ ТЦ В МОСКВЕ В РАЗРЕЗЕ СУБАГЛОМЕРАЦИЙ

Субагломерации – инструмент пространственного анализа рынка недвижимости Москвы и прилегающих территорий. Город разделен на неперекрывающиеся зоны, состоящие из территорий меньшего размера, где центрами притяжения являются станции метро (метрокоммуны).

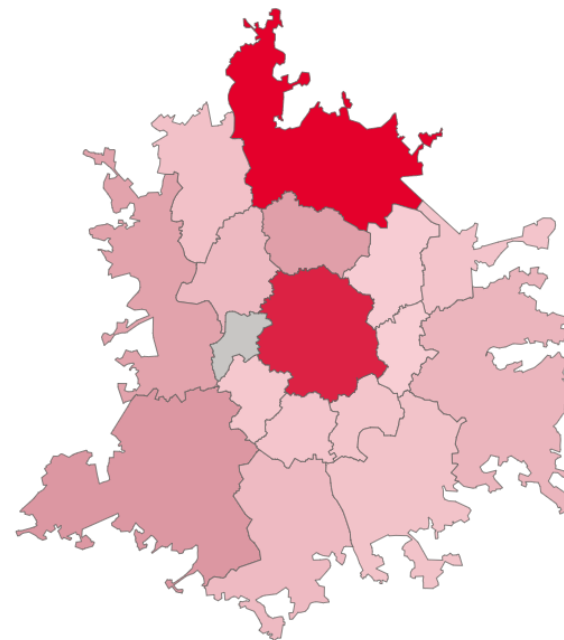
С помощью данного инструмента можно определить насыщенность торговыми площадями по разным зонам Москвы, сравнить их между собой, а также увидеть зоны застройки новыми торговыми центрами.

Наиболее активное строительство ведется в субагломерациях N2* и CBD-II (зона внутри ТТК) – здесь расположено более 50% всех торговых площадей, находящихся на стадии строительства в Москве. В этих зонах к открытию запланированы несколько крупных проектов.

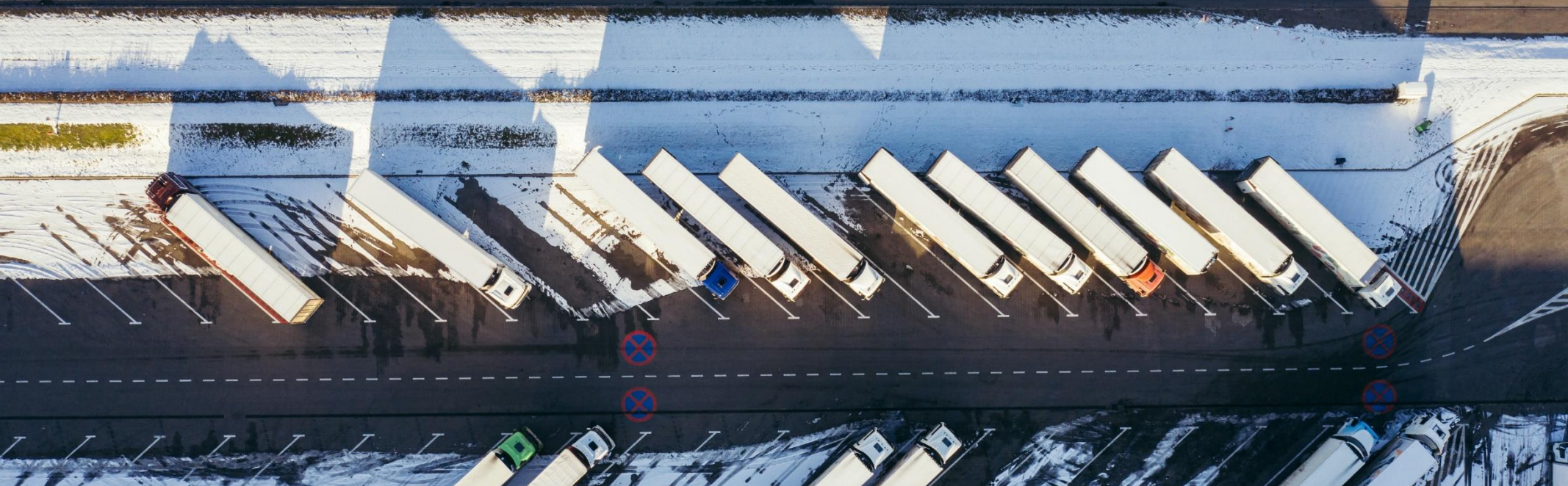
Субагломерации: существующие ТЦ



Субагломерации: строящиеся ТЦ



*В обозначении субагломераций буква означает направление (в данном случае – север), цифра – удалённость от ТТК (всего два пояса удалённости)



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

2021 год стал уникальным для складского сегмента, все ключевые индикаторы показали рекордные значения: с рынка ушли практически все свободные площади, показатель суммы купленных и арендованных площадей обновил исторический максимум, ввод новых объектов в эксплуатацию превысил показатели последних 7 лет, а неудержимый рост ставок аренды стал самым острым событием прошлого года.

В 2022 году положительная динамика всех индикаторов сохранится, а замедление роста стоимости строительства даст возможность для реализации новых, уникальных объектов и завершения текущих строек в запланированный срок.

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

Московский регион 2021 г.

21,0 млн кв. м

Общее предложение складских помещений, классы А и В

1,3 млн кв. м

Новое строительство, класс А и В

2,9 млн кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В

5 500 руб. / кв. м / год

Ставка аренды*, класс А

1 %

Доля вакантных площадей, класс А

10,5 %

Ставка капитализации на складские объекты «прайм» в Московском регионе

КЛЮЧЕВЫЕ ИНДИКАТОРЫ РЫНКА. МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

ПРОГНОЗ НА 2022

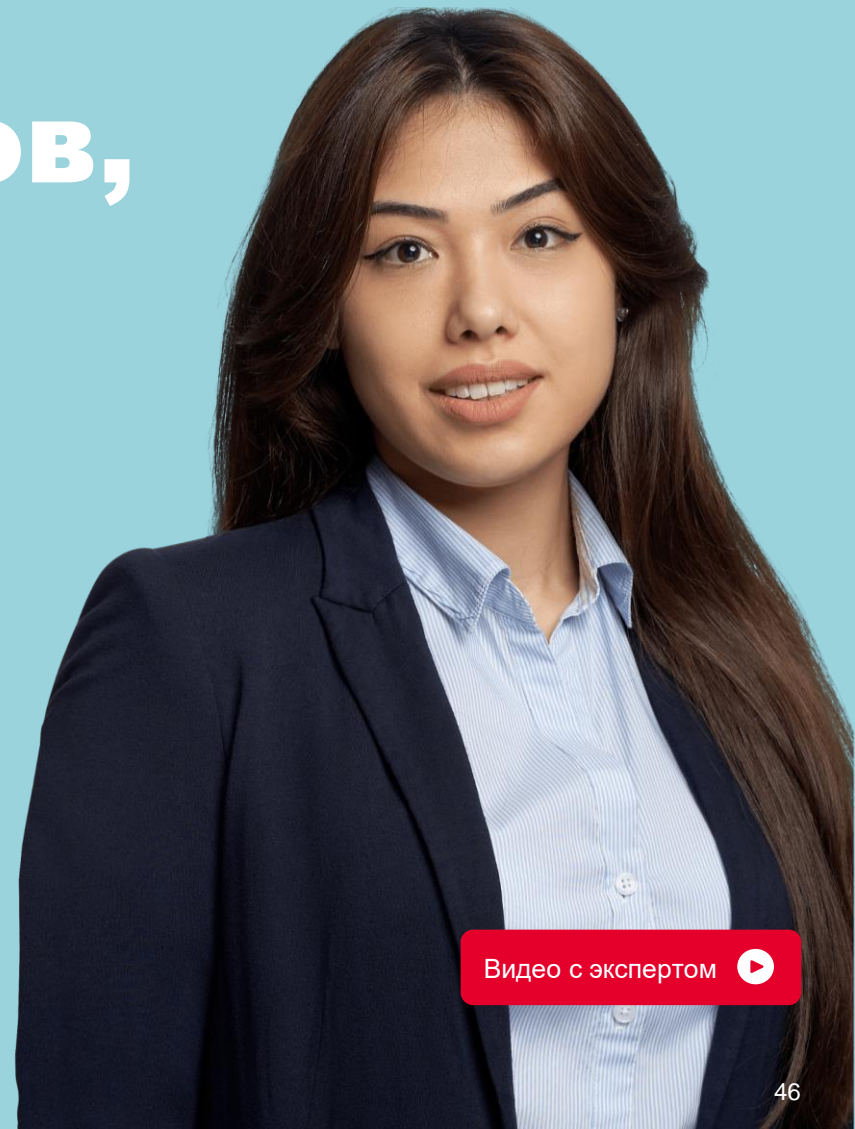
	2020	2021	2022П
Общее предложение складских помещений, классы А и В (кв. м)	19 725 845	21 033 051	22 433 051
Новое строительство, классы А и В (кв. м)	899 633	1 307 206	1 400 000
Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В (кв. м)	2 373 810	2 890 287	2 000 000
Ставка аренды*, класс А (руб. / кв. м / год)	4 100	5 500	6 000
Доля вакантных площадей, класс А	3,5%	1%	1%
Ставка капитализации на складские объекты «прайм»	11%	10,5%	11%

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

2021 – год рекордов, 2022 – год возможностей

На рынке наблюдается сильная дифференциация ставок аренды в зависимости от степени готовности объекта и его удаленности от Москвы, что связано с вымыванием с рынка практически всех свободных площадей.

В ближайший год мы ожидаем сохранения проблемы дефицита площадей, несмотря на активное спекулятивное строительство и высвобождение блоков за выездом клиентов, заключивших договора на built-to-suit проекты в 2020-2021 гг. Ставки аренды продолжат расти.



ПРОГНОЗЫ: АКТИВНОЕ РАЗВИТИЕ ДО КОНЦА 2022

В условиях высокого спроса и дефицита предложения рынок продолжает расти с 2018 года. Пик приходится на 2020-2022 гг. с последующей стабилизацией на уровне среднегодовых значений прошлых лет.

5 500

 руб. / кв. м / год

Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды в существующих объектах без операционных расходов, коммунальных платежей и НДС, класс А

4 кв. 2021 г.

1,3

 млн кв. м

Новое строительство, классы А и В

1-4 кв. 2021 г.

<1%

Доля свободных площадей, класс А

4 кв. 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

По итогу 2021 года в Московском регионе введен в эксплуатацию 1,3 млн кв. м складских площадей класса А и В, что стало наиболее высоким показателем за последние 7 лет. Мы ожидаем, что объем ввода 2022 года обновит этот рекорд и составит 1,4 млн кв. м (+8% к показателю 2021 г.). Основной причиной роста индикатора является высокий спрос и ограниченное готовое предложение, в связи с чем крупнейшие сделки на рынке были реализованы в формате built-to-suit. В 2022 году 62% новых площадей будут построены под заказчика.

Высокий спрос сохранится в 2022 году с последующей коррекцией вниз. До 2020 года показатель объема купленных и арендованных площадей ни разу не достигал отметки в 2 млн кв. м, самый высокий показатель составлял 1,8 млн кв. м в 2018 году. Однако с 2020 года рынок ежегодно пробивает это значение. Мы ожидаем, что в 2022 году показатель сохранится на уровне 2 млн кв. м.

Проблема дефицита складских площадей останется актуальной - доля свободных площадей не превысит 1%.

Ставки аренды продолжают расти в связи с сохранением рыночной конъюнктуры и высокой инфляцией.

Базовые индикаторы – классы А и В

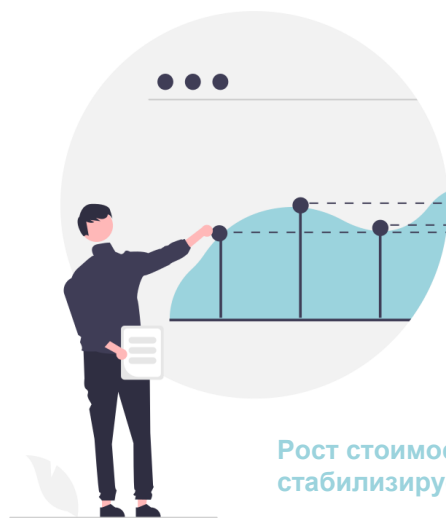


Базовые индикаторы – класс А



ТРЕНДЫ

В 2022 году мы увидим развитие зародившихся пару лет назад трендов: катализатором развития складского рынка остается сегмент E-commerce, а влияние пандемии по-прежнему ощутимо сказывается на рынке труда. Умеренный рост объемов потребления и стабилизация стоимости строительства будут оказывать влияние на долю свободных площадей и ставки аренды в сегменте.



Темп роста рынка E-commerce остается высоким

Развитие онлайн ритейла – ключевой драйвер для складского сегмента. По прогнозам Data Insight, в 2022-2023 гг. темп роста будет на уровне 37% и 31% соответственно. Для сравнения: среднегодовой рост в 2015-2019 гг. составлял 24%.

Рост стоимости строительства стабилизируется

Стремительный рост ставок аренды в 2021 году во многом был связан с ростом стоимости строительства и инфляцией производителей (23%). Согласно прогнозу Moody's, в 2022 и 2023 гг. показатель снизится до 4% и 1% соответственно.

Темп роста оборота розничной торговли в положительной зоне

Оборот розничной торговли в 2021 году показал заметный рост (+6,9% по прогнозу Минэкономразвития). В 2022-2024 гг. среднегодовой рост замедлится и составит 2,9%. Сохранение индикатора в положительной зоне говорит о том, что предпосылок для сокращения товарных запасов нет. Доля свободных площадей будет оставаться на минимальных уровнях.

Проблема дефицита трудовых ресурсов сохраняется

Нестабильная эпидемиологическая обстановка продолжает оказывать влияние на рынок труда, в том числе, ограничивать приток мигрантов. В долгосрочной перспективе, согласно прогнозам МОМ ООН, Россия останется важнейшим центром притяжения международных мигрантов в субрегионе.

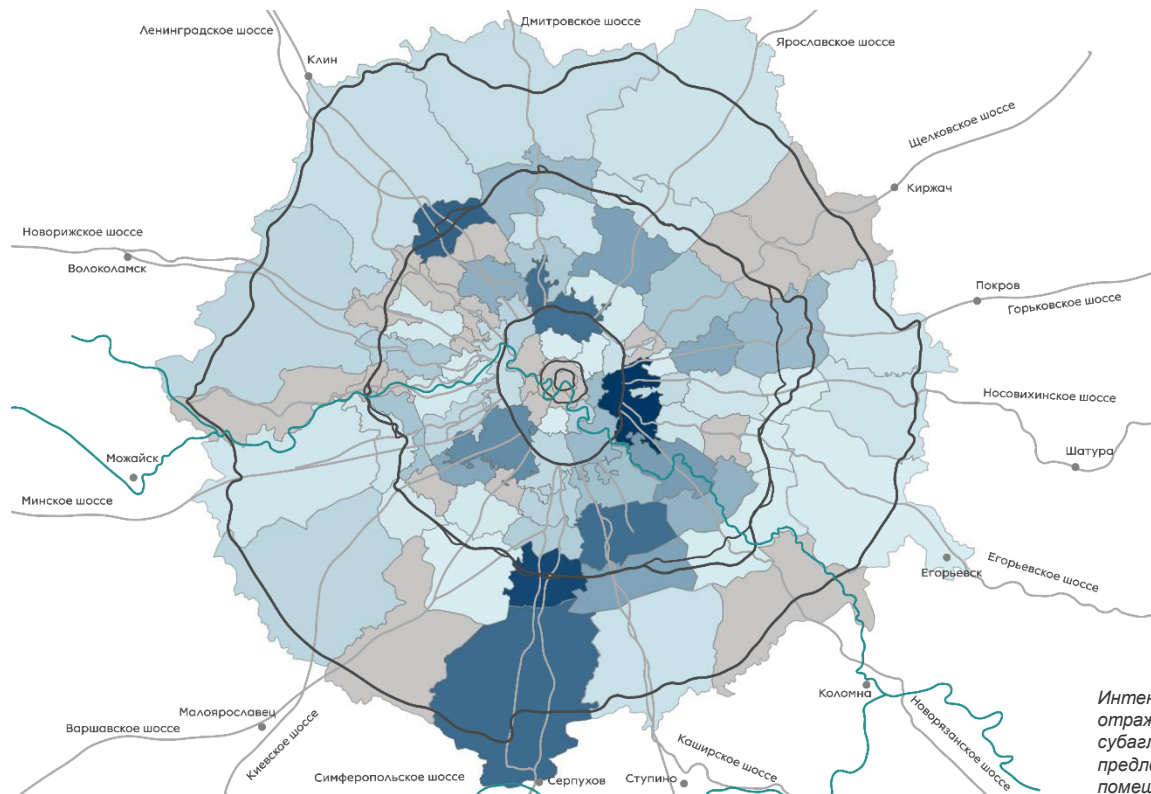


Источник: Moody's, Data Insight, МОМ ООН, Минэкономразвития

СУБАГЛОМЕРАЦИИ МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ - НОВЫЙ ПОДХОД К АНАЛИЗУ РЫНКА

Территория Московской области разделена на непересекающиеся зоны, размер которых зависит от плотности дорожной сети. В центре каждой субагломерации проходит шоссе. Данный метод является логическим продолжением субагломераций Москвы в преломлении к специфике сегмента складской недвижимости.

Общее предложение складских помещений по субагломерациям, класс А и В



Интенсивность цвета отражает насыщенность субагломераций МО предложением складских помещений класса А и В

“ Новая реальность на складском рынке требует **новых подходов**. Развитие инфраструктуры, открытие новых трасс, станций метро и острый дефицит площадей **усложняют процесс трансформации** логистических цепочек. Субагломерации отражают **последние тренды** пространственного развития и позволяют видеть **специфику каждой локации**.

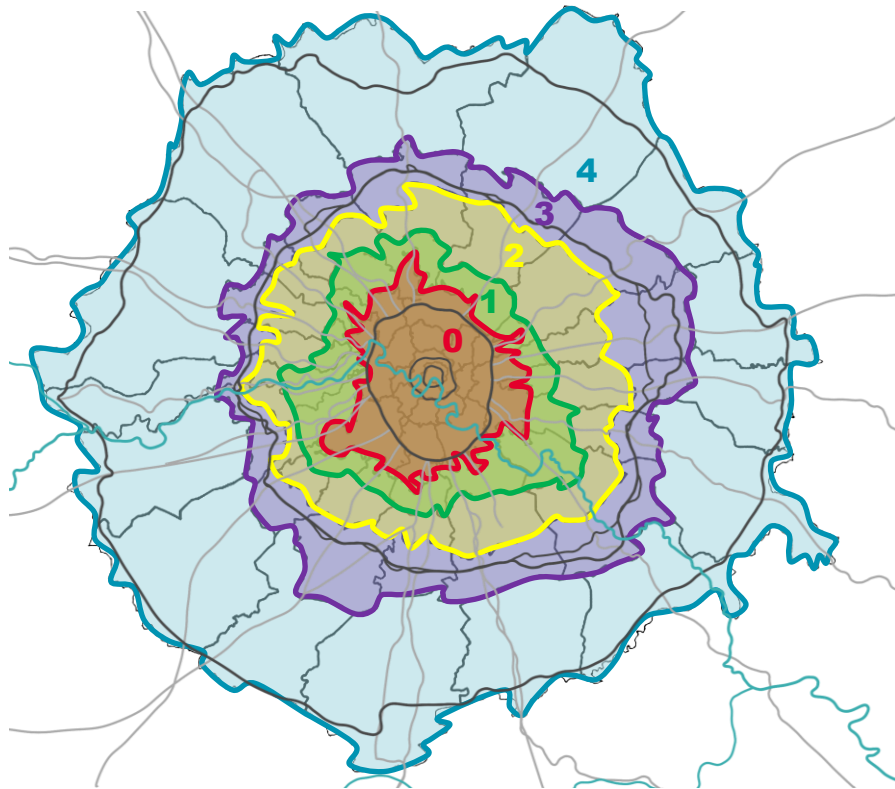


Егор Дорофеев

Международный партнер,
Руководитель департамента
складской и индустриальной
недвижимости

СКЛАДСКИЕ ПОЯСА

Спецификой анализа локаций в складском сегменте выступает удаленность от города, в связи с чем целесообразно выделение поясов удалённости. Мы используем объединение субагломераций, схожих по удаленности от Москвы и/или наличию ключевых кольцевых автодорог.



0 пояс

Городская территория в зоне доступности станций метро.

1 пояс

Высоко урбанизированные территории за границей Московской агломерации. Расположение объектов в данном поясе позволяет осуществлять эффективную экспресс-доставку в связи с высокой плотностью населения и хорошо развитой инфраструктурой.

2 пояс

Переходный пояс между городской средой и территорией на ЦКАД и А-107. В связи с усилением роли МКАД как внутригородской магистрали и развитием ближайших территорий данный пояс представляет собой универсальную локацию как для этапа последней мили, так и для межтерминальных перевозок.

3 пояс

Зона влияния ЦКАД и А-107. Оптимально для крупных распределительных центров, обслуживающих различные районы МО и другие регионы.

4 пояс

Область за ЦКАД. Внешней границей пояса служит зона ближайшей транспортной доступности за А-108.

Источник: Cushman & Wakefield

СТАВКА СТАВКЕ – РОЗНЬ

На сегодняшний день на рынке наблюдается сильная дифференциация ставок аренды в зависимости от степени готовности объекта и его удаленности от Москвы, что связано с вымыванием с рынка практически всех свободных площадей.

Классический подход к определению ставок аренды на рынке Московского региона утрачивает актуальность в сегодняшней ситуации высокого спроса и ограниченного предложения. В зависимости от удаленности и степени готовности объекта различие в запрашиваемых ставках аренды доходит до 2,5 раз. Расширение подхода и определение значений показателя в зависимости от удаленности и статуса объекта позволяют отражать реальную ситуацию и специфику рынка.

В ближайшие 1-2 года сильная дифференциация ставок аренды будет сохраняться в связи с сохранением дефицита площадей. Рост ставок мы увидим во всех категориях рассматриваемых объектов.

Ставки аренды на складские объекты А класса в Московском регионе, руб. / кв. м / год*

	0-1 пояс (объекты городской логистики)	2-3 пояс	4 пояс
Существующие объекты	9 150	5 550	5 300
Строящиеся объекты	9 600	5 700	5 100
Объекты, предлагаемые в формате built-to-suit**	8 000 - 12 000	5 000 - 6 500	4 500 - 5 500

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

** Экспертная оценка Cushman & Wakefield.

Источник: Cushman & Wakefield

СТАВКИ АРЕНДЫ И ИНФЛЯЦИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ

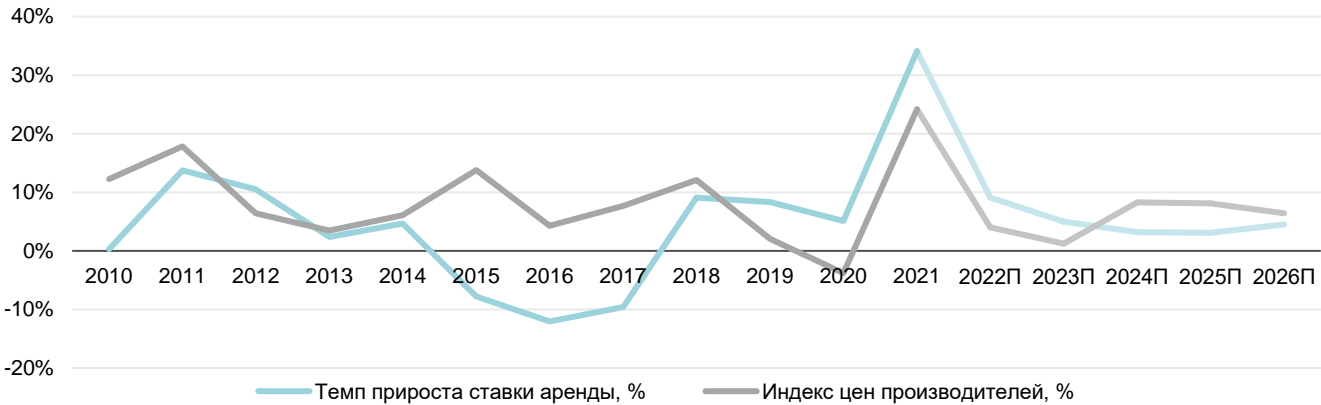
Рост стоимости строительных материалов стал одним из ключевых факторов стремительного роста ставок аренды в 2021 году. При прочих благоприятных условиях (высокий спрос в сегменте), именно изменение стоимости строительства стало основным дестабилизирующим событием, оказавшим влияние на рынок.

В первой половине года, когда индикатор стремительно рос, многие объекты портфельных собственников, находящиеся на этапе строительства, попали в зону риска незавершенного строительства. Но сохраняющийся высокий спрос поддержал позицию девелоперов. Основными инструментами стали резкий рост ставок аренды и изменение структуры договоров, что позволило в определенной степени разделить риски с арендаторами. К концу года непортфельные собственники также отреагировали на рыночные изменения и значительно подняли ставки.

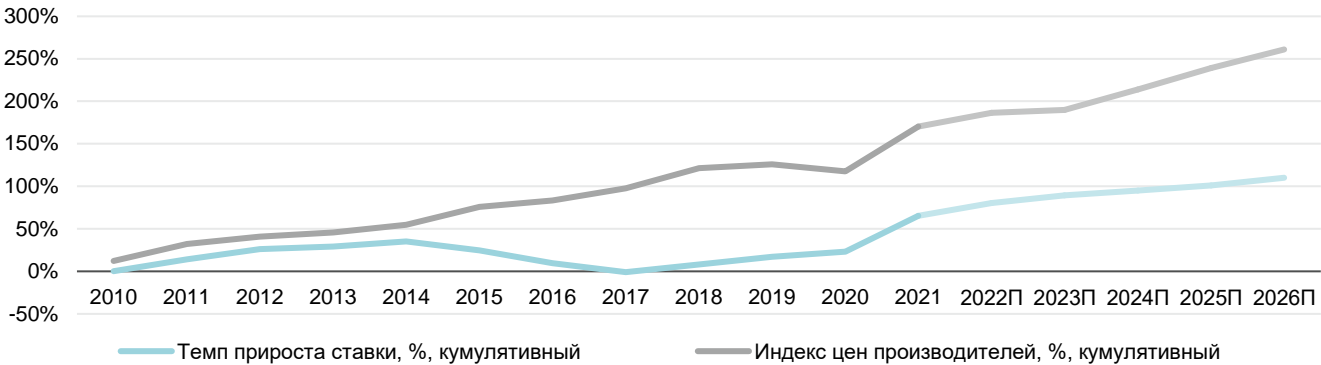
В будущем году стабилизация спроса и снижение инфляции производителей до 4% окажут влияние на замедление роста ставок аренды в сегменте.

Источник: Cushman & Wakefield, Moody's

Инфляция производителей и динамика ставок аренды



Инфляция производителей и рост ставок аренды нарастающим итогом



ТРУДОВЫЕ РЕСУРСЫ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Проблема нехватки трудовых ресурсов, возникшая в начале пандемии, продолжает обостряться.

в 2,5 раза*

Выросла потребность в складских работниках в Московском регионе

Декабрь 2020 г. к декабрю 2021 г.

18%*

Рост заработных плат, предлагаемых работодателями на позицию «грузчик»

Декабрь 2020 г. к декабрю 2021 г.

*На основе данных об открытых вакансиях на позицию «Грузчик», размещенных работодателями Московской области на порталах hh.ru и superjob.ru.

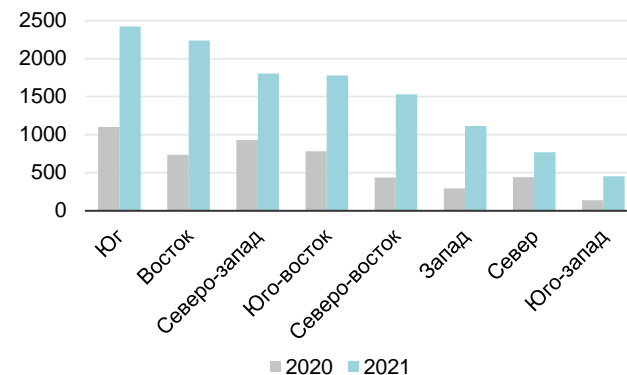
Источник: расчеты Cushman & Wakefield на основе данных hh.ru и superjob.ru

Востребованность складских работников в Московской области выросла за 2021 год в 2,5 раза. Наиболее высокий прирост зафиксирован в западном направлении МО (рост в 3,8 раз), но наиболее острый дефицит работников сохраняется в южном направлении, наиболее обеспеченном складскими площадями. С наименьшей конкуренцией при поиске складского персонала работодатели сталкивались в юго-западном направлении, что связано с отсутствием новых крупных объектов.

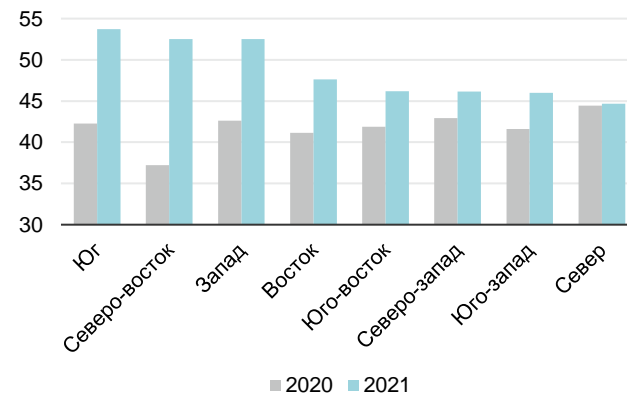
Данная ситуация привела к значительному росту заработных плат (+18% к значению 2020 года). Быстрее всего заработные платы росли на северо-востоке (+41%), медленнее всего – на севере (+1% ввиду эффекта высокой базы). Но дороже всего складские работники обходятся работодателям на юге МО: средняя предлагаемая заработная плата достигла 54 тыс. рублей в месяц (на 10% выше среднерыночного уровня – 49 тыс. рублей в месяц).

Тренд роста стоимости рабочей силы сохранится. В краткосрочной перспективе его поддержит нестабильная эпидемиологическая обстановка и низкий миграционный приток. В среднесрочной и долгосрочной – качественные изменения рынка труда, рост внимания к необходимости соответствия ESG стандартам и неблагоприятная демографическая ситуация. Основным следствием таких изменений становится возрастающая популярность автоматизации складских объектов.

Количество открытых вакансий*



Средняя заработная плата, тыс. руб. / месяц*



НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Сумма площадей, введенных в эксплуатацию в Московском регионе в 2021 году, составила 1,3 миллиона кв. м, став самым высоким показателем с 2014 года. Рост к индикатору 2020 года составил 45%. В 2022 году мы ожидаем, что показатель достигнет 1,4 млн кв. м, что превысит показатель 2021 на 8%.

1,4 млн кв. м

Новое строительство в Московском регионе, классы А и В

Прогноз на 2022 г.

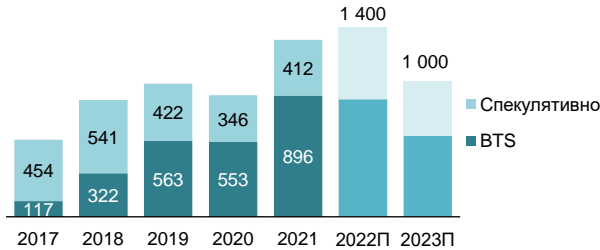
1 млн кв. м

Новое строительство в Московском регионе, классы А и В

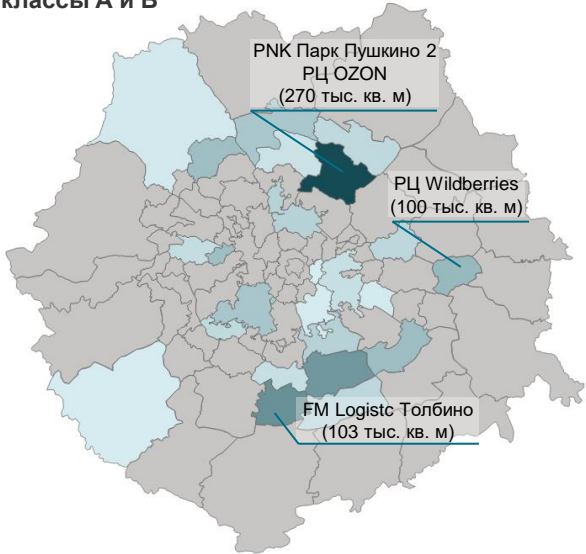
Прогноз на 2023 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Структура нового строительства в Московском регионе, классы А и В, тыс. кв. м



2022: новое строительство в Московском регионе и крупнейшие объекты, запланированные к вводу, классы А и В*



Рост объемов нового строительства является следствием высокого спроса в сегменте. На рынок выходят как спекулятивные объекты, так и объекты формата built-to-suit (69% нового строительства 2021 года).

Основной проблемой, с которой столкнулись девелоперы в 2021 году, стал рост стоимости строительных материалов, в связи с чем сроки ввода в эксплуатацию многих спекулятивных объектов были перенесены. Собственники этих объектов откладывали маркетинговое размещение площадей на рынке в ожидании роста ставок на момент ввода в эксплуатацию. Как правило, вовремя вводились уже законтрактованные объекты.

В ближайшие 2 года мы увидим высокие показатели спекулятивного строительства. В связи с чем проблема дефицита складских площадей станет менее остро ощущаться на рынке к 2024 году. В долгосрочной перспективе именно спрос на объекты built-to-suit будет определять объемы нового строительства.

* Интенсивность цвета отражает насыщенность субагломераций МО строящимися складскими площадями, запланированными к вводу в 2022 году.

ИСТОРИЧЕСКИЙ РЕКОРД СПРОСА ВТОРОЙ ГОД ПОДРЯД

2021 год стал рекордным по сумме купленных и арендованных площадей в Московском регионе. Это второй годовой рекорд подряд. Рост индикатора к значению 2020 года составил 22%.

2,9 млн кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей в Московском регионе, классы А и В
2021 г.

2 млн кв. м

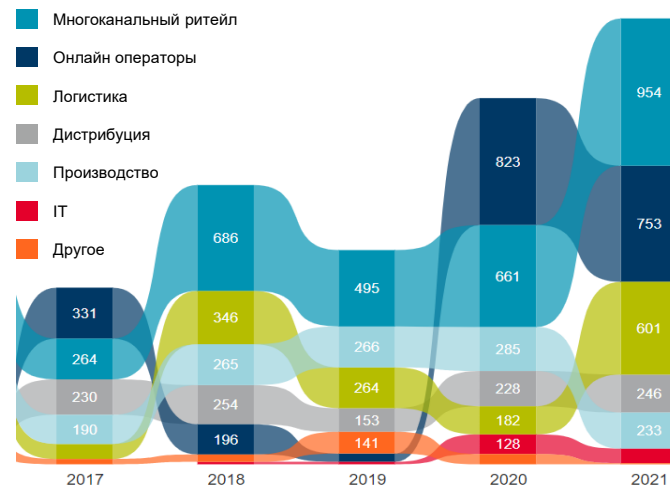
Сумма купленных и арендованных площадей в Московском регионе, классы А и В
Прогноз на 2022 г.

Источник: Cushman & Wakefield

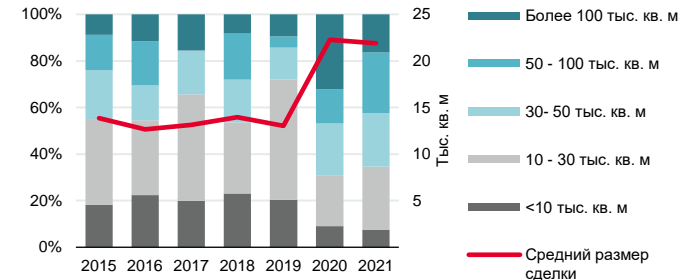
Высокий показатель спроса в Московском регионе связан с сохранением активного развития рынка онлайн продаж и восстановлением потребительского рынка в целом. Так, компании многоканального ритейла арендовали на 44% больше площадей, чем в 2020. Онлайн операторы сократили свою активность на 8,5%, взяв направление на усиление логистики в регионах России. Быстрее всех росли логистические операторы, арендовавшие в 3 раза больше площадей, чем в 2020. Рост логистических операторов также связан с ростом онлайн торговли, так как небольшие игроки, как правило, предпочитают делегировать хранение, сборку заказов и их доставку специализированным компаниям.

Одним из следствий смещения фокуса складской недвижимости на обеспечение работы онлайн ритейла стал рост среднего размера арендуемого блока. С 2020 года средний размер сделки составляет 22 тыс. кв. м ежегодно, в 2015-2019 гг. показатель не превышал 14 тыс. кв. м. При этом количество сделок за эти годы оставалось стабильным. Арендаторы увеличивают площадь хранения, наращивают товарные запасы и хранят впрок в связи с сохранением проблемы сбоев в цепочках поставок.

Структура спроса в Московском регионе, классы А и В, тыс. кв. м



Структура спроса в Московском регионе, классы А и В



РЕГИОНЫ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ

Крупнейшие региональные логистические рынки активно развиваются.

2,4

 млн кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В

Регионы России

2021 г.

1,3

 млн кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей компаниями онлайн ритейла, классы А и В

Регионы России

2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Индикаторы спроса в регионах России

Регион	Сумма купленных и арендованных площадей, тыс. кв. м, класс А и В 2021 г.	Доля от регионального спроса	Ключевая сделка 2021 года
Ленинградская обл.	862	36%	Ozon / Бугры Промстрой / 135 тыс. кв. м (BTS)
Новосибирская обл.	212	9%	Askona / ПФО Север / 50 тыс. кв. м (BTS)
Самарская обл.	206	9%	Ozon / ИП «Чапаевск» / 135 тыс. кв. м (BTS)
Ростовская обл.	164	7%	Ozon / А2 Ростов-на-Дону / 80 тыс. кв. м (аренда)
Свердловская обл.	149	6%	Yandex / Ролси / 51 тыс. кв. м (аренда)
Нижегородская обл.	135	6%	Сбер Логистика / Nova Park / 51 тыс. кв. м (BTS)
Респ. Татарстан	106	4%	Ozon / ИП «Зеленодольск» / 35 тыс. кв. м (BTS)
Воронежская обл.	105	4%	Сбер Логистика / 21 век / 55 тыс. кв. м (аренда)
Краснодарский край	100	4%	X5 Retail Group / ст. Марьянская / 44 тыс. кв. м (BTS)

Третий год подряд в регионах России фиксируется рекордная сумма купленных и арендованных площадей – 2,4 млн кв. м по итогу 2021 года, что на 76% выше показателя прошлого года.

Ключевыми драйверами спроса выступают компании онлайн ритейла, на них пришлось 53% всех арендованных площадей. 16% - компании многоканального ритейла, 15% - производители, 13% - логистические операторы.

В связи с высоким спросом на региональных рынках фиксируется рост ставок аренды и снижение доли свободных площадей. При этом спекулятивное новое строительство практически не представлено, главным драйвером нового строительства являются объекты, построенные под конкретных заказчиков.



ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Надежды на то, что за 2021 г. рынок «оттолкнется от дна» и начнет активное восстановление, оправдались, но лишь частично – коронавирусная инфекция отказывается уходить с повестки дня, хотя за прошедший год мы все научились с ней жить.

За 12 месяцев 2021 г. московский гостиничный рынок вышел на средний уровень Загрузки в 61,5%, причем даже в месяцы, отмеченные очередной «волной» COVID-19, Загрузка не опускалась ниже 50%, что свидетельствует о значительном потенциале внутреннего спроса. Показатель Средней цены на номер за 12 месяцев 2021 года вырос до 6 424 руб., что на 24,5% превышает результаты аналогичного периода 2020 года – и всего на 5,0% ниже, чем в том же периоде в 2019 году.

По итогам года гостиничный рынок пополнился тремя гостиничными проектами современного стандарта - к открытым летом Hampton by Hilton и Vertical Boutique BW в середине декабря стремительно прибавился Marriott Imperial Plaza. Таким образом, номерной фонд московского рынка современного качества за 2021 год увеличился на 497 единиц, что составило прирост на 2,5% относительно результатов 2020 года.

20,5 тыс. номеров

Номерной фонд современного стандарта на конец 2021 г.

3 новых гостиничных проекта

Открыты за 2021 год

497 гостиничных номеров

Открыто в 3 новых гостиницах в 2021 г.

НОВЫЕ ГОСТИНИЧНЫЕ ОТКРЫТИЯ

2,5%

Прирост номерного фонда в 2021 г.

Рынок качественных отелей

1 140

Прогнозируемый номерной фонд к открытию в 2022 г.

Рынок качественных отелей

5,6%

Прогнозируемый прирост предложения в 2022 г.

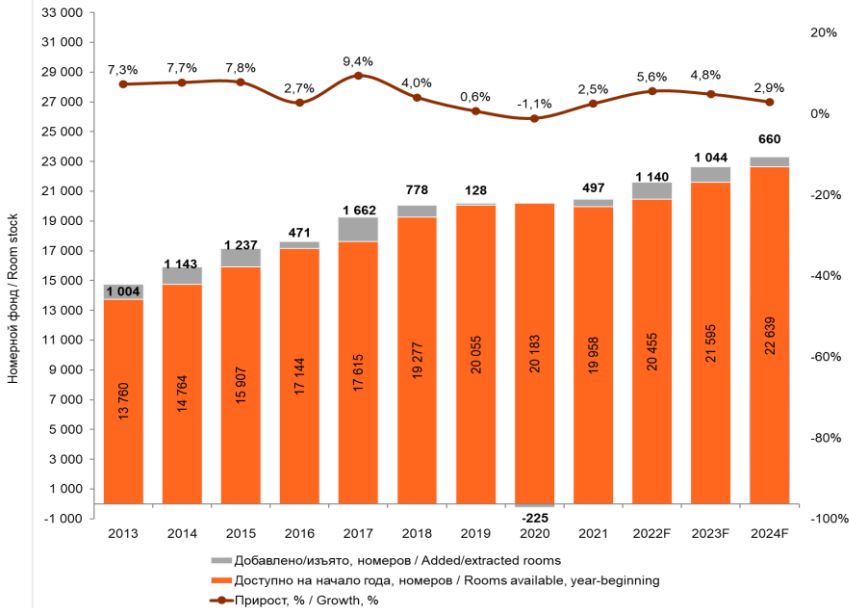
Рынок качественных отелей

Источник: данные Cushman & Wakefield

Новые гостиничные проекты современного стандарта, открытые в 2021 г.

ПРОЕКТ	НОМЕРНОЙ ФОНД	ОТКРЫТИЕ
Hampton by Hilton Moscow Rogozhskiy Val	147	Q3
Vertical Boutique (Best Western)	82	Q3
Marriott Imperial Plaza	268	Q4
ИТОГО	497	

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



Затянувшийся кризисный период в российской экономике – наряду с коронавирусной пандемией – сдерживают темпы роста московского гостиничного рынка современного стандарта.

При этом ситуация вряд ли качественно изменится в обозримой перспективе, т.к. из 3 069 строящихся или заявленных к реализации в Москве (за исключением территории Новой Москвы) номеров современного качества, 37% единиц (1 140 номеров) могут открыться уже в 2022 году, и еще 34% (1 044 номеров) - в 2023 г. С учетом длительных сроков реализации новых гостиничных проектов (в среднем, порядка 5 лет), кардинального изменения ситуации на рынке традиционных гостиниц пока ожидать не следует.

ЗАГРУЗКА МОСКОВСКИХ ОТЕЛЕЙ ВЫШЛА НА МАКСИМУМ ДЛЯ ТЕКУЩЕГО УРОВНЯ СПРОСА

61,5%

Загрузка за 12 мес. 2021 г.

Рынок качественных отелей

69,0%

Загрузка за 12 мес. 2021 г.

Среднеценовой сегмент

45,2%

Загрузка за 12 мес. 2021 г.

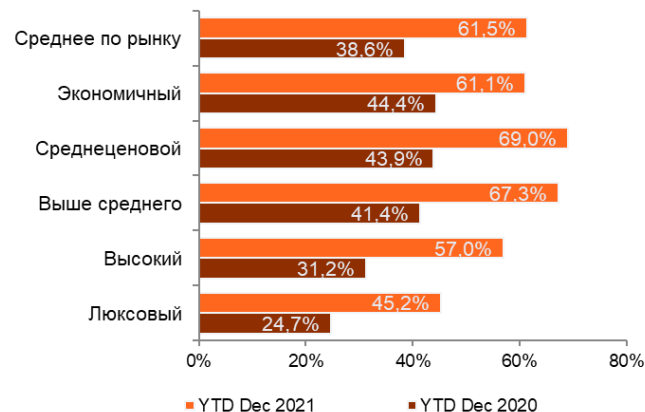
Люксовый сегмент

Источник: данные Cushman & Wakefield

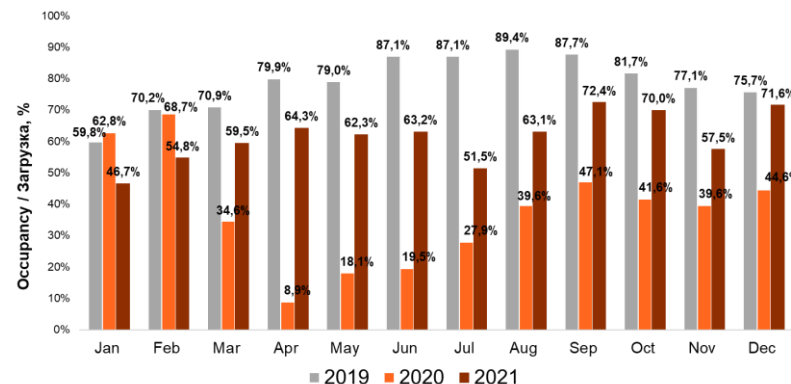
Несмотря на продолжающиеся колебания спроса, вызванные новыми «волнами» коронавирусной инфекции, среднемесячные показатели загрузки московских отелей достигли определенной стабильности и, по всей видимости, вышли на максимальные показатели Загрузки – в текущих объемах спроса.

Обращает на себя внимание факт «привыкания» спроса к периодическим сбоям в работе гостиниц, вызванным увеличением количества заболевших COVID-19. Это приводит к оперативному восстановлению объемов спроса после каждого нового спада. В результате, за исключением января, среднемесячный уровень Загрузки в 2021 году не опускался ниже 50%.

Загрузка отелей современного качества по сегментам:
2021 г. по сравнению с 2020 г.



Помесячная Загрузка для рынка современного качества:
2021 г. по сравнению с 2020 г.



СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА НОМЕР – ТЕНДЕНЦИИ В ВОССТАНОВЛЕНИИ

6 424 руб.

Средняя цена на номер в 2021 г.

Рынок качественных отелей

24,5%

Прирост Средней цены на номер в 2021 г.

Рынок качественных отелей

25,4%

Прирост Средней цены на номер в 2021 г.

Люксовый сегмент

-5,0%

Разница в Средней цене на номер в 2021 г. по сравнению с 2019 г.

Рынок качественных отелей

Источник: данные Cushman & Wakefield

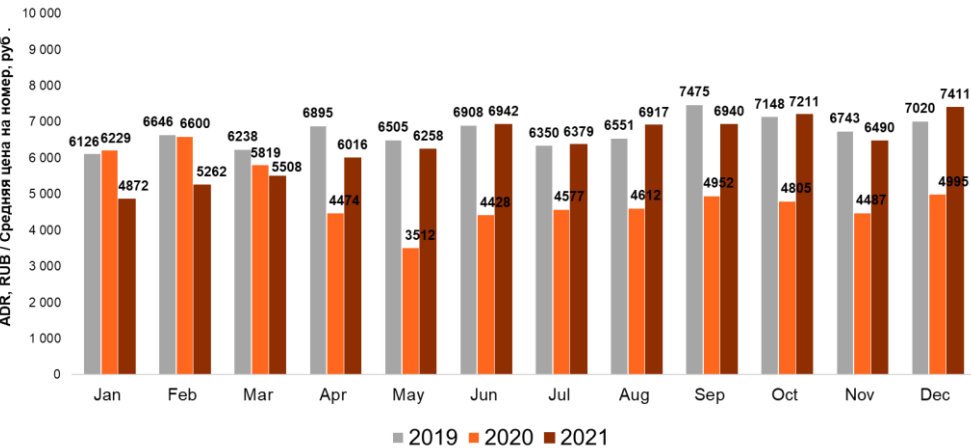
Прирост показателя Средней цены на номер в 2021 г. (24,5%) – отличная новость, хотя темпы прироста существенно отличались: от 8,6% в Высоком сегменте до 25,4% в Люксовом, тогда как прочие ценовые сегменты показали прирост в среднем на 15%.

Сравнение данных по 2021 и 2019 гг., показывает, что основным «драйвером» роста выступали отели Люксового сегмента (25,8%), тогда как все остальные категории пока отстают от показателей 2019 года, причем самое существенное отставание – в отелях Экономичного и Среднеценового уровня (-14,7% и -16,5%, соответственно).

Средняя цена на номер (руб.) в отелях современного качества по сегментам - 2021 г. по сравнению с 2020 г.



Помесячная Средняя цена на номер (руб.) в отелях современного качества: 2021 г. по сравнению с 2020 г.



ДОХОДНОСТЬ НА НОМЕР -
РЕАЛЬНАЯ КАРТИНА
САМОЧУВСТВИЯ РЫНКА

3 948 руб.

Доходность на номер в 2021 г.
Рынок качественных отелей

98,4%

Прирост Доходности на номер в 2021 г. по
сравнению с 2020 г.
Рынок качественных отелей

-25,1%

Разница в Доходности на номер в 2021 г. по
сравнению с 2019 г.
Рынок качественных отелей

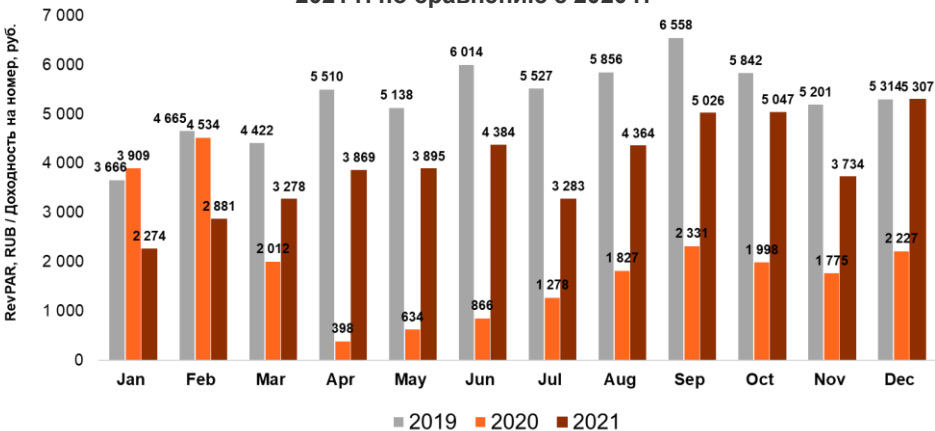
Источник: данные Cushman & Wakefield

Несмотря на исключительно положительные результаты восстановления показателя Доходности на номер в 2021 г. по сравнению с 2020 годом, зафиксированные в каждом ценовом сегменте (от 51,5% в Экономичном сегменте до 129,4% - в Люксовом сегменте), нельзя не отметить, что в сравнении с «эталонным» 2019 годом картина выглядит менее радужной. Хотя отели разных ценовых сегментов выбирают различные стратегии продаж – от «акцента» на увеличение тарифов (Люксовый сегмент) до политики максимальной загрузки номерного фонда (отели более демократических ценовых категорий), средний процент отставания по показателю Доходности на номер у всех примерно одинаков и составляет 25-26%.

Доходность на номер для отелей современного качества:
2021 г. по сравнению с 2020 г.



Помесячная Доходность цена на номер (руб.) в отелях современного качества:
2021 г. по сравнению с 2020 г.



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ПО СЕГМЕНТАМ

			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Офисная недвижимость	Московская агломерация (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	
Торговая недвижимость	Россия (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	
	Московская агломерация	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	
Складская недвижимость (Класс А)	Россия (включая Москву)	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%
	Московская агломерация	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 CUSHMAN & WAKEFIELD РОССИЯ

Евгения Сафонова

Торговая недвижимость

Evgenia.Safonova@cushwake.com



Никита Дронов

Пространственный анализ

Nikita.Dronov@cushwake.com



Екатерина Ногай

Складская недвижимость

Ekaterina.Nogai@cushwake.com



Полина Афанасьева

Офисная недвижимость

Polina.Afanasieva@cushwake.com



Марина Смирнова

Руководитель департамента
гостиничного бизнеса
и туризма

Marina.Smirnova@cushwake.com



Татьяна Дивина

Заместитель руководителя
департамента исследований
и аналитики

Tatyana.Divina@cushwake.com



Денис Соколов

Руководитель департамента
исследований и аналитики

Denis.Sokolov@cushwake.com

КОНТАКТЫ CUSHMAN & WAKEFIELD РОССИЯ

Руководство



Сергей Рябокобылко

Управляющий партнер
Генеральный директор

+7 (495) 797 96 03
sergey.riabokobylko@cushwake.com



Павел Ивашин

Финансовый директор

+7 985 924 1671
pavel.ivashin@cushwake.com

Рынки капитала



Алан Балоев

Рынки капитала

+7 916 740 2417
alan.baloev@cushwake.com



Олег Такоев

Рынки капитала

M +7 910 463 4278
oleg.takoev@cushwake.com

Агентские услуги



Наталья Никитина

Руководитель департамента
офисной недвижимости

+7 903 721 4166
natalia.nikitina@cushwake.com



Дмитрий Венчковский

Офисная недвижимость.
Представление интересов
арендаторов

+7 919 105 79 09
dmitry.venchkovsky@cushwake.com



Дмитрий Тарасов

Офисная недвижимость.
Представление интересов
собственников

+7 919 965 08 48
dmitry.tarasov@cushwake.com



Алла Глазкова

Офисная недвижимость.
Продажи и приобретения

+7 916 903 8451
alla.glazkova@cushwake.com



Егор Дорофеев

Складская и индустриальная
недвижимость

+7 985 923 6563
egor.dorofeev@cushwake.com



Александр Кулаков

Складская и индустриальная
недвижимость. Работа с
корпоративными клиентами

+7 916 668 3196
alexander.kulakov@cushwake.com



Диана Мирзоян

Земельные отношения

+7 985 764 7314
diana.mirzoyan@cushwake.com



Ольга Антонова

Торговая недвижимость

+7 962 999 2263
olga.n.antonova@cushwake.com

Консалтинг



Марина Смирнова

Гостиничный бизнес и туризм

+7 985 410 7237
marina.smirnova@cushwake.com



Марина Усенко

Гостиничный бизнес и туризм

+7 916 173 6656
marina.usenko@cushwake.com



Андрей Шувалов

Торговая недвижимость

+7 903 256 2174
andrey.shuvalov@cushwake.com



Константин Лебедев

Оценка

+7 985 784 4705
konstantin.lebedev@cushwake.com



Денис Соколов

Исследования и аналитика

+7 916 901 0377
denis.sokolov@cushwake.com



Юлия Токарева

Стратегический консалтинг

+7 985 222 7247
julia.tokareva@cushwake.com



Николай Мороз

Управление активами

+7 916 294 78 18
nikolay.moroz@cushwake.com



Андрей Андреев

Управление и эксплуатация
недвижимости

+7 926 612 1847
andrey.andreev@cushwake.com



Павел Якимчук

Управление проектами
и строительством

+7 962 967 4846
pavel.yakimchuk@cushwake.com



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 Cushman & Wakefield. Информация, содержащаяся в данной публикации, может быть процитирована только после получения соответствующего согласия.

Главный редактор:
Татьяна Дивина

Пресс-служба:
Светлана Волохина

