

#MARKETBEAT

FULL Q3 2021

ОКТЯБРЬ ●



Совет:

Нажмите сюда, чтобы вернуться на эту страницу из любой части документа



с.4 ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

Макроэкономический прогноз и основные факторы и тенденции

с.21 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Анализ сегментов коммерческой недвижимости

с.59 НАША КОМАНДА

Контактная информация команды отдела Исследований рынка российского офиса Cushman & Wakefield

с.4 Основные темы



с.8 Макроэкономика, Рынки капитала



с.17 Городское развитие



с.21 Офисная недвижимость



с.32 Торговая недвижимость



с.41 Складская недвижимость



с.50 Гостиничная недвижимость



с.57 Индикаторы рынка



с.59 Лучшая исследовательская команда на рынке недвижимости России по версии **Euromoney Real Estate Awards** в 2012, 2014, 2016 и 2017 годах.



с.60 О компании



с.61 Cushman & Wakefield Россия



Совет:

Выберите интересующую статью и кликните на нее, чтобы перейти

ПОЛЕЗНЫЕ РЕСУРСЫ ДЛЯ ПОДПИСЧИКА #MARKETBEAT NEXT

#MARKETBEAT Data Portal

- Индикаторы рынка офисной недвижимости Москвы в динамике (по классам, метрокоммунам, субагломерациям)
- YTD (актуальные данные на текущую дату с начала года) индикаторы рынка офисной недвижимости Москвы (по классам, метрокоммунам, субагломерациям)
- Статистика по инвестициям по всем сегментам недвижимости в России

[Перейти](#)*(формат PowerBI)*

Ключевые индикаторы по всем сегментам рынка:

офисная, торговая, складская недвижимость и инвестиционный рынок

[Скачать](#)*(формат Excel)*

Закрытый телеграм канал,

где вы сможете найти новости рынка, задать вопрос экспертам C&W *(если вас не подключили к каналу после подписки, пожалуйста, сообщите нам)*

Наши контакты:



Денис Соколов

Партнер, Руководитель департамента исследований и аналитики

Тел.: +7 916 901 0377

Denis.Sokolov@cushwake.com



Татьяна Дивина

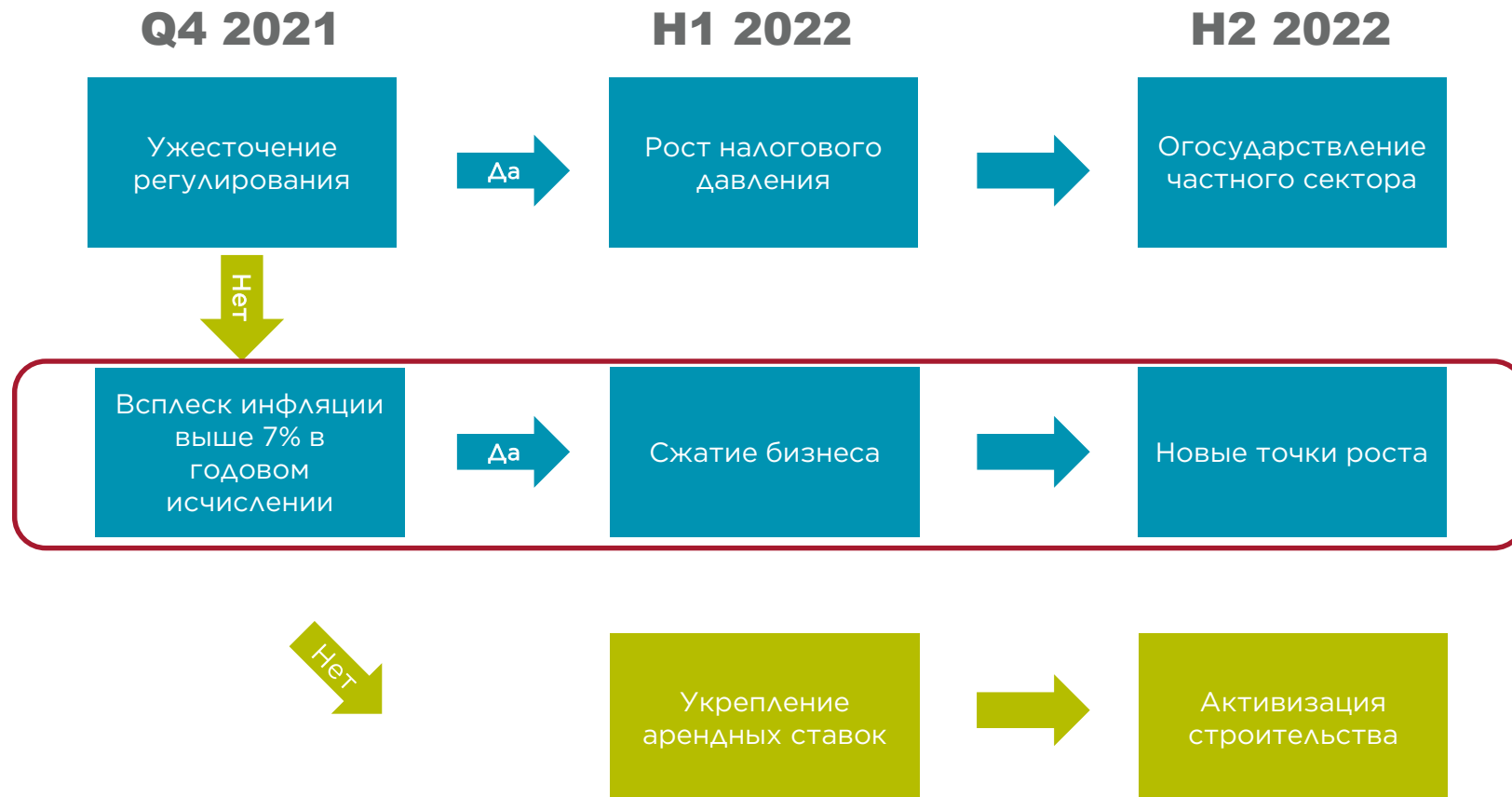
Заместитель руководителя департамента исследований и аналитики

Тел.: +7 916 973 8960

Tatyana.Divina@cushwake.com

ПРОГНОЗ. СЦЕНАРИИ

Позитивный прогноз основан на сохранении статус-кво в 2022 г. и прекращении наращивания регуляторной активности в экономике. При этом в общественной жизни и информационном пространстве влияние государства будет расти, это будет создавать дополнительные рабочие места.



Тема для обсуждения

РОСТ ЦЕН И ИНФЛЯЦИЯ - КАК ПОДНЯТЬ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ?

Если в предыдущем цикле умение сокращать издержки было самым важным фактором успешной конкуренции, то в 2022 году перед всеми компаниями стоит задача повышения цен. Это означает репозиционирование маркетинговой политики, корректировку планов по продажам.

Видео с экспертом



Тема для обсуждения

КОНФЛИКТ ДОЛГОСРОЧНЫХ И КРАТКОСРОЧНЫХ ТРЕНДОВ

Пандемия заставила бизнес и муниципалитеты сосредоточиться на реактивной стратегии – отвечать на вызовы сегодняшнего дня, забыв про долгосрочные тренды и стратегии. При этом долгосрочные и краткосрочные тренды все чаще конфликтуют между собой.

Видео с экспертом



4 КВАРТАЛ: ОСНОВНЫЕ ТЕМЫ

Перед отраслью коммерческого девелопмента сегодня стоит задача поиска новых инвестиционных идей и точек роста. Последние 5 лет наблюдалось сжатие бизнеса, однако коммерческие активы, на удивление, неплохо проявили себя в период пандемии. И если отрасль хорошо адаптировалась к внешним шокам, то ей еще предстоит найти себя в рамках сегодняшней экономической стратегии.

НАЦПРОЕКТЫ

Стратегия проектного управления экономикой в полной мере сформировалась в последние годы. Коммерческая недвижимость по сию пору оставалась на периферии внимания авторов госпрограмм, что косвенно свидетельствует о здоровье отрасли и ее устойчивости. Однако чисто коммерческий потенциал развития практически исчерпан. Отрасли предстоит стать частью нацпроектов и стратегий развития.

К примеру, проект строительства промышленных миллионников, предложенный Шойгу, может дать импульс развитию коммерческого девелопмента.

ИНФЛЯЦИЯ

Для России это сейчас более важно, даже чем пандемия. В зависимости от предварительных показателей сентября будет реализовываться дальнейшая политика. Правительство однозначно настроено на таргетирование инфляции, а это означает, что для контроля над ней будут задействованы все средства.

Очевидно, что избыточный контроль поставит под сомнение перспективы даже тех скромных темпов роста, которые заложены в прогноз.

Если же усилий ЦБ и Минэкономразвития окажется достаточно для обуздания инфляции, то нас ждет относительно спокойный квартал и предсказуемые перспективы 2022 года.

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

В условиях экономической стагнации устойчивость, в широком смысле, начинает играть повышенную роль. Долгосрочная перспектива низких темпов роста сулит риски того, что экономика скатится в рецессию даже при небольших внешних воздействиях. То же самое касается и бизнес-стратегий, и объектов недвижимости. Сегодня практически невозможно выстроить высокодоходную стратегию в недвижимости. Однако снижение доходности всех активов, повышение глобальных рисков заставляет взглянуть на недвижимость с точки зрения устойчивого развития.

Мы ожидаем повышения интереса к этой теме, так как ESG-повестка позволит очевидным образом повысить привлекательность и ликвидность недвижимых активов. А в случае России - позиционировать такие активы как наиболее полно отвечающие мировым стандартам.

Россия

ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- Базовый прогноз предполагает отставание России.
- ЦБ прогнозирует стагнацию в потребительском секторе в 2022 году и далее.
- Предполагается охлаждение рынка ипотечного кредитования.
- Отсутствует консенсус по поводу курса рубля.

МАКРОЭКОНОМИКА

	2020	2021	2022	2023	2024
Рост ВВП, %	-3,0	4,0-4,5	2,0-3,0	2,0-3,0	2,0-3,0
Инфляция, %	4,9	5,7-6,2	4,0-4,5	4,0	4,0
Ключевая ставка, средняя за год %	5,1	5,5-5,8	6,0-7,0	5,0-6,0	5,0-6,0
Потребительские расходы, %	-8,6	10,1-11,1	1,2-2,2	1,9-2,9	2,1-3,1
Рост ипотечного долга, %	21,6	20-24	14-18	14-18	12-16
Мировая цена на нефть BRENT	43,21	65	60	55	50

Источник: [Прогноз от ЦБ РФ Август 2021](#)

ГЛОБАЛЬНЫЙ КОНТЕКСТ

Несмотря на то, что Россия показывает более низкие темпы роста ВВП, доходность активов в реальном исчислении ощутимо выше, чем на европейских рынках.

19%

Рост мировой экономики
За 2021-2024 гг.

12%

Рост российской экономики
За 2021-2024 гг.

Источник: Прогноз ЦБ РФ

Базовый сценарий

	2021	2022	2023	2024
Рост мирового ВВП, %	6,1	4,7	3,2	3,3
Инфляция в США, %	3,4	2,4	2,3	2,2
Инфляция в Еврозоне, %	1,7	1,2	1,4	1,6
Ставка ФРС США, %	0,25	0,32	0,77	1,26
Ставка ЕЦБ, %	-0,5	-0,5	-0,5	-0,5

Источник: Прогноз Центробанка России, Август 2021г.

Мировая экономика динамично восстанавливается в 2021 г., и в 2022 году ожидается сохранение импульса. Международные игроки концентрируются на своих «корневых» рынках, поэтому нет оснований ожидать оживления интереса к рынку России.

Тем не менее, низкая доходность и ощутимая долларовая инфляция в 2022 году подтолкнут европейские компании к внешним рынкам.

Скорее всего, бенефициаром будет снова центральная Европа, однако и для России появляются возможности.

ЗАТУХАЮЩИЙ РОСТ ЭКОНОМИКИ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ

-3%

Падение ВВП России

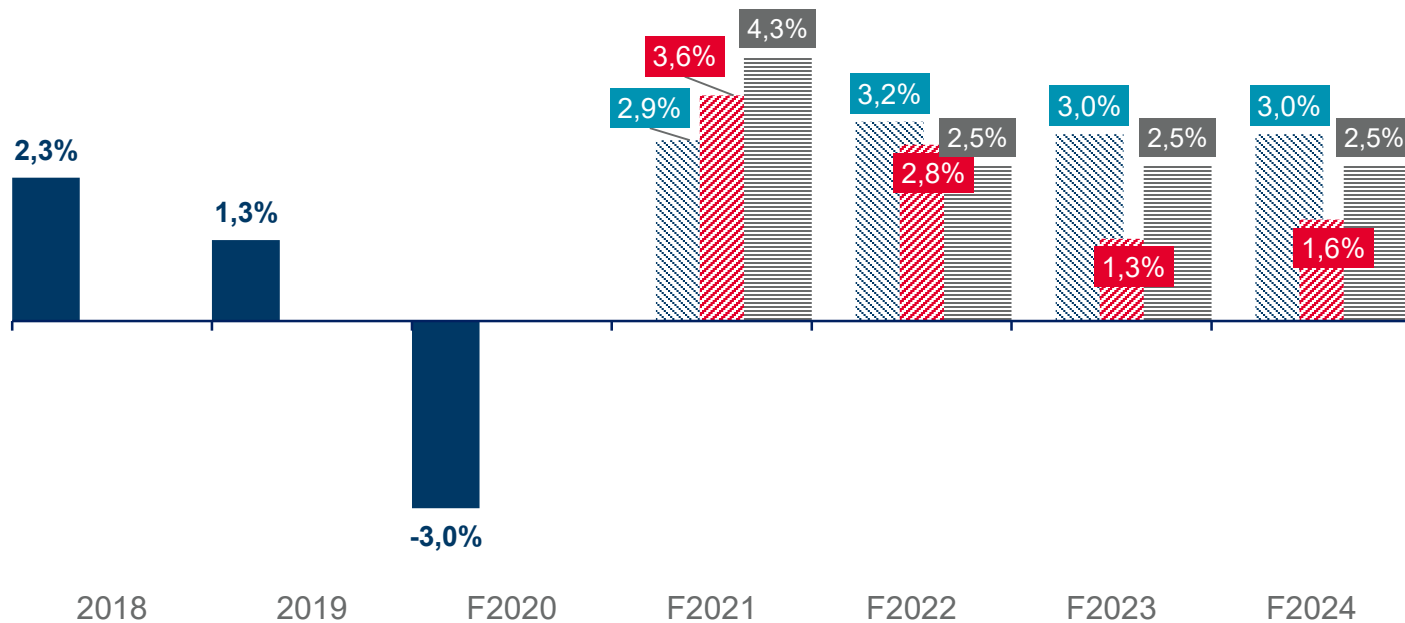
По итогам 2020 г.

4%

Прогнозируемый рост
экономики

В 2021 г.

Источник: Минэкономразвития, ЦБ,
Moody's Analytics



■ GDP Growth | Рост ВВП, %

▨ Official Base case forecast | Базовый прогноз Минэкономразвития (04/2021)

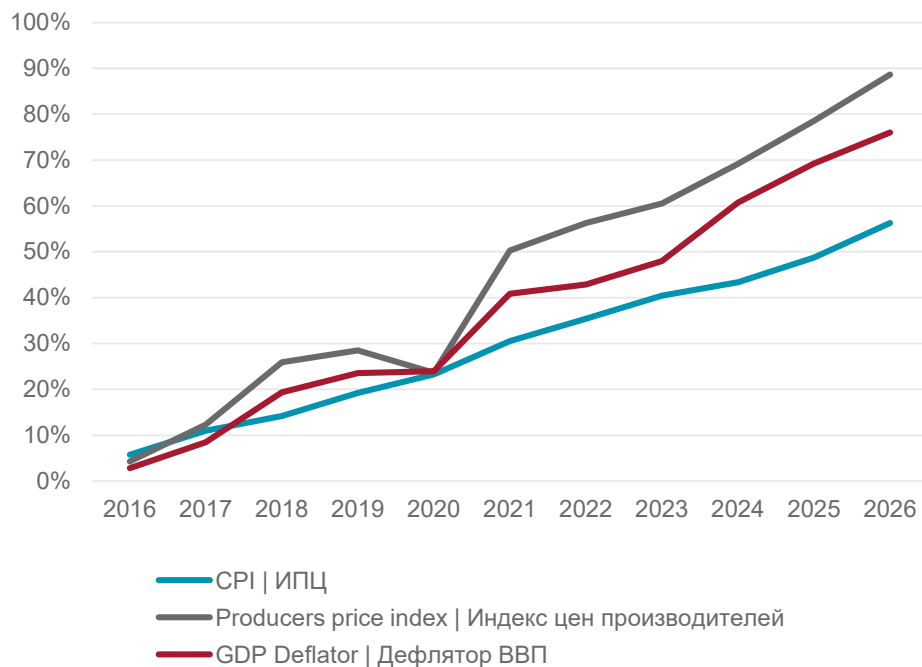
▨ Moody's (09/2021)

▨ Central Bank of Russia (08/2021)

МНОГОЛИКАЯ ИНФЛЯЦИЯ

Увеличивающийся разрыв в росте цен производителей и потребителей отражает растущие издержки в российской экономике.

Инфляция нарастающим итогом с 2015 г.



Дефлятор ВВП – показатель, на который дисконтируется ВВП при расчете реального роста экономики. Он отражает совокупный рост цен по всей экономике.

В 2020 году наблюдалась дефляция цен производителей, а также отрицательный дефлятор ВВП. Это связано с тем, что компаниям необходимо было любой ценой сокращать издержки и снижать закупочные цены. Отчасти помогли меры господдержки.

Важно то, что производители не могут переложить рост цен на потребителей. Это означает, что рентабельность производителей и далее будет находиться под давлением.

MOODY'S
ANALYTICS

ПРАВИТЕЛЬСТВО РЕГУЛИРУЕТ ИНФЛЯЦИОННОЕ ДАВЛЕНИЕ

Темпы роста цен производителей втрое превышают потребительскую инфляцию. Если в 2020 году наиболее успешными были те, кто смогли оптимизировать издержки, то сегодня все зависит от того, удастся ли каскадировать рост цен вниз по цепочке.

Регулирование

- На фоне роста инфляции и опережающих инфляционных ожиданий ЦБ продолжает повышать ключевую ставку. В соответствии с прогнозом ЦБ России, ключевая ставка в 2021 году может превысить 8%.
- В 2022 г. ожидается снижение ключевой ставки и снижение темпов роста ипотечного кредитования на 30-40%.
- Государство активизируется в области жилищной политики и развития городской среды.

Инфляция издержек

- В 2020 г. инфляция в производстве и на потребительском рынке рассинхронизировались. Для того, чтобы сохранить продажи и долю рынка, производители включились в гонку контроля издержек, что привело к ослаблению цен производителей.
- В 2021 г. в производстве накопилось высокое инфляционное давление, которое реализуется в 20% роста цен производителей.
- В 4 квартале перед правительством встанет серьезная задача по контролю за ценами на внутреннем рынке.

7,5%

Ключевая ставка

7,0%

Ставка льготной ипотеки

6,0%

Прогноз потребительской инфляции

20%

Прогноз роста цен производителей

ПРОГНОЗ

4 квартал 2021:

- Начало нового политического цикла после выборов в Госдуму ознаменуется повышением законотворческой активности – придут в движение все инициативы, которые были отложены «до выборов». В том числе, речь идет и о непопулярных мерах.
- Начало нового политического цикла также потянет за собой активизацию бизнес-инициатив, связанных с ГЧП, инфраструктурными и национальными проектами.
- Рост потребительской инфляции ускорится в связи с сезонным фактором.
- Мы ожидаем в октябре-ноябре укрепление рынка коммерческой недвижимости по всем сегментам. Однако перспективы декабря пока остаются под вопросом.

СТАВКИ КАПИТАЛИЗАЦИИ, ИНФЛЯЦИЯ И СРЕДНЕГОДОВАЯ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА

7,5%

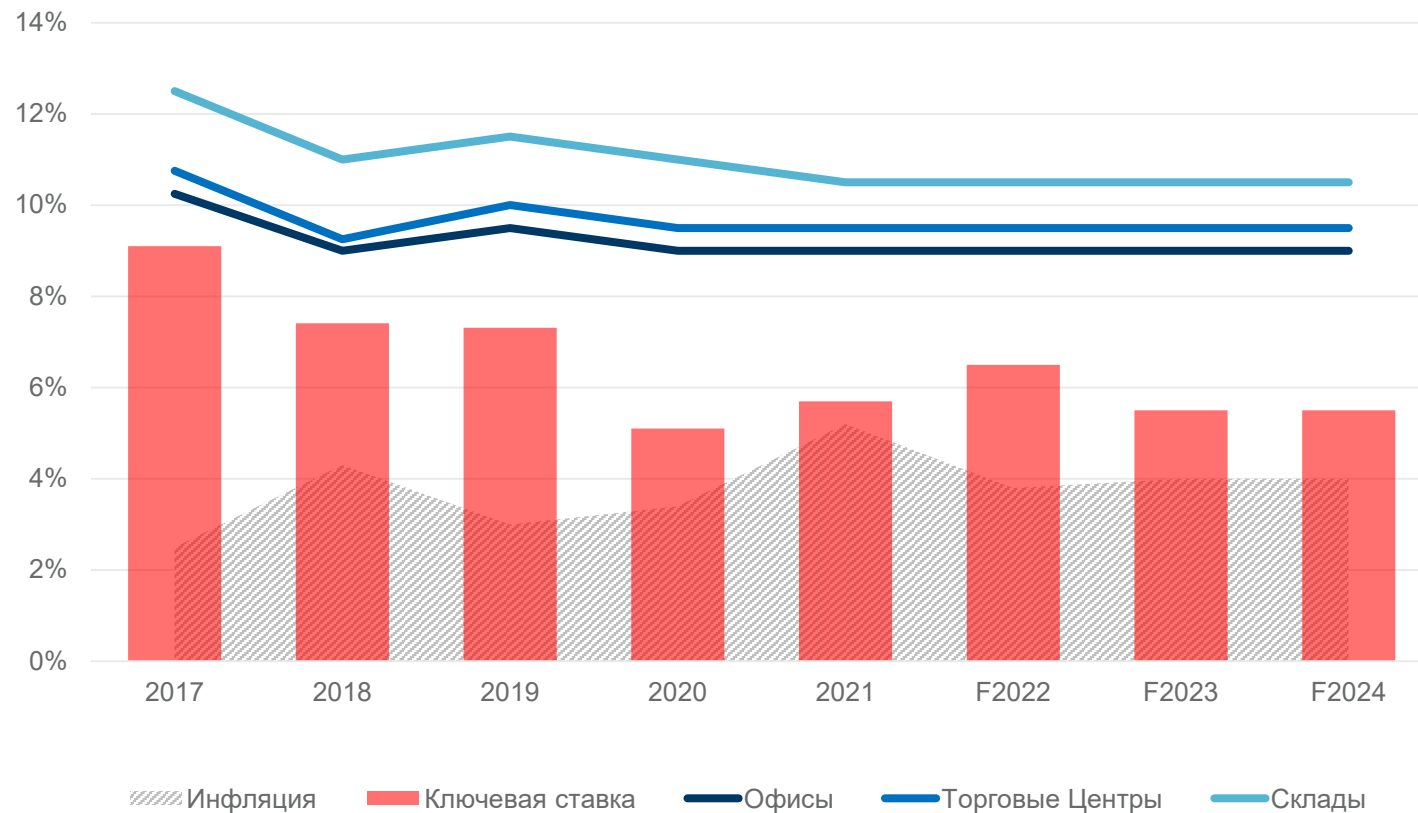
Ключевая ставка ЦБ РФ

По состоянию на октябрь 2021 г.

9%

Ставка капитализации

Офисы



ПОЛИТИКА ТАРГЕТИРОВАНИЯ НЕЙТРАЛЬНОЙ СТАВКИ

Нейтральная ключевая ставка – это разность между номинальной ставкой и уровнем инфляции.

Центральный банк анонсировал таргетирование нейтральной ставки в диапазоне 0,5 – 2,5%.

НЕЙТРАЛЬНЫЕ СТАВКИ



Ставка капитализации в коммерческой недвижимости включает в себя ожидания пересмотра ключевой ставки и инфляционные ожидания. Именно поэтому ставки капитализации не реагируют в моменте на изменение ключевой ставки.

Кроме того, существует «диапазон нечувствительности» для ставок капитализации, которые не реагируют на изменения в пределах ± 2 п.п.

В целом ставка капитализации следует тренду нейтральной ключевой ставки.

Мы ожидаем сохранения стабильных ставок капитализации в рамках текущего экономического цикла.

2021 – СЖАТИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЫНКА

За 3 квартал 2021 года инвестиции снизились не только в России. В Восточной Европе спад составил 24%. Такое снижение - своего рода «эхо» заморозки деловой активности 2020 г. и отражение неопределенности ценообразования на рынке коммерческой недвижимости.

3,5

млрд Евро

Прогноз объема инвестиций в коммерческую недвижимость России в 2021 г.

2,3

млрд Евро

Объем инвестиций в коммерческую недвижимость России, 1-3 кв. 2021 г.

REAL CAPITAL ANALYTICS

Источник: Real Capital Analytics

Россия

по состоянию на 29.09.2021

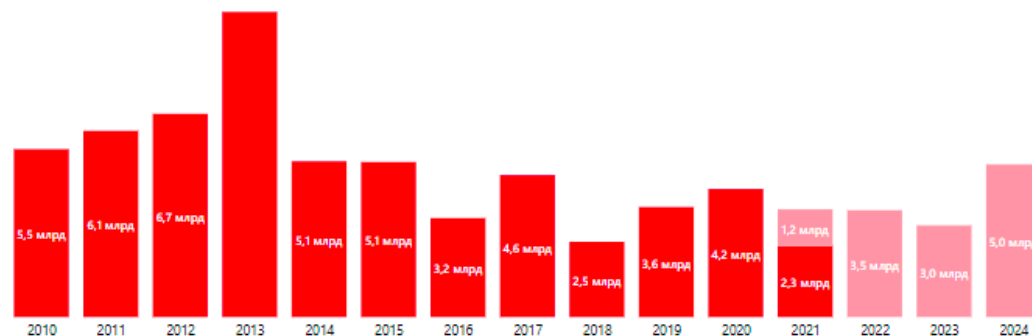
-44%
2 330 млн
Инвестиции (YTD)
Общий объем

49%
277 млн
Инвестиции
Иностранный капитал

133%
672 млн
Дивестиции

-396 млн
Приток/отток

Объем инвестиций в РФ с начала года, прогноз, Евро



Страны Восточной Европы

-35%
10 091 млн
Инвестиции YTD
Общий объем

-29%
5 734 млн
Инвестиции
Иностранный капитал

-50%
3 804 млн
Дивестиции

1 931 млн
Приток/отток

Объем инвестиций - Офисы



Объем инвестиций - Торговля



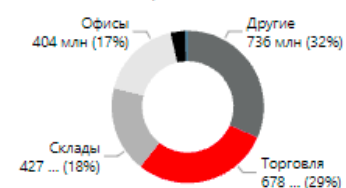
Объем инвестиций - Склады



Объем инвестиций - Отели

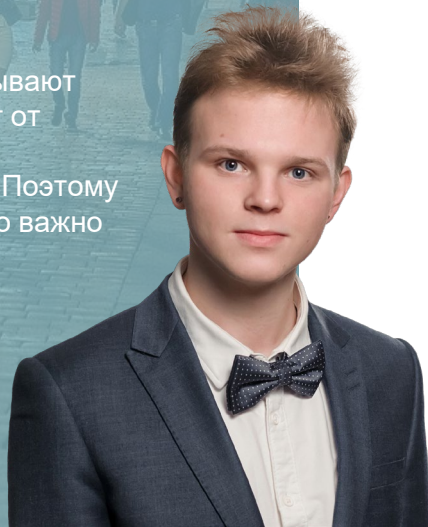


Объем инвестиций YTD



ГОРОДСКОЕ РАЗВИТИЕ

Объекты недвижимости являются базовыми структурными единицами города и потому оказывают влияние на городское развитие. Однако эффект от масштабных городских процессов на сам рынок недвижимости бывает не менее значительным. Поэтому понимание городской специфики исключительно важно для принятия решений в сфере недвижимости.



СТРИТ-РИТЕЙЛ

В отличие от торговых центров, стрит-ритейлу жизненно необходимы улицы как общественные пространства.

Какими они должны быть, и что ещё может повлиять на развитие уличной торговли в Москве – представлено в разделе «Городское развитие».

Ключевой фактор для размещения объектов стрит-ритейла – трафик. Однако с развитием города способы генерации и доставки трафика меняются вместе с фокусом градостроительной политики и общественным запросом на среду для совершения покупок. Далее представлен анализ текущего состояния стрит-ритейла и возможных пространственных изменений в будущем.

Все графические материалы раздела включают в себя как магазины и общепит, так и объекты сервисного назначения: салоны красоты, медицинские клиники и т.д., поскольку все они являются объектами реализации потребительской активности на улицах.

Видео с экспертом



СТРИТ-РИТЕЙЛ В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ

Уличная торговля развивается там, где горожанам комфортно проводить время и совершать спонтанные траты. С трансформацией городской среды стрит-ритейл перемещается с больших магистральных улиц на более компактные.

>375

Объектов на кв. км

Самая высокая плотность стрит-ритейла в Москве. Показатель достигается в районе метро Лубянка и Чистые Пруды.

Источник: картографические данные – OpenStreetMap, расчёты – Cushman & Wakefield

Карта плотности стрит-ритейла



Многофункциональность, доступность и плотность центров больших городов делает необходимым размещение в CBD большого количества объектов уличной торговли даже при наличии здесь торговых центров.

Распределение стрит-ритейла в центре Москвы – следствие эволюционной конкуренции улиц между собой за человеческий трафик. Причём текущая ориентация ритейла на активную пешеходную аудиторию – следствие градостроительной политики города: центр должен быть доступен для пешеходов, самой многочисленной категории горожан.

Развитие комфортной и доступной среды, в том числе по программе «Моя улица», простимулировало развитие стрит-ритейла на преобразившемся пространстве – улицах «здорового человека», более располагающих прохожих к спонтанным покупкам. В результате ритейл ушёл с больших улиц вроде Тверской на более уютные малые улицы Замоскворечья, Китай-города и других районов.

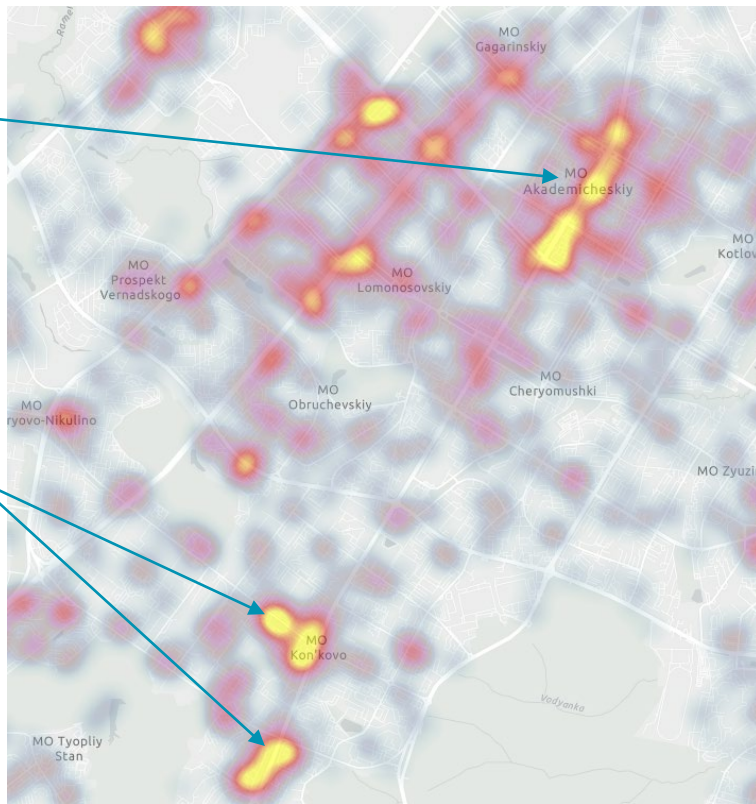
НЕ СВД ЕДИНЫМ – ЗАКОНЫ ПЕРИФЕРИИ

Стрит-ритейл в центре работает на городских путешественников, а на периферии – на 15-минутный город для местных жителей. Вследствие больших расстояний центры активности кластеризуются в местах с наилучшей обеспеченностью транспортной инфраструктурой, генерирующей самый высокий трафик.

Примеры кластеров на периферии:

Академическая - Профсоюзная (вдоль Профсоюзной улицы):
Эффект главной районной улицы в центре плотных кварталов 50-х годов позволил слиться кластерам у станций метро в единый полосовой ареал.

Беляево и Коньково:
возникли благодаря расположению станций метро на пересечении главных магистральных улиц среди микрорайонной застройки.



Факторы образования коммерческих кластеров на периферии:

- высокая плотность населения,
- близость к станции метро (< 5 минут пешком),
- плотная и непрерывная жилая и коммерческая застройка,
- оптимальные ширина и профиль улицы (не слишком большое расстояние между домами, не шоссе),
- планировка, концентрирующая потоки с резиденциальных улиц.

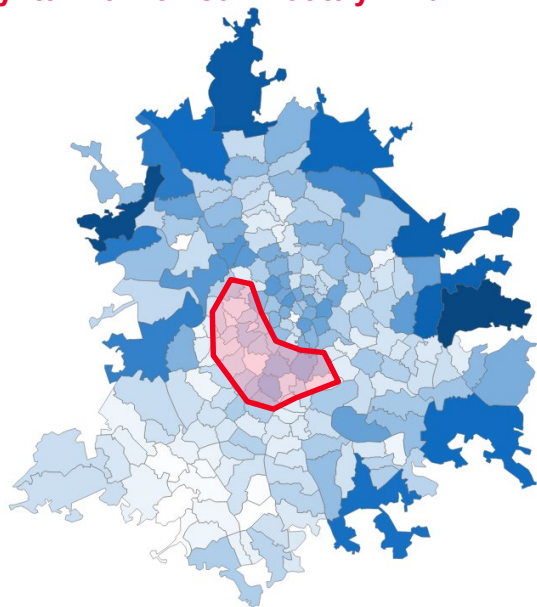
Районы вдоль магистральных улиц становятся концентраторами коммерческой активности и приобретают центральные характеристики, так как в отличие от центра на периферии за пределами этих магистральных улиц нет достаточной плотности функций и транзитных потоков.

Рекомендация: рассмотреть локацию в районе Севастопольского проспекта в связи со строительством Коммунарской линии метро (2024 г.)

НЕ CBD ЕДИНЫМ – РАСШИРЕНИЕ ЦЕНТРА

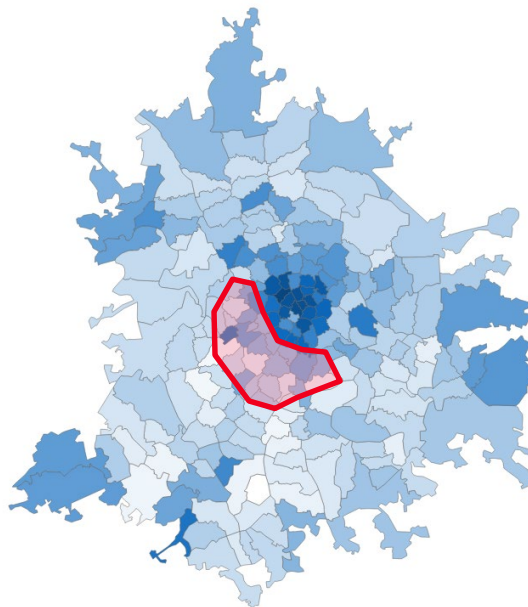
Стрит-ритейл периферии ориентирован на обслуживание локальных транзитных потоков и пока ещё является вторичным по отношению к центру. При этом некоторые районы приобретают центральные характеристики, что способствует децентрализации города.

Количество объектов стрит-ритейла растёт с увеличением зоны обслуживания...



Количество объектов стрит-ритейла по метрокоммуне*

...но обеспеченность территории объектами на периферии ниже



Плотность объектов стрит-ритейла на кв. км освоенной территории по метрокоммуне*



- зона с перспективой появления центральных характеристик

Центр потребительской активности на улицах ожидаемо расширяется на юго-запад.

К этому приводит инфраструктурное развитие Москвы в сторону присоединённых территорий.

* **Метрокоммуна** – территория обслуживания станции метро;
Освоенные территории – жилые и коммерческие кварталы (подробнее в [Marketbeat Q2 2021](#) в разделе Городское развитие)

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Результаты первых трех кварталов 2021 года подтверждают тот факт, что офисный сегмент развивается по оптимистичному сценарию. Прогноз был пересмотрен в сторону повышения годового объема спроса и нового строительства, а также более низкого уровня вакансии. Мы ожидаем, что полученный рынком импульс реализуется к 2023 году.
- Развитие российского офисного рынка происходит в синергии с глобальными трендами – на рынках США и Европы сегмент также показывает положительную динамику, сотрудники компаний постепенно возвращаются в офисы, а также растет активность по поиску и просмотру новых помещений.

Москва 1-3 кв. 2021 г.

Класс А, В+ и В-

18,86 млн кв. м

Общее количество офисных помещений

498 тыс. кв. м

Новое строительство

1,7 млн кв. м (9%)

Количество свободных площадей

1,5 млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

9%

Ставка капитализации на «прайм» офисы

Офисная недвижимость

РЕАЛИЗАЦИЯ НАКОПЛЕННОГО ПОТЕНЦИАЛА В 2021-2022 гг.

Полученный рынком импульс продолжит реализовываться в ближайший год.

Видео с экспертом



ПРОГНОЗЫ: ДОБАВИМ ОПТИМИЗМА

9,1%

Доля свободных помещений

Октябрь 2021 г.

Классы А и В

22 632

руб. за кв. м в год

Средневзвешенная ставка аренды*

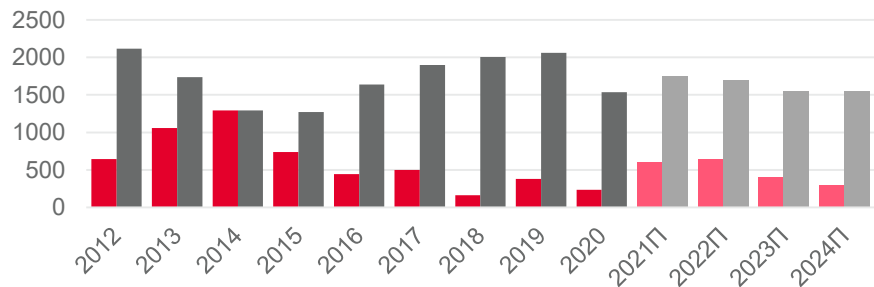
Январь – октябрь 2021 г.

Классы А и В

*Все ставки аренды указаны без учета НДС и операционных платежей

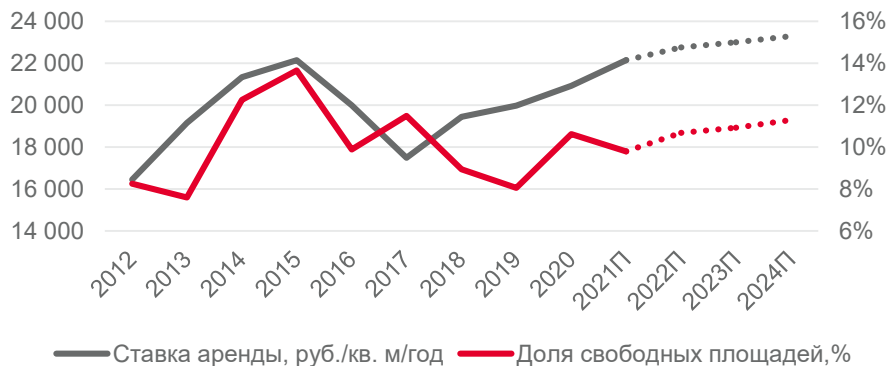
Источник: Cushman & Wakefield

Базовые индикаторы – классы А и В



■ Новое строительство, тыс. кв. м

■ Сумма арендованных и купленных площадей, тыс. кв. м



— Ставка аренды, руб./кв. м/год

— Доля свободных площадей, %

Новое строительство в 2021-2022 гг. будет на уровне **600-650 тыс. кв. м**. При этом среди введенных объектов будут и здания BTS (built-to-suit), и спекулятивные объекты, площади в которых были сданы по договорам предварительной аренды. Таким образом, внушительный объем заявленных к вводу площадей не окажет существенного влияния на рост вакансии.

Годовой объем спроса будет в интервале **1,7-1,8 млн кв. м** в 2021-2022 гг. Наиболее крупными арендаторами остаются игроки банковского и IT секторов, компании с гос. участием, а также крупные корпорации-экосистемы. В ближайший год нет предпосылок для изменения расстановки сил в структуре спроса. Вышеперечисленные организации продолжают демонстрировать потребность в аренде качественных площадей крупного объема.

Высокая активность арендаторов и инфляция цен производителей будут драйверами роста ставок аренды в 2021-2022 гг.

ОФИСНЫЙ РЫНОК ЕВРОПЫ И США

Опережающее восстановление офисного рынка РФ происходит в синергии с глобальными трендами сегмента.

75%

опрошенных компаний в США уже **восстановили работу** в офисе или планируют это сделать до конца года.

80%

Рост количества просмотров новых офисов в 2021 г. по сравнению с 2020 г. (США)

Источник: [*Global recovery journey 2021*](#)
[*U.S. Market Back To The Office*](#)

Ключевые тренды офисного рынка Европы и США



Восстановление экономики и рынков недвижимости идет опережающими темпами. Ожидается полное восстановление офисного рынка.



Сотрудники постепенно возвращаются в офисы. 25% компаний в США объявили о сохранении гибкого графика.



Заполняемость офисов в США достигла своего минимума в феврале 2021 г. – 15%. К концу июня показатель удвоился и составил 32%. В будущем ожидается дальнейший рост показателя, в том числе благодаря вакцинации населения.



В США по мере восстановления экономики увеличилась активность по поиску и просмотру новых помещений.



Базовые индикаторы офисного рынка показывают положительную динамику.

Позиции крупных корпораций относительно графика работы



Ожидает возвращения 100% штата к работе из офиса, несмотря на то, что менее 10% сотрудников работали из офиса в 2020г.



Компания отложила возвращение сотрудников в офисы с сентября 2021 г. на январь 2022 г.



«Белые воротнички» могут работать из дома, если это одобрено руководством. Компания изменит дизайн офиса, сделав его технологичным и способствующим коллаборациям.

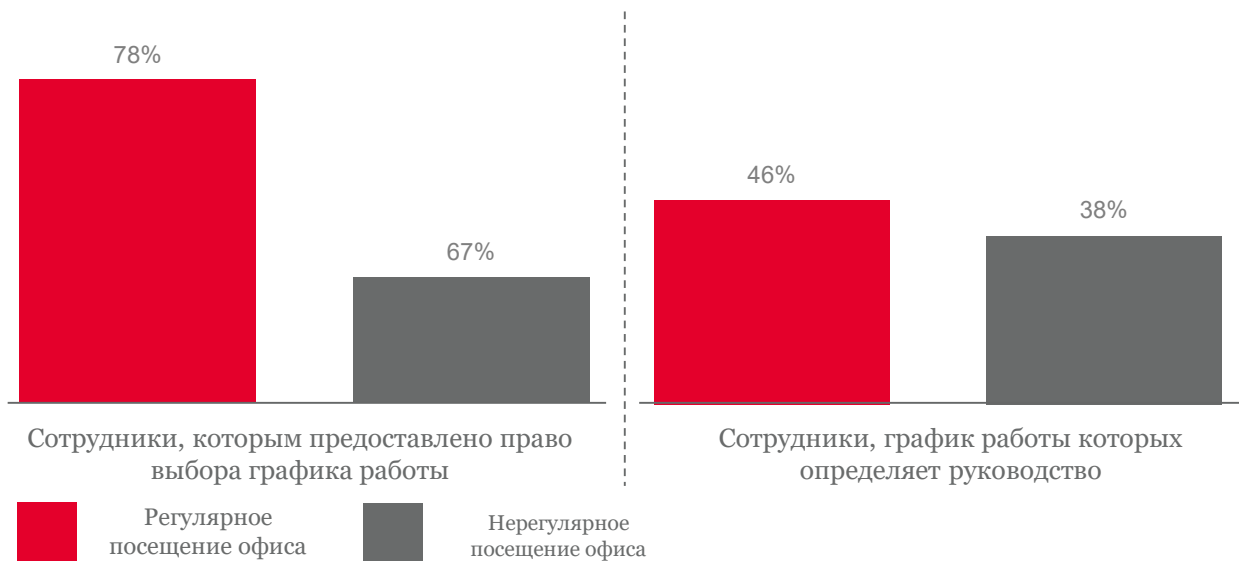


Сотрудники могут выбрать гибкий график, 100% «удаленку» или работу из офиса. Компания трансформирует офисы в хабы для коммуникаций, чтобы быстрее приспособиться к гибкому графику.

ПОЧЕМУ СТОИТ ВЕРНУТЬСЯ В ОФИС?

Опрос Cushman & Wakefield XSF Survey, в котором приняли участие более 16 000 респондентов по всему миру, показал, что работа в офисе повышает уровень энергии сотрудников.

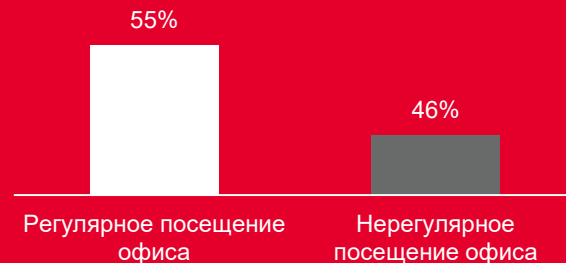
Процент сотрудников, отмечающих ощущение комфорта на работе



Возможность выбора графика работы является важным фактором удовлетворенности сотрудников.

Опрос сотрудников показал, что при регулярном посещении офиса они отмечают более высокий уровень энергии, а так же более позитивно оценивают другие параметры, отражающие качество жизни.

Процент сотрудников, отмечающих высокий уровень энергии в течение дня



СПРОС: НА РЫНКЕ ЗАКЛЮЧАЮТСЯ КРУПНЫЕ СДЕЛКИ

Третий квартал оказался богатым на рекордные сделки – были заключены 3 крупнейшие сделки года. Объем сделок, заключенных за первые 10 месяцев 2021 года, уже превысил показатель прошлого года (1,54 млн кв. м).

Крупнейшие сделки новой аренды, 1-3 кв. 2021 г.

1,57 млн кв. м

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

1,75 млн кв. м

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

Источник: Cushman & Wakefield



● Класс А ● Класс В (В+и В-)

По итогам первых трех кварталов объем спроса достиг отметки в 1,5 млн кв. м, а к концу октября уже приблизился к 1,6 млн кв. м. Для сравнения – аналогичный показатель 2020 года был ниже на 33%. В 3 квартале было заключено несколько рекордных сделок – IT-гигант Яндекс арендовал 20 834 кв. м в БЦ Нева Тауэрс, тем самым снизив уровень вакансий в Москве-Сити почти в 2 раза. Оператор гибких офисов Business Club арендовал 24 600 кв. м в БЦ Искра-Парк, расположенном в черте Ленинградского коридора, для дальнейшего размещения на этих площадях компании Ozon. Данному направлению отдал предпочтение участник еще одной крупнейшей сделки квартала – оператор гибких офисов Inex (Multispace), который арендовал более 10 тыс. кв. м в ВТБ Арена Парк.

СТАВКИ АРЕНДЫ: РОСТ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

Ставки аренды показывают рост относительно 2020 года. По нашим прогнозам, к концу года рост показателя замедлится, но его динамика по-прежнему будет положительной.

22 632

руб. за кв. м в год

Январь – октябрь 2021 г.

Рублевый эквивалент

Все сделки аренды на рынке

22 143

руб. за кв. м в год

Прогноз на 2021 г.

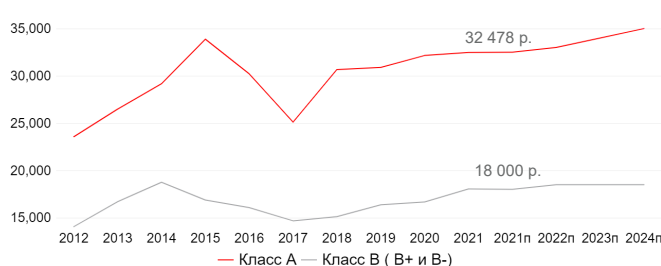
Рублевый эквивалент

Все сделки аренды на рынке

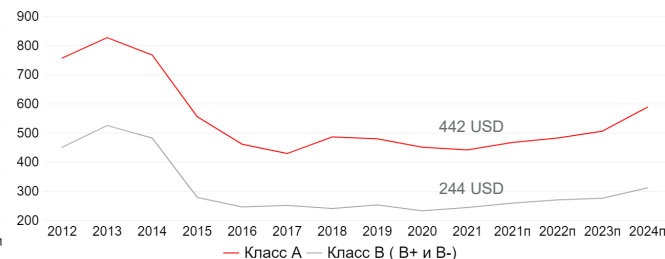
Все ставки аренды указаны без учета НДС и операционных платежей

Источник: Cushman & Wakefield

Ставки аренды в рублевом исчислении*



Ставки аренды в долларовом исчислении*



По итогам первых десяти месяцев 2021 года средневзвешенная ставка аренды выросла на 8% по сравнению со значением аналогичного периода 2020 года. Подобная динамика преимущественно связана с ростом показателя в классе В – на 8,3% по сравнению с 2020 годом, в классе А рост составил всего 1%. В 2020 году арендаторы выбирали наиболее экономически выгодные варианты размещения, а большинство компаний было вынуждено оптимизировать затраты. По мере восстановления экономики, расширения горизонтов планирования и адаптации к эпидемиологической обстановке арендаторы стали более активны.

Риск ухудшения эпидемиологической обстановки в 4 кв. 2021 г. может привести к сдерживанию темпов роста показателя, но не его снижению в связи с высокой инфляцией цен производителей и активным спросом на офисные площади.

*Данные по 2021 году: 2021 – актуальные данные за 10 месяцев; 2021п – прогноз на конец года

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО – НОВЫЙ РЕКОРД

Новое строительство первых десяти месяцев 2021 года превзошло показатель всего 2020 года на 124%, при этом 74% введенных площадей были представлены зданиями built-to-suit.

536

ТЫС. КВ. М

Новое строительство
(классы А и В)

Январь – октябрь 2021 г.

610

ТЫС. КВ. М

Новое строительство
(классы А и В)

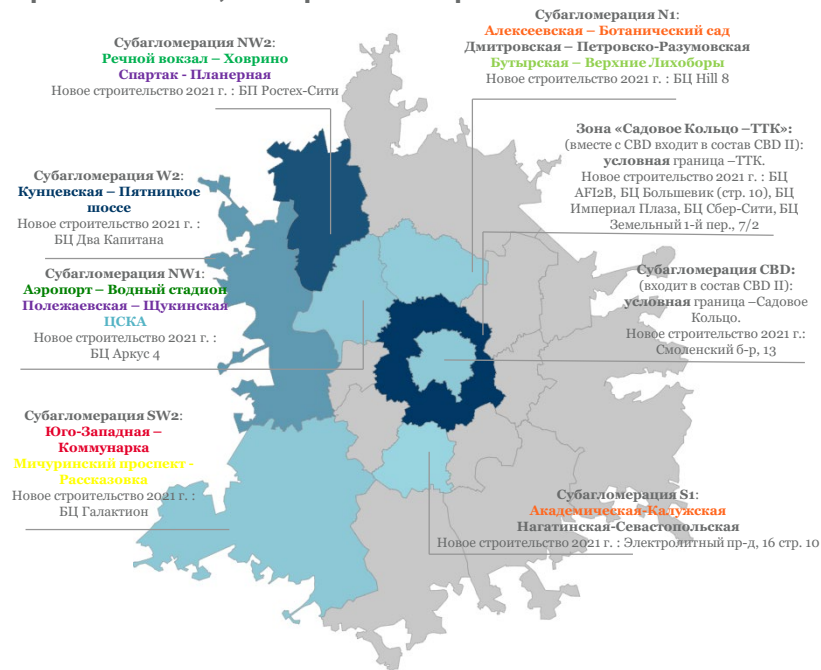
Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Новое строительство 2021 года в цифрах:

- 80% введенных площадей относятся к классу А.
- Показатель 2021 года побил 5-летний рекорд, превысив отметку в 500 тыс. кв. м.
- Новое строительство субагломерации CBD, условной границей которой является Садовое Кольцо представлено только одним зданием – БЦ Смоленский 13 (15 742 кв. м). В 2020 году показатель в данном районе также был представлен объектом, расположенным на Смоленской бульваре – БЦ Смоленский Пассаж II со схожей офисной площадью – 15 699 кв. м.
- 81% площадей был введен с заполняемостью 100%, а в оставшихся объектах средняя доля свободных площадей составляла 81%.
- Доля введенных площадей built-to-suit находилась в интервале 34%-94% в течение 1-3 кв. 2021 г.

Субагломерации Москвы: новое строительство, январь – октябрь 2021 г.



Интенсивность цвета является индикатором активности ввода в эксплуатацию офисных площадей

ВАКАНСИЯ СНИЖАЕТСЯ

Активный спрос и введенные в 2021 году объекты с нулевой вакансией сдерживают рост доли свободных площадей.

9,1%

Доля свободных помещений

Октябрь 2021 г.

Класс А и В

9,8%

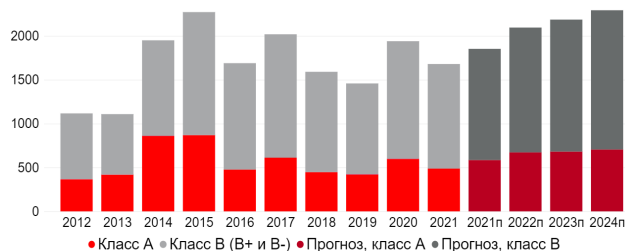
Доля свободных помещений

Прогноз на конец 2021 г.

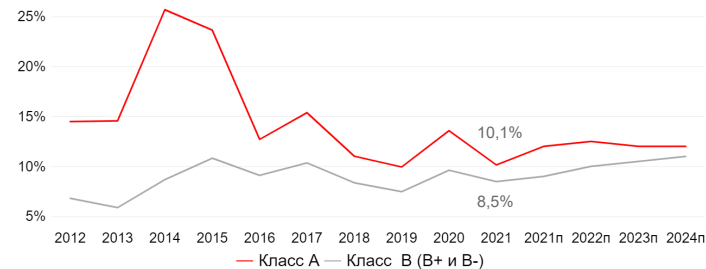
Класс А и В

Источник: Cushman & Wakefield

Свободные помещения*



Доля свободных помещений*



Доля свободных площадей составила 9,1% на конец октября 2021 года, это на 1,5 п.п. меньше значения 2020 года. Особенно заметно снижение показателя в классе А – на 3,5 п.п. Это связано с заключением нескольких крупных сделок аренды и высокой активностью арендаторов. Таким образом, лучшие предложения по-прежнему быстро вымываются с рынка. В классе В доля свободных площадей снизилась на 1,1 п.п. по сравнению с 2020 годом.

Мы ожидаем, что доля свободных площадей составит 9,8% на конец года. Рост на 0,7 п.п. по сравнению с показателем октября будет следствием ввода новых спекулятивных объектов в конце 2021 г.

*Данные по 2021 году:

2021 – актуальные данные за 10 месяцев ; 2021п – прогноз на конец года

ПОГЛОЩЕНИЕ* ПО-ПРЕЖНЕМУ В ЗЕЛЕННОЙ ЗОНЕ

Абсорбция остается положительной за счет выхода на рынок объектов BTS и активного спроса на офисные площади. Предпосылок для возникновения отрицательной абсорбции в среднесрочной перспективе не наблюдается.

751

ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение

Октябрь 2021 г.

707

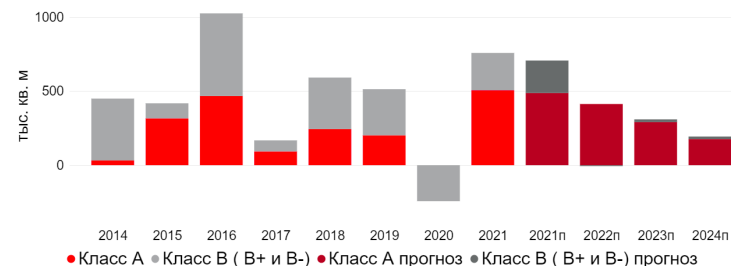
ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение

Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

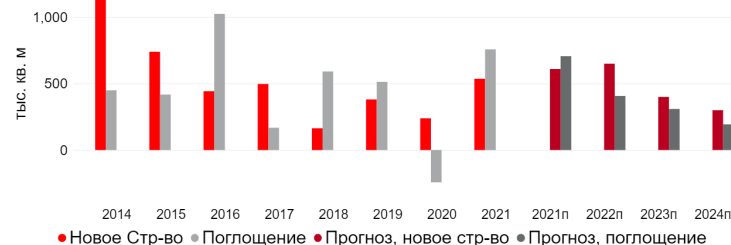
Поглощение по классам, тыс. кв. м



68% абсорбции формирует класс А. Подобная динамика является следствием ввода в эксплуатацию 434 тыс. кв. м площадей класса А, в 83% из которых вакансии была равна нулю.

***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.

Поглощение и новое строительство, тыс. кв. м



ГИБКИЕ РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА

Сегмент гибких офисов продолжает пользоваться спросом – крупнейшая сделка аренды 2021 года была заключена с участием оператора Business Club.

288

тыс. кв. м

Объем рынка гибких рабочих пространств в Москве

Октябрь 2021 г.

1,5%

Доля сегмента от общего предложения офисных площадей

Октябрь 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Для сравнения – доля сегмента от общего предложения офисных площадей в европейских столицах



6,7%

Амстердам



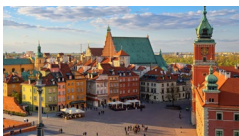
5,3%

Лондон



3%

Лиссабон



2,8%

Варшава

По итогам первых трех кварталов 2021 года объем рынка вырос на 26% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года.

В 3 кв. 2021 г. было заключено несколько крупных сделок.

Ozon заключил крупнейшую сделку за всю историю рынка и арендовал 24 600 кв. м в «Business Club» (Искра-Парк), который откроется в 2022 году.

Якорным арендатором Space 1 Балчуг стала компания Сбермаркет, арендовавшая в 3 квартале 2021 года 7 802 кв. м (1 153 р.м.).

Именно эта площадка пока является наиболее крупной их всех открытых (12 тыс. кв. м).

В Москве до конца года планируется к открытию еще 21 площадка, однако более половины из них являются опциями built-to-suit.

Стоит отметить, что операторы стали расширять географию своего присутствия. Так, например, «Практик» объявил о намерении взять в управление самарский «Profit Rooms» и развиваться еще в 6 городах. Планы региональной экспансии также озвучил петербургский оператор «Page».

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Ожидается, что в 2021 году потребительский рынок не только отыграет падение 2020 года (-3,2%), но и покажет заметный рост ввиду реализации отложенного спроса (+6,9%, по прогнозу Минэкономразвития). В 2022-2024 гг. среднегодовой рост замедлится и составит 2,9%.
- В 2021 году основной объем нового строительства приходится на региональные города – было открыто несколько крупномасштабных проектов торговой площадью более 40 тыс. кв. м. В 2022-2023 гг. строительная активность снизится как в Москве, так и в регионах.
- Посещаемость торговых центров Москвы восстанавливается – отставание от докризисных показателей составляет около 5%. Новая волна заболеваний и противоковидных ограничений может привести к росту отставания показателя.

5,7 млн кв. м

Общее количество торговых площадей в Москве

в форматных торговых объектах (торговые центры, торговый сегмент в МФК, аутлеты, ритейл парки)

66 тыс. кв. м

Новое строительство в Москве, 1-3 кв. 2021 г.

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

250 тыс. кв. м

Новое строительство в Москве, прогноз на 2021 год

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

9,5 %

Ставка капитализации

Прайм торговые центры, Москва

Торговая недвижимость

ПОТРЕБИТЕЛИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ В ОФЛАЙН

Растущая посещаемость торговых центров свидетельствует о том, что офлайн форматы торговли остаются востребованными среди потребителей. Однако активное внедрение онлайн в жизнь покупателей отразилось на их предпочтениях при посещении торговых объектов. Изменившемуся покупателю важен высокий уровень сервиса и индивидуальный подход, бесшовный омниканальный опыт, а также получение эмоций и впечатлений, которые невозможно реализовать онлайн.

Видео с экспертом



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Ожидается, что потребительский рынок покажет заметный «отскок» в 2021 году после падения прошлого года. Однако начиная с 2022 года темпы роста замедлятся.

8,8%

Рост оборота розничной торговли

Январь-август 2021 г.

6,9%

Рост оборота розничной торговли

Прогноз на 2021 г.

Источник: Росстат, прогноз
Минэкономразвития от 30.09.2021



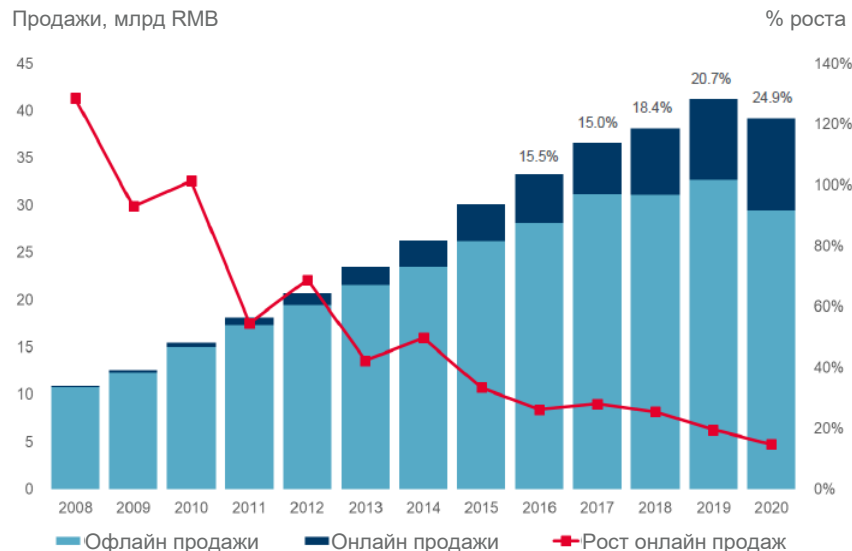
Потребительский сегмент восстанавливается от последствий прошлогодних ограничений. По данным Росстат, за период с января по август 2021 г. оборот розничной торговли в России вырос на 8,8% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Объем платных услуг и оборот общественного питания также показывают рост – на 19,9% и 29,7% соответственно.

В конце сентября 2021г. официальный прогноз Минэкономразвития был пересмотрен в сторону улучшения. Ожидается, что по итогам 2021 года оборот розничной торговли покажет рост в 6,9% (предыдущий прогноз – 5,1%).

Важно отметить, что новая волна заболеваний и ограничительные меры, связанные с ней, могут негативно повлиять на итоги года.

ОНЛАЙН VS ОФЛАЙН: ПРЕДЕЛ РОСТА ОНЛАЙН ТОРГОВЛИ

КИТАЙ: ДОЛЯ И ДИНАМИКА ОНЛАЙН/ОФЛАЙН ПРОДАЖ

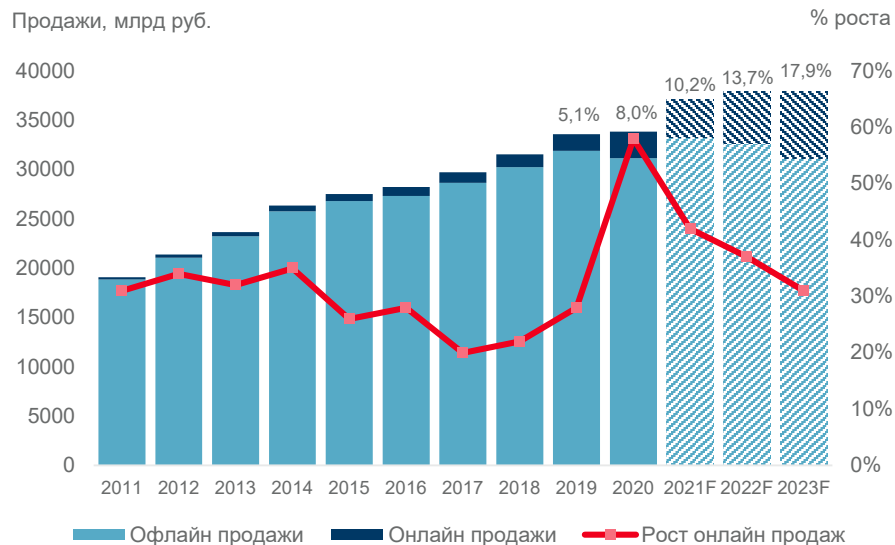


Источник: Cushman & Wakefield, National Bureau of Statistics of China, 2021

Рынок онлайн торговли Китая – один из наиболее развитых в мире - доля онлайн от общего оборота розничной торговли в три раза выше, чем в России и составляет около 25%. На такой уровень российский рынок выйдет только через 5-7 лет. Важно отметить естественное затухание темпов роста – в Китае после нескольких лет бурного развития темпы прироста онлайн торговли замедлились до 20% в год и продолжают снижаться. Примечательно, что в год пандемии, когда в России электронная коммерция показала рост в 58%, темпы роста онлайн-торговли в Китае оказались даже ниже, чем в 2019 г.

Опросы в США и Китае показывают, что несмотря на высокое распространение электронной торговли, для 70-75% потребителей важен офлайн опыт совершения покупок. С целью привлечения покупателей торговым центрам и ритейлерам необходимо постоянно повышать свою конкурентоспособность, в том числе с помощью внедрения новых технологий и повышения уровня клиентского сервиса.

РОССИЯ: ДОЛЯ И ДИНАМИКА ОНЛАЙН/ОФЛАЙН ПРОДАЖ



Источник: Cushman & Wakefield, Data Insight

СТРУКТУРА ВАКАНСИИ

Все типы торговых объектов ощутили на себе негативный эффект пандемии – на протяжении года в торговых центрах отмечалась ротация арендаторов и увеличение доли вакантных площадей.

ТИП ТОРГОВОГО ЦЕНТРА	ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	
	4 кв. 2020 г.	3 кв. 2021 г.
НОВЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, ОТКРЫТЫЕ В 2020-2021ГГ.	29%	43%
ПРАЙМ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ	4%	10%
КРУПНЫЕ КЛЮЧЕВЫЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ (ДО 2020Г.)	4%	5%
ДРУГИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ	9%	10%
СРЕДНЯЯ ВАКАНСИЯ	8,5%	9,8%

По сравнению с четвертым кварталом 2020 года доля свободных площадей в форматных торговых центрах Москвы выросла с 8,5% до 9,8% в третьем квартале 2021 года. Мы ожидаем, что до конца года показатель останется на уровне 10%.

В структуре вакансии по торговым центрам отмечаются изменения. Прайм торговые объекты, которые традиционно устойчивы в кризисные периоды, показали значительное увеличение доли свободных площадей. Заметный рост связан с освобождением крупных блоков в одном из прайм-объектов, а также с оптимизацией расходов ритейлеров – высокий уровень ставок оказался неконкурентным в условиях тотальных ограничений. Мы ожидаем, что это временный тренд, и со временем площади будут заполнены новыми операторами, которые поддержат высокий покупательский интерес к этой категории проектов.

Рост доли свободных площадей также отмечается в категории новых торговых центров. Несмотря на то, что в объектах, открытых в 2020 году, вакансии постепенно снижается, на увеличение среднего показателя влияют торговые центры, запущенные в этом году. Объекты выводятся на рынок с низкой заполненностью арендаторами. В текущих условиях новым торговым объектам для стабилизации необходимо два-три года.

2021 – ПИК СТРОИТЕЛЬНОЙ АКТИВНОСТИ

В 2021 году объем нового строительства в России окажется максимальным за последние 5 лет. Начиная со следующего года мы ожидаем снижение темпов ввода новых площадей.

250 ТЫС. КВ. М

Новое строительство в Москве

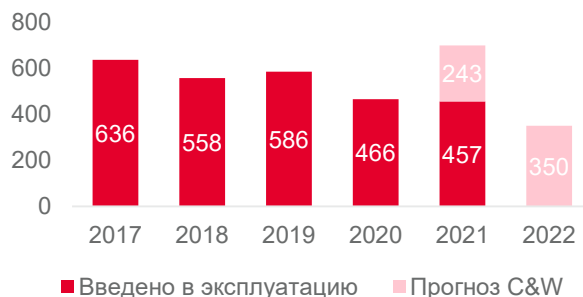
Прогноз на 2021 г.

700 ТЫС. КВ. М

Новое строительство в России

Прогноз на 2021 г.

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



За три квартала 2021 года в России было открыто 14 форматных торговых объектов общей торговой площадью 457 тыс. кв. м. 85% от строительного объема пришлось на региональные города. Такой значительный ввод был обеспечен за счет открытия ряда крупных проектов торговой площадью более 40 тыс. кв. м. В 2022-2023 году в основном будут вводиться небольшие торговые объекты, открытие крупных ТЦ станет единичным.

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



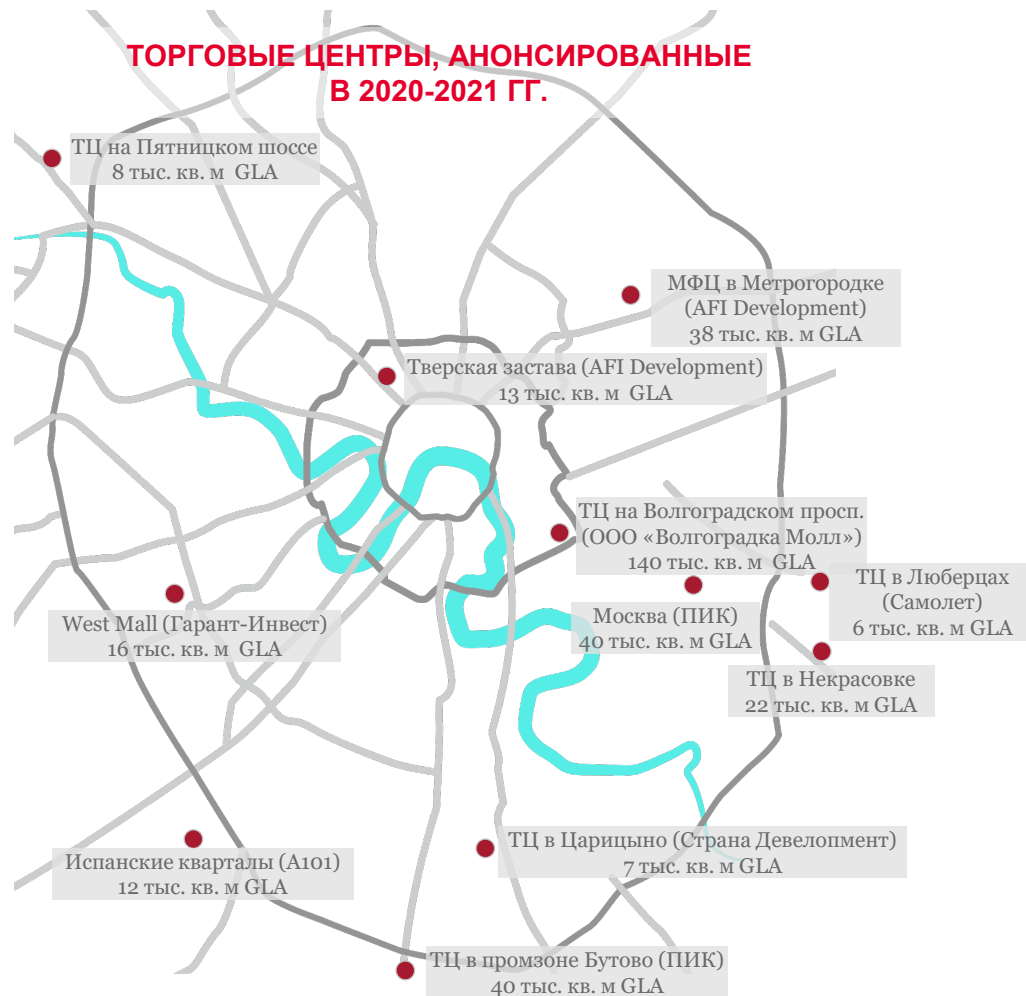
В Москве в третьем квартале не было введено ни одного форматного торгового центра. Основной объем ввода традиционно придется на четвертый квартал. Ключевыми открытиями станут: «Город Косино» (GLA – 73 тыс. кв. м), «София» (GLA – 37 тыс. кв. м) и «Павелецкая Плаза» (GLA – 33 тыс. кв. м). В следующем году запуск крупных объектов в столице не ожидается.

ДЕВЕЛОПЕРСКАЯ АКТИВНОСТЬ СОХРАНЯЕТСЯ

Несмотря на негативные эффекты пандемии (увеличение доли свободных площадей, волатильность посещаемости торговых центров), девелоперская активность на рынке сохраняется. На рынок выходят не только объекты, строительство которых было начато еще до пандемии, но и анонсируются новые проекты.

Среди новых объектов есть как крупные проекты площадью более 40 тыс. кв. м, так и небольшие районные торговые центры. Значительное количество новых торговых объектов реализуется девелоперами жилой недвижимости: анонсируются объекты в составе жилых комплексов («Испанские Кварталы», проект «Самолет» в Люберцах») и отдельно стоящие торговые центры (проекты ГК «ПИК» в Кузьминках и Бутово).

Новые проекты планируются не только в Москве, но и в региональных городах. Среди крупнейших – расширение ТЦ «Вива Лэнд» (GLA – около 70 тыс. кв. м) в Самаре и новая очередь ТЦ «Планета» (GLA – около 60 тыс. кв. м) в Красноярске.



РИТЕЙЛЕРЫ: НОВЫЕ РЕГИОНЫ, НОВЫЕ ФОРМАТЫ

Крупные федеральные и международные операторы расширяют географию присутствия на российском рынке, открывая новые точки и запуская новые форматы магазинов.

НОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ БРЕНДЫ, 1-3 КВ. 2021 Г.

BERNADETTE

SHIKKOSA

The Frankie Shop

ele
FIRST CLASS
ven
MADE IN ITALY
ty

ZARA

(ZARA Beauty)

DIOR

(Dior Beauty)

BYREDO

ecco[®]
KIDS

СКОРО ОТКРЫТИЕ

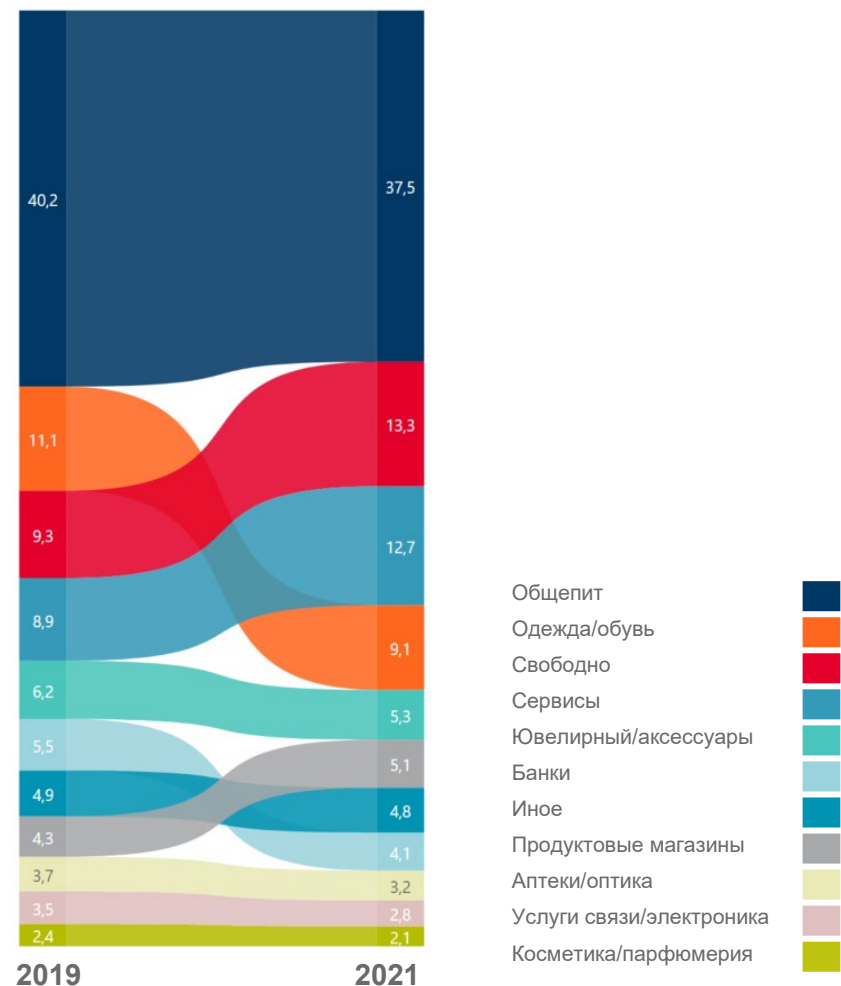
ARKET

(H&M Group)

За три квартала 2021 года на российский рынок вышло 11 международных ритейлеров, что сравнимо с аналогичным периодом прошлого года, когда на рынке появилось 13 новых игроков. Уже присутствующие на рынке ритейлеры все чаще выходят с новыми форматами – Zara Beauty, Dior Beauty, Ecco Kids.

Российские ритейлеры также развивают новые бренды и форматы. В связи с низкой покупательской способностью населения особым спросом пользуются магазины экономичного ценового сегмента. Так, «Магнит» к концу 2021 года планирует утроить количество ультрадешевых магазинов «Моя Цена», X5 Retail Group приняла решение масштабировать сеть «Чижик», продуктовый ритейлер «Авоська» начал развитие жестких дискаунтеров «Продскладъ», а «Светофор» за первое полугодие 2021 года опередил по темпам роста количества магазинов «Магнит» и X5 Retail Group.

Крупнейшие международные операторы выходят в новые регионы – Н&М открывает первый магазин в Нижнекамске, JYSK вышел за пределы Московского региона и запустил точку в Туле, UNIQLO открылся в Перми, Leroy Merlin планирует построить первый гипермаркет в Бурятии, а IKEA открывает мини-магазины в Саратове и Ижевске.



Торговая недвижимость

ТОРГОВЫЕ УЛИЦЫ МОСКВЫ

Несмотря на нестабильную ситуацию, вызванную пандемией коронавируса, доля свободных площадей на основных торговых улицах Москвы выросла, но не радикальным образом.

После десятилетнего антирекорда в 2020 году сейчас можно наблюдать постепенное восстановление торговых улиц. В течение года был замечен тренд на снижение вакансий в целом по рынку, и в третьем квартале 2021г. доля свободных площадей составила 13,3% (-1,7п.п. в сравнении с прошлым годом и +4п.п. к 2019 году).

Произошла заметная ротация арендаторов, при этом структура сегмента по категориям операторов не претерпела серьёзных изменений.

Наибольшую долю в распределении по сегментам по-прежнему занимают точки общепита, которые в незначительной степени сократили своё присутствие с 40,2% до 37,5%. Продолжает снижаться доля категории одежда/обувь - 9,1% в сравнении с 11,1% в 2019 году.

Ознакомиться с подробным отчетом «Торговые улицы Москвы 2021» можно по [ссылке](#).

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- В связи с сохранением интенсивности спроса и дефицитом предложения мы наблюдали снижение доли свободных площадей до 1,8% в третьем квартале 2021 года с дальнейшим понижением до 0,9% к концу октября. Однако в среднесрочной перспективе показатель скорректируется к уровню 1,5-2% в силу выхода на рынок новых спекулятивных объектов и освобождения ряда площадей после переезда клиентов, заключивших договора на BTS проекты в 2020-2021 гг.
- На рынке происходит дифференциация ставок на существующее предложение и объекты built-to-suit в связи с ростом стоимости нового строительства.

Москва 1-3 кв. 2021 г.

19,99

 млн кв. м

Общее предложение складских помещений, класс А и В

760

 тыс. кв. м

Новое строительство, класс А и В

1,8

 %

Уровень вакантных площадей, класс А

4 300

 руб. / кв. м / год

Средневзвешенная ставка аренды, класс А

10,5

 %

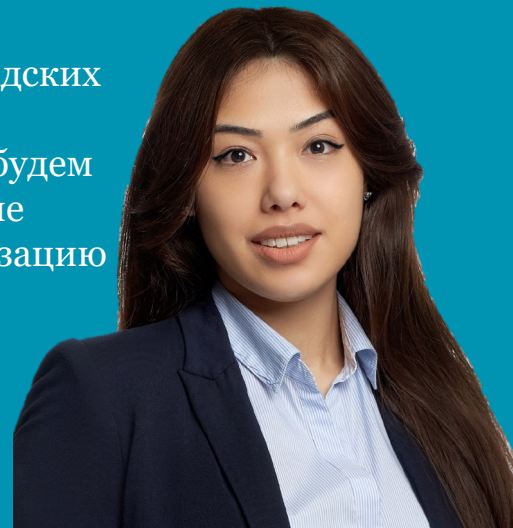
Ставка капитализации на складские объекты «прайм» в Московском регионе

Складская недвижимость

СТАВКИ ВСЁ ТРУДНЕЕ СДЕРЖИВАТЬ

Факторами, стимулирующими рост ставок аренды, стали высокий спрос, дефицит складских площадей, дефицит земельных участков, отвечающих требованиям арендаторов и девелоперов, рост потребительской инфляции и цен производителей. Их влияние мы будем ощущать вплоть до конца 2022 года: рост ставок аренды на существующее предложение составит 7% в 2021 и 14% в 2022 году. В дальнейшей перспективе мы ожидаем стабилизацию темпа роста ставок на уровне инфляции.

Видео с экспертом



ПРОГНОЗ: УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ СЕГМЕНТА

На сегодняшний день на рынке остро ощущается дефицит складских площадей, вакансия снизилась с 3,5% в конце 2020 г. до 1,8% по итогу 3 кв. 2021 года. С рынка ушли все крупные свободные блоки, в том числе и в объектах, введенных в эксплуатацию в текущем году. К концу октября показатель стал менее 1%. В перспективе 1-2 лет показатель стабилизируется на уровне 1,5-2%.

4 300

руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды*

в Московском регионе, класс А

3 кв. 2021 г.

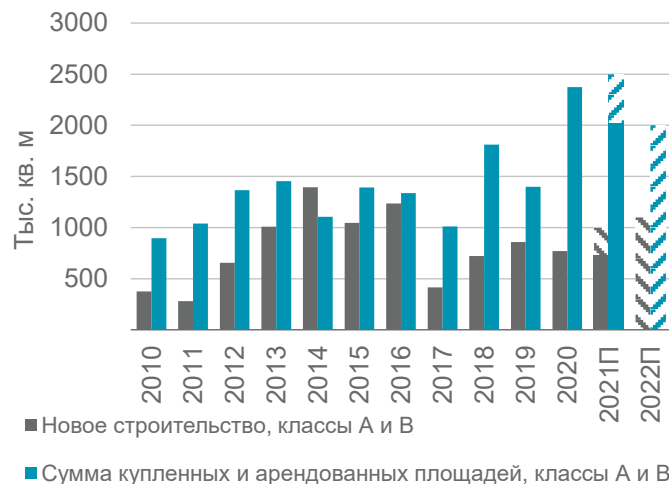
760 тыс. кв. м

Новое строительство в Московском регионе, классы А и В

1-3 кв. 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

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



Мы ожидаем сохранения высоких объемов нового строительства как спекулятивных объектов, так и объектов под заказчика в 2022 году ввиду пикового спроса 2020-2021 гг. В долгосрочной перспективе именно спрос на объекты built-to-suit станет доминантой, определяющей объемы нового строительства.

Спрос на рынке будет оставаться высоким в связи с ростом нагрузки на логистических операторов и собственную логистику онлайн ритейлеров: количество заказов продолжает расти, несмотря на снижение среднего чека. Обработка мелких заказов и возрастающее число возвратов требуют дополнительных мощностей, что станет основным фактором, поддерживающим потребность операторов в складских площадях.

РАЗВИТИЕ СЕГМЕНТА В РАМКАХ ГЛОБАЛЬНОГО КОНТЕКСТА

Мы выделяем ряд основных тенденций, которые будут оказывать влияние на развитие сегмента в среднесрочной перспективе.

ГЛОБАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

Рост стоимости рабочей силы и автоматизация процессов

Дефицит рабочей силы и необходимость соблюдения современных экологических, социальных и управленческих принципов в работе ведут к росту ее стоимости. Как следствие, автоматизация становится все привлекательнее и позволяет повысить эффективность и прозрачность процессов.

Трансформация цепочек поставок

Компании переосмысливают свои цепочки поставок для защиты от краткосрочных сбоев. Существуют два основных тренда: решоринг (возвращение производств ближе к потребителю) и наращивание товарных запасов.

Рост E-commerce

Глобально перед операторами наиболее остро стоят вопросы создания эффективной последней мили и управления растущими возвратами заказов, что требует дополнительных складских мощностей.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

Дефицит предложения

Показатель доли свободных площадей снижается по всему региону. В ближайшее время тенденция сохранится, что будет поддерживать рост арендных ставок.

Дефицит земли для застройки

Рост стоимости земельных участков, отвечающих требованиям арендаторов и девелоперов по размерам, транспортной доступности, разрешенному виду использования, что приведет к росту стоимости складских объектов.

Низкий показатель спекулятивного строительства

С 2009 года в Европе, и с 2019 года в России проекты built-to-suit доминируют в структуре нового строительства, что обостряет проблему дефицита складских площадей.

Рост инфляционных ожиданий в потребительском сегменте

Необходимо учитывать при прогнозировании в среднесрочной перспективе.

ЛОКАЛЬНЫЕ ТРЕНДЫ

Рост индекса цен производителей

Удорожание всех этапов в цепочке производства и рост стоимости строительства. В условиях дефицита предложения риски волатильной стоимости строительства новых объектов могут быть переложены на арендаторов.

Слабый потребительский рынок

В 2021 году потребительский рынок покажет заметный рост (+6,9%). Однако в 2022-2023 гг. ожидается стагнация, что приведет к стабилизации складского сегмента к 2023 г.

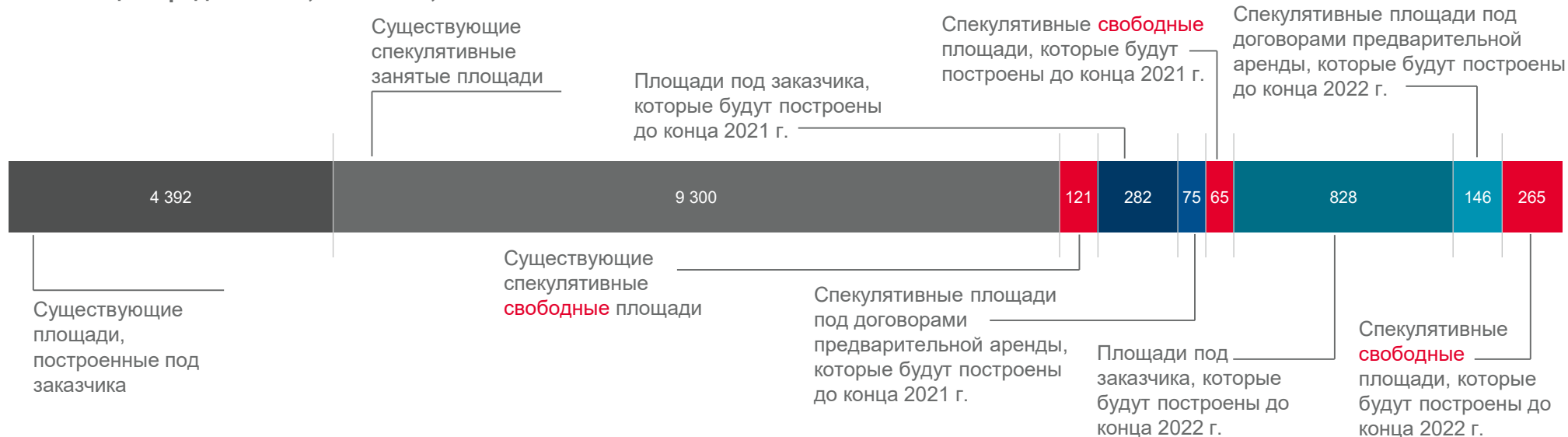
Снижение численности населения

Мы наблюдаем устойчивую тенденцию снижения численности населения, что в долгосрочной перспективе может нести риск уменьшения ёмкости потребительского рынка и, как следствие, снижения потребности ритейлеров в наращивании товарных запасов.

2022: ЧТО ОСТАЕТСЯ НА РЫНКЕ?

Существующая на рынке вакансия находится на исторических минимумах. Проекты, запланированные к вводу до конца 2022 года, на сегодняшний день заполнены более чем на 80%.

Композиция предложения, тыс. кв. м, класс А



По итогу октября 2021 года доля свободных площадей в существующих объектах А класса опустилась до 0,9%, что стало наиболее низким значением за всю историю наблюдений. Будущее спекулятивное предложение, ввод которого ожидается до конца 2022 года, на 80% под договорами предварительной аренды. При этом портфельные собственники неохотно идут в спекулятивную стройку: спрос на рынке настолько высок, что объекты built-to-suit обеспечивают полную загрузку мощностей девелоперов. В ближайший год ситуация не изменится кардинально, хотя мы ожидаем коррекцию доли свободных площадей в существующих объектах до 1,5-2% в связи с высвобождением помещений арендаторов, чьи собственные built-to-suit комплексы будут достроены в ближайшее время.

НЕСМОТЯ НА РОСТ СПЕКУЛЯТИВНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ОБЪЕКТЫ BUILT-TO-SUIT ДОМИНИРУЮТ

С 2019 года объекты формата built-to-suit превышают долю спекулятивного строительства в связи с нехваткой предложения крупных блоков на открытом рынке.

1

МЛН КВ. М

Новое строительство в Московском регионе, классы А и В

Прогноз на 2021 г.

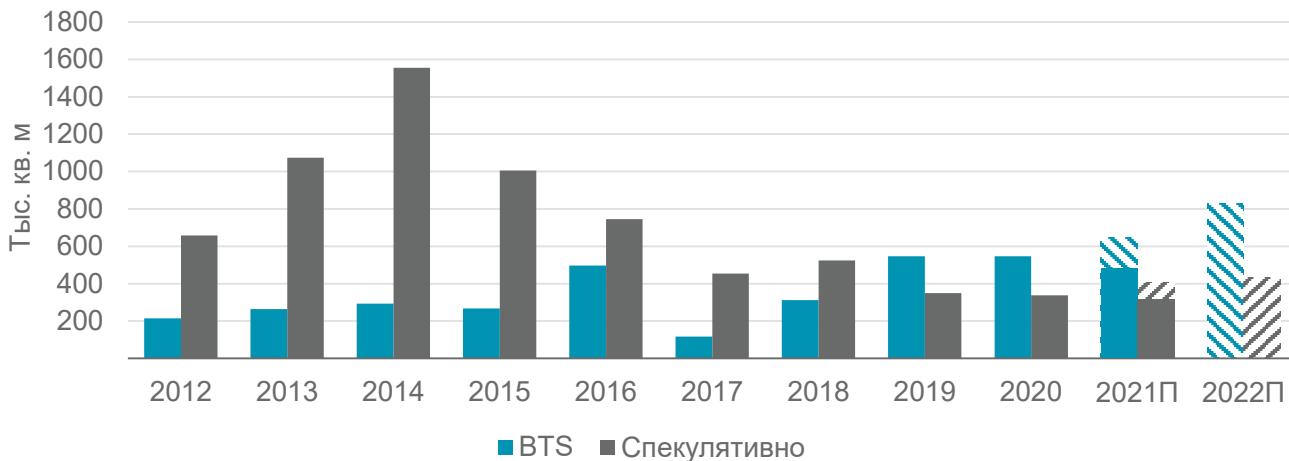
63%

Доля объектов BTS в объеме нового строительства

Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Новое строительство, классы А и В



В 2020 году в связи с высоким спросом было анонсировано множество новых проектов, что дало стимул для роста спекулятивного строительства в ближайшие 1-2 года. Несмотря на это, на рынке сохраняется острый дефицит площадей, а строительство под заказчика зачастую выступает единственным доступным вариантом. В дальнейшей перспективе мы ожидаем, что именно объекты под заказчика станут основным драйвером нового строительства.

Крупнейшими спекулятивными объектами, ввод которых ожидается в 2021-2022 гг., стали РНК Парк МКАД М-4 (120 тыс. кв. м), РНК Парк Медведково (60 тыс. кв. м) и здание 34 в Атлант-Парке (50 тыс. кв. м).

ВЫСОКИЙ СПРОС – НОВАЯ РЕАЛЬНОСТЬ?

По итогу первых трёх кварталов сумма купленных и арендованных площадей превышает показатель аналогичного периода рекордного 2020 года на 43%.

2 млн кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В

1-3 кв. 2021 г.

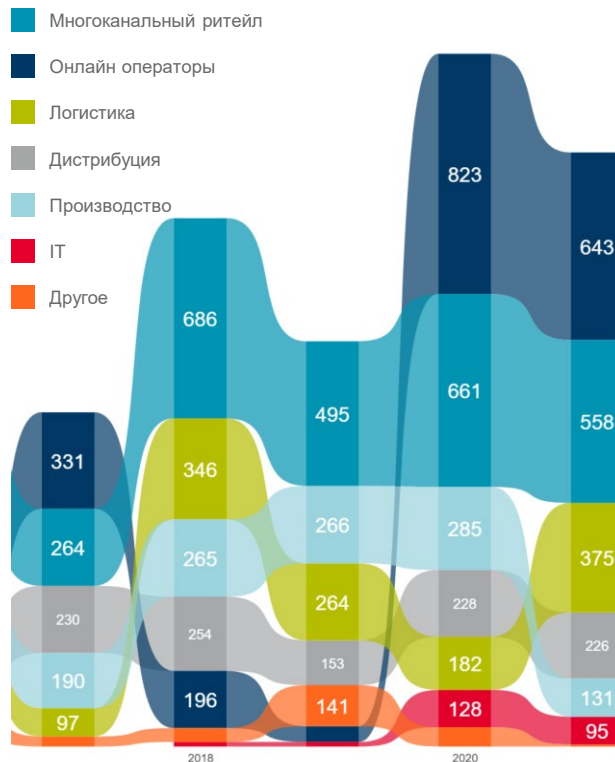
2,5 млн кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В

Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Структура спроса, Московский регион, классы А и В, тыс. кв. м



Структура спроса соответствует прошлому году.

Онлайн ритейлеры реализуют треть всех новых сделок, ещё чуть менее трети (27%) приходится на классический ритейл. Единственной категорией арендаторов, значительно увеличившей свой вклад в спросе 2021 года, стали логистические операторы: рост их доли год к году составил 10 п.п. Нарращивание мощностей логистами – следствие устойчивого роста количества онлайн заказов, так как именно компании интернет-торговли выступают основными потребителями логистических услуг.

Крупнейшие сделки логистов этого года – расширение компании Cainiao на 44 тыс. кв. м в «Южных вратах», аренда компанией ПЭК 41 тыс. кв. м в складском комплексе «Adidas Чехов», аренда компанией СДЭК 33 тыс. кв. м в РНК Парке Медведково, а также строительство нового здания площадью 28 тыс. кв. м для DPD в «Южных вратах».

ЛОГИСТИКА ОНЛАЙН ОПЕРАТОРОВ

Организация системы логистики — одна из ключевых точек, отвечающих за конкурентоспособность бизнеса. 68% компаний отмечают, что изменения в логистике помогают увеличить число заказов, 25% уверены, что это также оказывает влияние на рост количества повторных заказов.

60%

компаний онлайн-ритейла предпочитают модель дропшипинга,

когда хранение и упаковку осуществляет сам продавец, а доставка реализуется компаниями-партнёрами. Наименее популярным вариантом стал фулфилмент, когда продавец полностью перекладывает всю логистику на плечи специального оператора или маркетплейса (19% респондентов).

до 100 рублей

— оптимальная стоимость доставки заказа до покупателя, по мнению 45%

опрошенных компаний. Большинство респондентов (60%) поддержали тот факт, что оплата доставки должна ложиться на плечи покупателя.

80%

компаний удается экономить на хранении товаров. И только 27%

опрошенных могут сокращать расходы на этапе доставки. Самым выгодным способом доставки стали ПВЗ и постаматы, в то время как курьерская доставка — наиболее затратный вариант.

75%

компаний довольны тем, как выстроена логистика в их бизнесе. При этом почти половина (46%) хотели бы сократить затраты, а 18% — расширить географию доставки.

Источник: «Идеальная логистика для бизнеса»: исследование AliExpress Россия и РАЭК, 384 человека, сентябрь 2021 г.

Респондентами выступили владельцы и менеджеры компаний, которые занимаются розничной онлайн-торговлей самостоятельно и/или через маркетплейсы.

“

Мы наблюдаем **уникальное** для рынка время: **опережающий рост** индикаторов и трансформацию сложившихся **логистических моделей**.

Результат этого - новые **возможности** для рынка и **форматы** объектов.



Егор Дорофеев
Партнер, Руководитель
департамента складской и
индустриальной недвижимости

ВЫСОКИЙ СПРОС НЕ ТОЛЬКО В МОСКВЕ

По итогу первых трех кварталов 2021 года на регионы России приходится 44% всех купленных и арендованных по стране площадей, что является наиболее высоким показателем за всю историю наблюдений. Последние 3 года на рынке отмечается рост доли регионов в структуре спроса. При этом распределение спроса пропорционально обеспеченности регионов складским предложением, «всплески» связаны с единичными крупными сделками built-to-suit.

Индикаторы спроса и предложения (классы А и В) на крупнейших логистических рынках России

	Общее предложение складских помещений	Доля от общего предложения складских площадей по стране	Сумма купленных и арендованных площадей, 1-3 кв. 2021	Доля от суммы купленных и арендованных площадей по стране
	тыс. кв. м классы А и В	%	тыс. кв. м классы А и В	%
Московский регион	19 993	60	2 036	56
Ленинградская обл.	4 059	12	622	17
Свердловская обл.	1 551	5	136	4
Новосибирская обл.	1 228	4	138	4
Респ. Татарстан	845	3	43	1
Ростовская обл.	810	2	164	5
Самарская обл.	751	2	206	6
Краснодарский край	641	2	43	1
Нижегородская обл.	520	2	33	1



ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Из-за повторяющихся всплесков заболеваний COVID-19 динамика оздоровления спроса на московском рынке остается неустойчивой, однако после очередной «волны» спрос на гостиничное размещение оперативно восстанавливается. Таким образом, определенное равновесие между предложением и спросом в текущих условиях доминирующей доли российских клиентов достигнуто.
- По результатам 9 мес. 2021 г. московским отелям удалось достичь Загрузки в 59,8% (+22,7 п.п. в сравнении с аналогичным периодом в 2020 г.) при Средней цене на номер в 6 177 руб. (+13,2%).
- За три квартала года рынок пополнился 229 гостиничными номерами в 2 новых гостиницах. Открытие 546 новых номеров в 3 проектах перенесено на будущие периоды.



Марина Смирнова

Партнер, Руководитель
департамента гостиничного
бизнеса и туризма

~57,6 тыс. номеров

**Номерной фонд классифицированных КСР
Москвы (без учета хостелов и апартментов)**

расчеты Cushman & Wakefield и данные из Федерального перечня классифицированных туристских объектов на начало 2020 г.

20,2 тыс. номеров

Номерной фонд современного качества

оценка Cushman & Wakefield по итогам 9 мес. 2021 г.

229 номеров

в 2 новых проектах

Новый номерной фонд, открытый в 2021 г.

НОВЫЕ ГОСТИНИЧНЫЕ ОТКРЫТИЯ 2021 ГОДА

Ввод 70% нового предложения гостиничных номеров отложен на будущие периоды.

229 номеров

Новое предложение современного качества в Москве в 2021 г.

В двух новых проектах

Новое предложение современного качества в 2021 г. в Москве*

ПРОЕКТ	НОМЕРНОЙ ФОНД	ОТКРЫТИЕ
Hampton by Hilton Moscow Rogozhskiy Val	147	Q3
Vertical Boutique (Best Western)	82	Q3
ИТОГО	229	

*Без учета Новой Москвы

Источник: Cushman & Wakefield

ТЕМПЫ ПРИРОСТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОСТАЮТСЯ СЛАБЫМИ

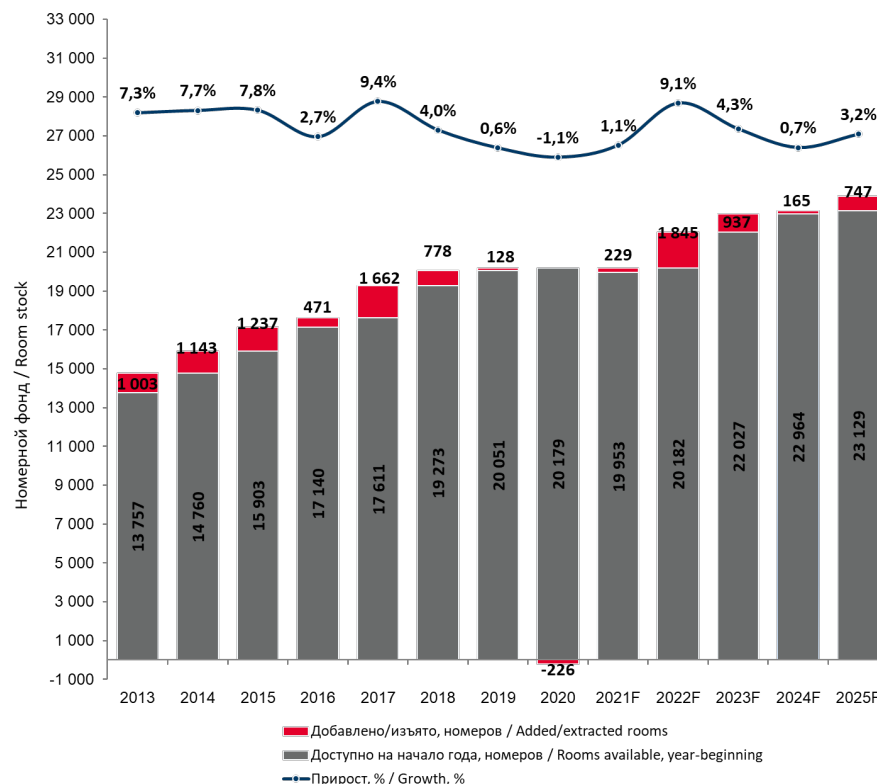
Фактический прирост рынка гостиничных номеров современного качества в 2021 г. будет ниже ожидаемых 3,5%.

1,1 %

Прогнозируемый прирост
рынка современного
качества

2021 г.

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



Девелоперская активность в гостиничной сфере в 2021 г. остается вялотекущей. Очередное смещение сроков ввода в строй новых гостиничных проектов привели к тому, что 70% ожидаемого в 2021 году объема номеров (546 номеров) переносится к открытию на более поздние периоды. Как результат, фактический прирост рынка гостиничных номеров современного стандарта в 2021 г. не превысит 1,1%.

С учетом отложенных в 2021 году открытий, в 2022 году рынок может прирасти сразу на 9,1% - за счет ввода в эксплуатацию сразу 10 новых гостиниц различного ценового стандарта с суммарным номерным фондом в 1845 единиц.

ЗАГРУЗКА МОСКОВСКИХ ОТЕЛЕЙ ВЫШЛА НА СТАБИЛЬНЫЙ УРОВЕНЬ

Хотя прогнозируемость продаж остается низкой, отели считают, что «свет в конце тоннеля» различим.

59,8%

Загрузка за 9 мес. 2021 г.

Рынок качественных отелей

22,7 п.п.

Прирост Загрузки за 9 мес.
2021 г. по ср. 9 мес. 2020 г.

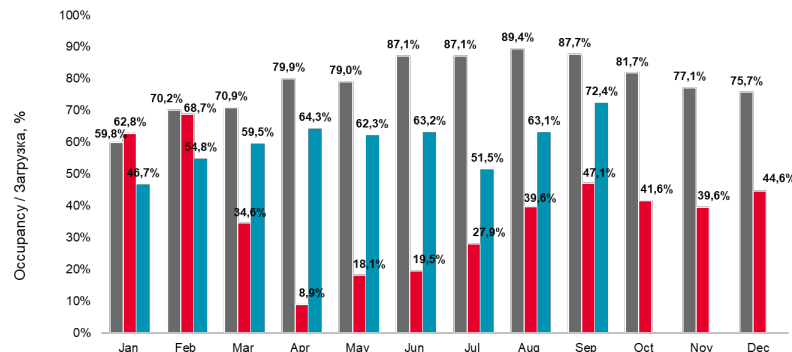
Рынок качественных отелей

Источник: Cushman & Wakefield

Загрузка Рынка качественных отелей по сегментам – 9 мес. 2021 г. по ср. с 9 мес. 2020 г.



Помесячная Загрузка (%) в 2019-2021 гг.



Несмотря на периодические «сбои» в объемах спроса (который по-прежнему практически полностью обеспечивается внутренними потребностями рынка) из-за продолжающихся в 2021 г. всплеск заболеваний COVID-19, московский гостиничный рынок, похоже, нашел точку равновесия в среднемесячной Загрузке, которая за 9 месяцев года стабилизировалась в пределах 60%. Лидерами по наращиванию Загрузки привычно являются сегменты Среднеценовой (67,4%) и Выше среднего (65,7%).

В сентябре Загрузка для всего рынка отелей современного качества взяла новую высоту, преодолев психологически важную отметку в 70 процентов и достигнув показателя в 72,4%. При этом «разброс» показателей Загрузки в отелях различных ценовых категорий варьировался от 54,1% (отели Люксового сегмента) до 81,3% (отели Среднеценового сегмента).

ВОССТАНОВЛЕНИЕ ТАРИФОВ ЗАВИСИТ ОТ СПРОСА

Люксовые отели остаются «лидерами» рынка по темпам увеличения Средней цены на номер.

6 177 руб.

Средняя цена на номер
за 9 мес. 2021 г.

Рынок качественных отелей

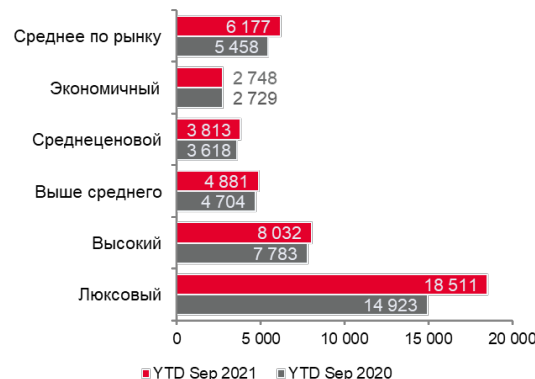
13,2%

Прирост Средней цены на
номер по ср. с 9 мес. 2020 г.

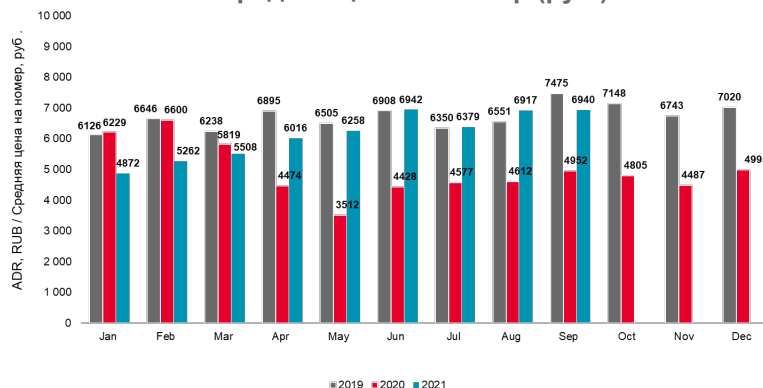
Рынок качественных отелей

Источник: Cushman & Wakefield

Средняя цена на номер (руб.)
для Рынка качественных отелей по сегментам –
9 мес. 2021 г. по ср. с 9 мес. 2020 г.



Помесячная Средняя цена на номер (руб.) в 2019-2021 гг.



Несмотря на неустойчивость ситуации, а также зависимость отелей от внутреннего спроса, прирост показателя Средней цены на номер для рынка в целом за 9 мес. 2021 г. составил 13,2%.

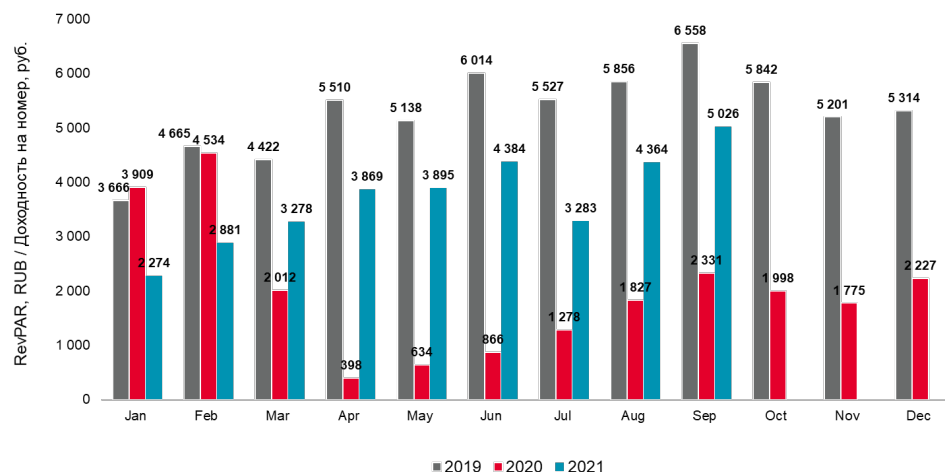
Основным «драйвером» роста Средней цены на номер остаются Люксовые отели (прирост в 24,0%). Следующий сегмент с наиболее впечатляющим приростом в 5,4% - Среднеценовой. Средний темп прироста Средней цены на номер у остальных категорий отелей остался в пределах 2,6%.

За летние месяцы 2021 г. данный показатель не только восстановился до уровня 2019 года, но и превысил его, однако, высокая чувствительность доминирующего внутреннего спроса к цене размещения сдерживает возможности отелей по наращиванию Средней цены на номер в «пиковые» месяцы бизнес-сезона. Как показывают результаты сентября 2021 г., Средняя цена на номер для рынка в целом отстает от показателей сентября 2019 года на 7%.

КЛЮЧЕВОЕ СЛОВО 2021 ГОДА – СТАБИЛИЗАЦИЯ

Сможет ли новая «волна» COVID-19 в последнем квартале года негативно повлиять на результаты 2021 г.?

Помесячная Доходность на номер (руб.) в 2019-2021 гг.



Результаты трех кварталов 2021 г. показывают, что гостиничный рынок более-менее адаптировался к жизни в «коронавирусную эпоху», демонстрируя быстрое восстановление Загрузки после очередной «волны» заболеваний. Вместе с тем, несмотря на определенные достигнутые успехи в приросте Средней цены на номер, по фактору Доходности на номер рынок продолжает ежемесячно отставать от показателей 2019 года – в среднем, на 25%.

Операционные результаты сентября, первого месяца осеннего «бизнес-сезона», позволили отельерам осторожно надеяться на успешное завершение года, хотя оптимизм уже в октябре сменился новым подъемом числа зарегистрированных коронавирусных заболеваний, а также разговорами о возможном введении новых ограничений на перемещения граждан в различных субъектах федерации.

В целом, отсутствие значимых изменений на макро-уровне (остающийся близким к нулевому зарубежный турпоток, в том числе, по причине низкого уровня массовой вакцинации в России, а также отсутствия соглашений с крупнейшими западными странами по вопросам взаимного признания вакцин) не позволяют в 2021 году рассчитывать на переход спроса из стадии «стабилизации» в стадию «роста».

#MARKETBEAT

ПРИЛОЖЕНИЯ

Справочные данные и контакты



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ПО СЕГМЕНТАМ

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / OFFICE MARKET

МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ (КЛАССЫ А, В И В-) / MOSCOW AGGLOMERATION (CLASSES A, B AND B-)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	2 210	1 194	976	805	644	1 056	1 291	740	443	497	163	381	239
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	9 938	11 132	12 108	12 913	13 557	14 614	15 905	16 645	17 088	17 585	17 748	18 129	18 367
СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год	37		12	24	13	57	938	22 053	19 999	17 508	19 306	20 015	20 959
ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	8,9%	13,5%	11,0%	9,4%	8,2%	7,6%	12,3%	13,6%	9,9%	11,5%	9,0%	8,0%	10,5%
ОБЪЕМ СДЕЛОК, тыс. кв. м	1 827	825	1 847	2 030	2 115	1 737	1 295	1 270	1 639	1 898	2 004	2 066	1 540

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / RETAIL MARKET

РОССИЯ (ВКЛЮЧАЯ МОСКВУ) / RUSSIA (INCLUDING MOSCOW)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
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	456
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	6 955	8 342	9 855	11 216	13 130	14 587	16 932	18 810	20 509	21 145	21 704	22 289	22 745

МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ / MOSCOW AGGLOMERATION

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	431	497	362	202	155	173	627	418	444	135	108	156	232
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	2 146	2 643	3 005	3 207	3 362	3 536	4 163	4 581	5 025	5 160	5 268	5 424	5 656
СТАВКА АРЕНДЫ, 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

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ (КЛАСС А) / WAREHOUSE MARKET (CLASS A)

РОССИЯ (ВКЛЮЧАЯ МОСКВУ) / RUSSIA (INCLUDING MOSCOW)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	1 761	1 559	692	535	1 293	1 633	2 432	2 083	1 831	950	1 210	1 443	1 401
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	5 791	7 350	8 042	8 577	9 870	11 502	13 934	16 017	17 848	18 797	20 007	21 450	22 851
СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год											3 500	3 750	3 950
ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ											4,9%	6,0%	5,7%

МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ / MOSCOW AGGLOMERATION

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	742	760	390	281	656	1 009	1 394	1 129	1 242	415	722	897	858
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	3 524	4 284	4 673	4 955	5 610	6 619	8 013	9 141	10 384	10 799	11 521	12 419	13 277
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
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%

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

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РОССИИ

Для пространственного анализа России аналитики Cushman & Wakefield разработали модель «архипелага», где страна представлена как совокупность «островов», сравнимых по плотности населения и экономическим функциям. Каждый «остров» представляет собой суперагломерацию, состоящую из городов с населением от 50 тыс. человек, тяготеющих к единому центру.



Полезные ссылки:

Если вы хотите использовать эту модель - больше материалов [здесь](#)

ДЕПАРТАМЕНТ ИССЛЕДОВАНИЙ И АНАЛИТИКИ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



Денис Соколов

Партнер, Руководитель
департамента исследований и
аналитики
Denis.Sokolov@cushwake.com



Татьяна Дивина

Заместитель руководителя
департамента исследований и
аналитики
Tatyana.Divina@cushwake.com



Полина Афанасьева

Аналитик
Офисная недвижимость
Polina.Afanasieva@cushwake.com



Евгения Сафонова

Аналитик
Торговая недвижимость
Evgenia.Safonova@cushwake.com



Никита Дронов


Аналитик
Пространственный анализ
Nikita.Dronov@cushwake.com



Екатерина Ногай

Аналитик
Складская недвижимость
Ekaterina.Nogai@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.

 Информация об отделе исследований и публикации доступны на www.cwrussia.ru

Компания Cushman & Wakefield - один из крупнейших игроков на мировом рынке коммерческой недвижимости.

В России компания была основана в 1995 году, и стала первой организацией в стране, сертифицированной по стандартам Королевского института сертифицированных оценщиков (RICS).

Сегодня компания лидирует по количеству сотрудников-членов RICS. Cushman & Wakefield в России является членом Американской торгово-промышленной палаты, Гильдии управляющих и девелоперов, Российской ассоциации оценщиков, и Института урбанистики и землепользования (ULI), а также партнером глобального сообщества CEEMEA Business Group. В 2015 году завершилось слияние между Cushman & Wakefield и DTZ. Теперь объединенная компания под маркой Cushman & Wakefield с командой в более, чем 50 тыс. высококвалифицированных консультантов, представлена в 60 странах мира. Обороты компании превышают 7,8 млрд долл. США, площадь проектов в портфеле компании составляет более 380 млн квадратных метров.

Cushman & Wakefield предоставляет полный спектр услуг во всех сегментах коммерческой недвижимости, включая аренду, продажу и приобретение площадей, организацию финансирования проектов, инвестиционно-банковские услуги, глобальные решения для корпоративных клиентов, управление проектами и недвижимостью, оценку и консалтинг, в том числе и в гостиничном секторе.

Неоднократно компания Cushman & Wakefield была удостоена престижных наград премий CRE Awards, Euromoney, Best Office Awards и пр. Неотъемлемой частью корпоративной культуры компании является социальная ответственность. В России Cushman & Wakefield поддерживает Фонды «Нелишние дети», «Гратис» и «Старость в радость», Фонд помощи хосписам «Вера», благотворительные Фонды «Дорога вместе» и «Большая перемена». За рубежом компания стала инициатором создания благотворительной программы Schools Around the World (SATW).

“

С момента основания компании в 1995 году до сегодняшнего дня мы стремимся выйти за рамки традиционного видения профессионального консультанта

СЕРГЕЙ РЯБКОБЫЛКО
Управляющий партнер

Контакты

CUSHMAN & WAKEFIELD РОССИЯ**РУКОВОДСТВО**

Сергей Рябокобылко
Управляющий партнер
Генеральный директор
М +7 (495) 797 96 03
sergey.riabokobylko@cushwake.com



Павел Ивашин
Финансовый директор
М +7 985 924 1671
pavel.ivashin@cushwake.com

РЫНКИ КАПИТАЛА

Алан Балоев
Рынки капитала
М +7 916 740 2417
alan.baloev@cushwake.com



Олег Такоев
Рынки капитала
М +7 910 463 4278
oleg.takoev@cushwake.com

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

Наталья Никитина
Руководитель департамента
офисной недвижимости
М +7 903 721 4166
natalia.nikitina@cushwake.com



Дмитрий Венчковский
Офисная недвижимость.
Представление интересов
арендаторов
М +7 919 105 79 09
dmitry.venchkovsky@cushwake.com



Дмитрий Тарасов
Офисная недвижимость.
Представление интересов
собственников
М +7 919 965 08 48
dmitry.tarasov@cushwake.com



Алла Глазкова
Офисная недвижимость.
Продажи и приобретения
М +7 916 903 8451
alla.glazkova@cushwake.com



Егор Дорофеев
Складская и индустриальная
недвижимость
М +7 985 923 6563
egor.dorofeev@cushwake.com



Александр Кулаков
Складская и индустриальная
недвижимость. Представление
интересов арендаторов
М +7 916 668 3196
alexander.kulakov@cushwake.com



Диана Мирзоян
Земельные отношения
М +7 985 764 7314
diana.mirzoyan@cushwake.com



Ольга Антонова
Торговая недвижимость
М +7 962 999 2263
olga.n.antonova@cushwake.com

КОНСАЛТИНГ

Марина Смирнова
Гостиничный бизнес и туризм
М +7 985 410 7237
marina.smirnova@cushwake.com



Марина Усенко
Гостиничный бизнес и туризм
М +7 916 173 6656
marina.usenko@cushwake.com



Андрей Шувалов
Торговая недвижимость
М +7 903 256 2174
andrey.shuvalov@cushwake.com



Денис Соколов
Исследования и аналитика
М +7 916 901 0377
denis.sokolov@cushwake.com



Юлия Токарева
Стратегический консалтинг
М +7 985 222 7247
julia.tokareva@cushwake.com



Константин Лебедев
Оценка
М +7 985 784 4705
konstantin.lebedev@cushwake.com



Николай Мороз
Управление активами
М +7 916 294 78 18
nikolay.moroz@cushwake.com



Андрей Андреев
Обслуживание и эксплуатация
недвижимости
М +7 926 612 1847
andrey.andreev@cushwake.com



Павел Якимчук
Управление проектами и
строительством
М +7 962 967 4846
pavel.yakimchuk@cushwake.com