

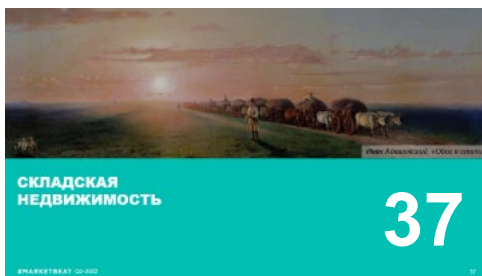
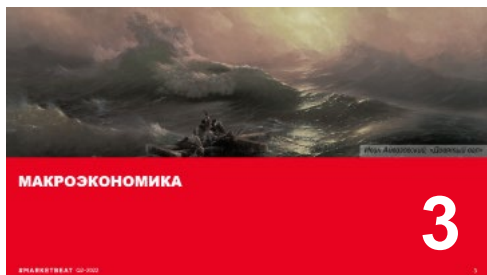
# #MARKETBEAT

Q2 2022

ИЮЛЬ



# Содержание





Иван Айвазовский, «Девятый вал»

# МАКРОЭКОНОМИКА

### Затяжной спад вместо обвала

К июлю первая волна экономического спада была погашена. Регулятор смог преодолеть первый экономический шок, удалось стабилизировать инфляцию, снизить ключевую ставку.

В результате базовые прогнозы на 2022 год были пересмотрены в лучшую сторону. Однако это не означает, что экономические проблемы позади. Улучшение прогнозов на 2022 год сопровождается ухудшением на 2023 г. Иными словами, власти ожидают, что спад будет менее глубоким, но более продолжительным, и по итогу Российская экономика потеряет около 10% к концу 2023 г. по сравнению с 2021.

Особое внимание следует обратить на сжатие импорта, поскольку именно активная внешняя торговля определяет спрос на современную коммерческую недвижимость. Базовый и консервативный прогнозы Минэка предусматривают сжатие импорта примерно на 30%, при этом восстановление объемов в 2023 – 2025 году не ожидается. Долю ТНП в этом сжатии определить пока невозможно, однако можно предположить пропорциональное сжатие ассортимента и количества товаров в цепочках поставок.

8 %

Ключевая ставка ЦБ России по состоянию на июль 2022 г.

17 %

Прогноз инфляции на 2022 г.

-7,5 -8,8 %

Прогноз падения ВВП в 2022 г.

-26 -32 %

Импорт товаров в 2022 г.

# РЕЦЕССИЯ 2022-2023

Сегодня ни один прогноз не предусматривает роста экономики в 2023 г. Экономический спад за 2 года составит от 7,3 до 11,7%.

Мы полагаем, что для рынка недвижимости следует рассчитывать на то, что спад закончится не ранее 3 квартала 2023 года. Иными словами, впереди 4 квартала рецессии.

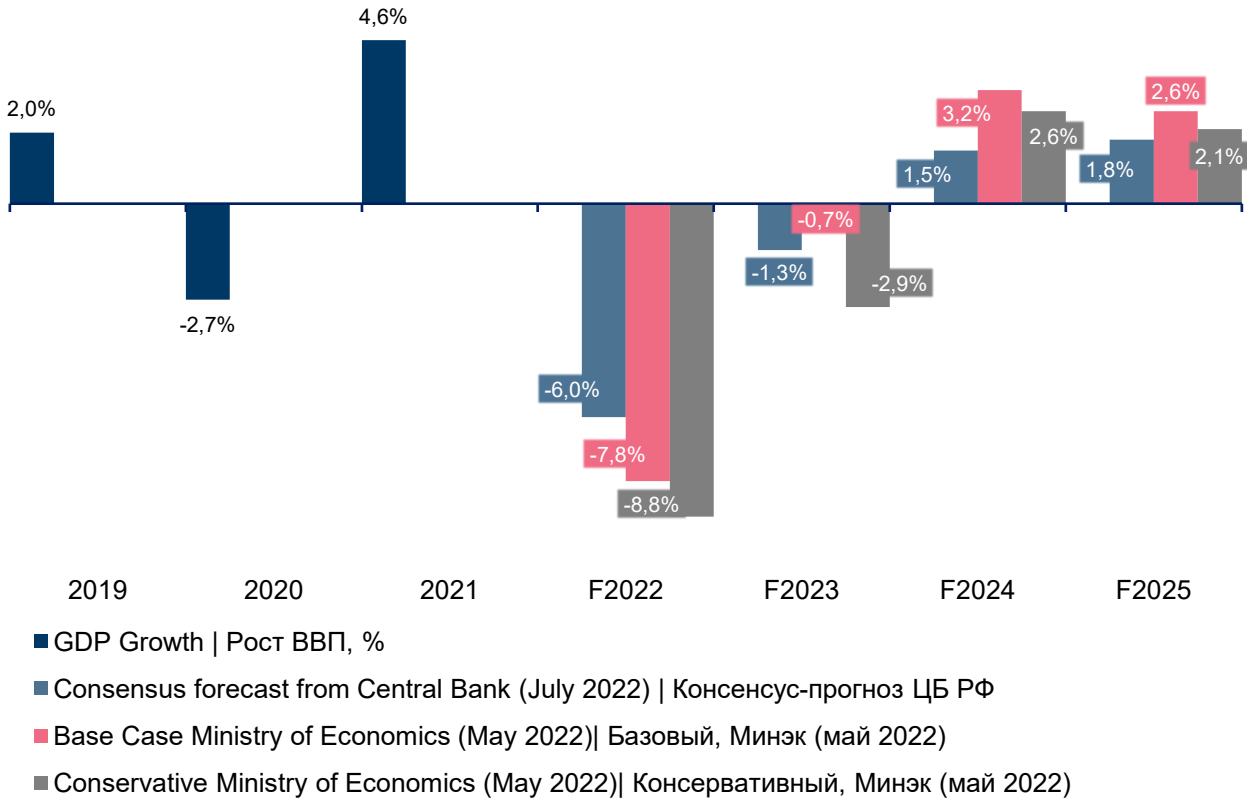
**-6 – -8,8 %**

Предварительные оценки сжатия ВВП  
2022 г.

**-5,3 %**  
Падение ВВП  
1998 г.

**-7,8 %**  
Падение ВВП  
2009 г.

ВВП: прогноз





# ПАРАДОКСЫ ИНФЛЯЦИИ И ИЗМЕНЕНИЕ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЫ

## 23%

Рост цен производителей в 2021 г.

## 17%+

Ожидаемая потребительская инфляция в 2022 г.

Источник: Moody's

Опережающий рост цен производителей в 2021 году создал инфляционное давление на потребительские цены. Колебания курса валют в весенний период, сжатие импорта, уход с рынка значительной доли иностранных ритейлеров и производителей привели к росту цен практически по всем сегментам.

Однако к лету включились дефляционные факторы: поступление на рынок сезонных продуктов, укрепление рубля, сокращение реальных доходов. В июне цены опустились на 0,35%.

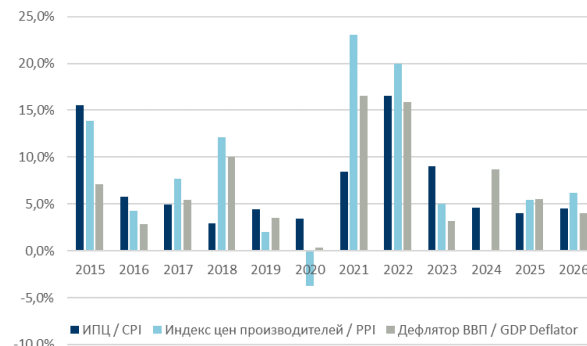
В результате прогноз по инфляции снижен с 22% до 17%. Любопытно, что в консервативном прогнозе Минэка инфляция меньше, нежели в базовом.

Структурная перестройка экономики происходит не только в производственном секторе, но и на потребительском рынке. Корзина потребления домохозяйств меняется уже сейчас, и к следующему году она будет сильно отличаться от прежней.

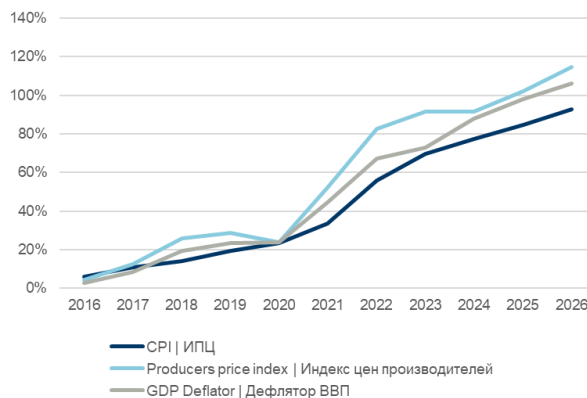
Именно изменение паттернов потребления повлияет на состояние розничного рынка. Напомним, что в предыдущие годы ипотечные платежи и покупка автомобилей оттягивали на себя все большую часть доходов домохозяйств.

Вполне возможно, что в новой парадигме потребители начнут в первую очередь отказываться от долгосрочных вложений и расходов на товары длительного пользования, тем более, что доступ к ним будет затруднен. В результате сильно вырастет доля расходов на еду и повседневные товары.

### Инфляция за год



### Инфляция нарастающим итогом



# СЦЕНАРИИ ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2022-2023:

## БАЗОВЫЙ

Рынки недвижимости зависят от макроэкономики, однако они гораздо более чувствительны к ожиданиям. Более того, отдельные сегменты по-разному реагируют на изменения ситуации. Базовый сценарий основан на параметрах базового макропрогноза Минэка и предполагает медленный экономический спад до середины 2023 года без признаков коллапса.

Сегмент	Ключевые слова	Описание
Предпосылки	<ul style="list-style-type: none"><li>Торможение,</li><li>Демодернизация</li><li>Госзаказ</li></ul>	Торможение экономики продолжается до середины 2023 года, без банковских кризисов, волны банкротств, неплатежей. Государство постепенно увеличивает присутствие в экономике, на рынке происходит консолидация активов и создание квази-государственных монополий, которые выполняют «госзаказ». Параллельный импорт обеспечивает незаменимые потребности. В отраслях продолжается демодернизация.
Офисы	<ul style="list-style-type: none"><li>Субаренда</li><li>Гибкие офисы</li><li>«Госаренда»</li></ul>	В конце 2022 года на рынок выходят площади, высвобождаемые иностранными компаниями, однако это предложение в 2023г. компенсируется за счет увлечения потребности в офисах со стороны госкомпаний. Импортозамещение информационных систем приведет к росту потребности в кадрах и поддержит спрос на площади. Арендные ставки будут незначительно снижаться, так как новые арендаторы ожидают дисконтов.
Склады	<ul style="list-style-type: none"><li>Товарные запасы</li><li>Спрос</li></ul>	Сокращение товаропотоков приводит к постепенному высвобождению площадей, однако логистические проблемы заставляют компании формировать избыточные товарные запасы. Спрос и предложение в основных регионах сбалансированы, однако для небольших региональных рынков сжатие спроса может привести к запредельным уровням вакансий. Активность на основных рынках относительно высокая, однако ставки в реальном исчислении снижаются.
Торговля	<ul style="list-style-type: none"><li>Dead malls</li><li>Городская логистика</li><li>Развлечения</li></ul>	Доля свободных площадей к концу года в торговых центрах составляет до 20-40% из-за ухода сетевых компаний. Начинается создание новых форматов, менее эффективных с точки зрения использования площадей. Возможно перераспределение в пользу хранения, когда уменьшаются торговые площади и увеличиваются подсобные. В 2023 году появляются первые закрытые моллы.

СЦЕНАРИИ ДЛЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ 2022 – 2023:  
КОНСЕРВАТИВНЫЙ

Консервативный сценарий основывается на соответствующем макропрогнозе Минэка и предполагает локальные кризисы неплатежей, локальную нехватку отдельных групп товаров, разбалансирование ценообразования.

Сегмент	Ключевые слова	Описание
Предпосылки	<ul style="list-style-type: none"><li>Дефицит бюджета</li><li>Ручное управление</li><li>Национализация</li><li>Госзаказ</li></ul>	Осенью-зимой темпы падения экономики усиливаются, так что отдельные отрасли оказываются на грани коллапса. Государство в ручном режиме решает проблемы неплатежей, локальных дефицитов, что приводит к более быстрым темпам огосударствления экономики. Возможен переход жизненно важных отраслей (продовольственная розница, логистика, транспорт, дистрибуция) под прямое госуправление. В 2023г. удастся замедлить спад, но в результате образуется дефицит госбюджета.
Офисы	<ul style="list-style-type: none"><li>Стрессовые активы</li><li>Госсобственность</li><li>Прайм</li></ul>	Сжатие экономики вызывает панические настроения и переоценку активов. Кредиторы вынуждены брать под контроль здания. В результате на рынке формируется предложение офисов в стрессовых зданиях, которые либо вообще не сдаются в аренду, либо сдаются на короткий срок. В таких зданиях ставки значительно снижаются, вплоть до уровня эксплуатационных издержек. Государство становится крупным портфельным собственником стрессовых активов. Качественные здания удерживают высокий уровень сервиса и высокие арендные ставки, становясь, фактически, безальтернативными для требовательных арендаторов.
Склады	<ul style="list-style-type: none"><li>Дестокинг</li><li>Госзаказ</li><li>Резервы</li></ul>	В 2022г. происходит дестокинг – уменьшение товарных запасов. Компании не имеют достаточно средств для формирования резервов, кредитование усложнено. Ставки ощутимо снижаются. В 2023г. на складском рынке появляются новые игроки – операторы госзаказа. Правительство, напуганное призраком дефицита, пытается сформировать достаточные резервы по различным товарным группам. Это формирует дополнительный спрос, в том числе и в регионах. В результате на небольших рынках могут значительно вырасти арендные ставки.
Торговля	<ul style="list-style-type: none"><li>«Расформатирование»</li><li>Мелкая розница</li><li>Серый импорт</li></ul>	Потребительский рынок сжимается на 20-30%. Население фокусируется на базовых товарах, развлечения и прочие форматы отходят на второй план. Однако дефицит товаров стимулирует параллельный и серый импорт, а также локальные мелкие производства. Происходит «расформатирование» торговли. Появляются успешные квази-рыночные форматы.



# ЗАТИШЬЕ

WSJ оценивает потери глобальных компаний от выхода из РФ в 59 млрд долларов. Немалая часть этих потерь – прямые выплаты сотрудникам и контрагентам, в том числе и арендодателям. Фактически эта «финансовая подушка» смягчила удар по коммерческому сектору. То есть, несмотря на сокращение продаж и закрытие магазинов, основные платежи не прекратились.

Для бизнеса и отрасли это дает возможность подготовиться к следующей фазе сжатия.

Дефицит технологий, программно-аппаратных решений, современного оборудования приводит к необходимости плановой модернизации. То есть импортозамещение - это не замена западной технологии аналогичной, а снижение зависимости от технологий и замена более простыми, пусть и менее эффективными решениями.

Для этого, скорее всего, потребуются изменения в кадровой политике, создание новых рабочих мест для замещения технологичных решений.

Бизнес меньше будет полагаться на подрядчиков (качество работы и надежность подрядчиков сегодня непредсказуемы) либо строить особые отношения с подрядчиками, чтобы гарантировать приоритетное решение задач.

Все это вместе увеличит издержки бизнеса, причем, инфляция производителей на уровне выше 20% уже заложена в прогнозах.

## Полезные материалы:

- [Основные параметры сценарных условий прогноза социально-экономического развития Российской Федерации на 2023 год и на плановый период 2024 и 2025 годов](#)
- [Макроэкономический опрос Банка России - Июль 2022](#)
- [Социально-экономическое положение России, Росстат, январь-май 2022 года](#)

**Денис Соколов**

Партнер, Руководитель департамента исследований и аналитики





Виктор Васнецов «Витязь на распутье»

# ГОРОДСКОЕ РАЗВИТИЕ

# ТРИ МЕТРОКОММУНЫ\* – ТРИ ПУТИ

В турбулентное время трансформаций исследование обобщённых городских процессов может дать неверное представление о развитии каждой отдельной территории. Волны кризиса могут «вымывать» отдельные функции территории, снижать или увеличивать её общие показатели, но при этом кристаллизуются и её сильные стороны, которые невозможно заметить, используя лишь «среднюю температуру по больнице».

Для выявления преимуществ и недостатков таких территорий мы будем использовать мозаичный подход к аналитике города. В рамках этого подхода мы рассмотрим 3 московские метрокоммуну, оценим текущее положение и перспективы развития каждой.

\*Метрокоммуну - минимальное географическое деление для анализа рынка недвижимости, непересекающиеся зоны вокруг станций метро.

#MARKETBEAT Q2–2022

**Никита Дронов**  
Аналитик  
Пространственный анализ





# ПАВЕЛЕЦКАЯ

Деловая метрокоммуна, один из первых офисных районов Москвы, который в будущем станет более сбалансированным.

**ПРОГНОЗ:**  
трансформация: деловая → смешанная

**ДРАЙВЕРЫ:**  
жилое строительство,  
реновация промзон

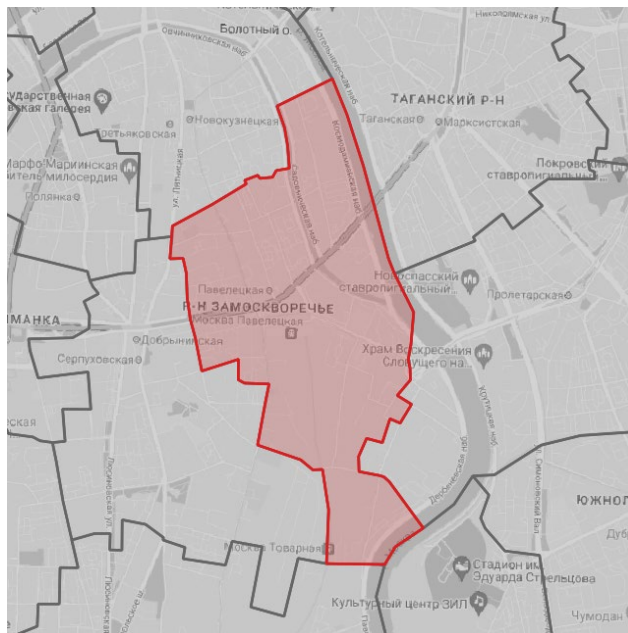
**585,1** тыс. кв. м

Офисные площади класса А и В

Для сравнения, в ММДЦ Москва-Сити аналогичный показатель составляет 1 308 тыс. кв. м

Источник: Commonwealth Partnership

## Первый даунтаун



Павелецкая метрокоммуна включает в себя южную часть исторического района Замоскворечье с Павелецким вокзалом, а также часть бывшей промзоны Кожевники на востоке, которая с конца XX века претерпевает реновацию.

Пути Павелецкого направления делят метрокоммуну на 2 слабо связанные части. Вдоль путей и на территории промзоны возникают очаги строительной активности.

В постсоветское время район застраивался неравномерно, с большим перевесом в коммерческий сегмент. В результате сегодня здесь наблюдается большое количество крупных деловых комплексов, обеспечивающих численное превосходство офисных работников над жителями метрокоммун.

Деловые комплексы здесь имеют широкий разброс по качеству: от прайм сегмента до эконо-класса. Ожидается, что спрос на офисы будет не ниже, чем в среднем по городу. Однако, менее качественные сегменты в среднесрочной перспективе могут сужаться под влиянием постпандемических трендов.

В последние годы в районе стартовало активное жилое строительство. Сейчас рынок представлен крупными проектами от таких известных девелоперов, как MR Group, Level Group, Пионер и других. Классовый и ценовой диапазоны достаточно широки, так как часть жилья строится на территории бывшей промзоны вне зоны пешей доступности до метро, однако в целом весь район имеет премию за центральную локацию. Кроме того, в 2021 году состоялось открытие ТЦ Павелецкая Плаза – единственного крупного ТЦ поблизости, который призван удовлетворить спрос не только офисных работников, но и будущих местных жителей.

Благодаря мерам поддержки строительной отрасли в Москве, в среднесрочной перспективе район ждёт дальнейшее развитие жилищного сектора и переход к комбинированному типу метрокоммун с более сбалансированным составом жилой и коммерческой недвижимости.

# ПАРК КУЛЬТУРЫ

Метрокоммуна комбинированного типа, на территории которой располагается новый географический центр Москвы в границах метрокоммун\*.

## ПРОГНОЗ:

стагнация

## ДРАЙВЕРЫ:

премиальная локация,  
ключевая локация крупной IT компании

# 188,2

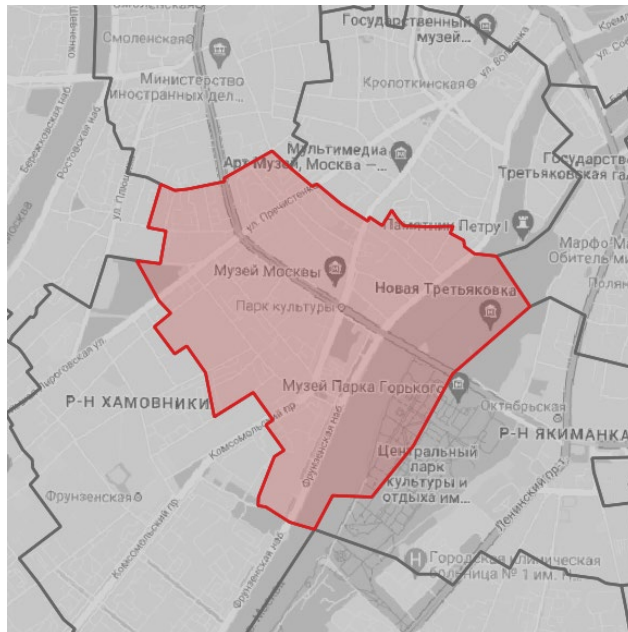
тыс. кв. м

Офисные площади класса А и В

Источник: Commonwealth Partnership

\* Подробнее про новый географический центр Москвы читайте в [МВ Q1-2022](#) в разделе «Городское развитие»

## Премиальная локация



Метрокоммуна располагается в одном из самых престижных районов города в его историческом центре. Здесь находятся улицы Пречистенка и Остоженка. Большая часть территории застроена и эффективно используется.

В связи с развитием Москвы на юго-запад, именно район Парка Культуры оказался в её новом центре\*. Теоретически, до этой метрокоммуну одинаково удобно добираться со всех концов Москвы, где есть метро.

Метрокоммуну занимают премиальные офисы и элитное жильё. Даже старый фонд здесь обладает внушительной премией за локацию.

Офисная часть метрокоммуну образована главным образом кластером «Красная Роза». Это качественные и востребованные рынком помещения. Однако офисный потенциал метрокоммуну во многом зависит от её главного арендатора – компании Яндекс. Сохранится ли этот козырь в будущем, будет зависеть от планов компании до 2024 года, когда истекает срок текущего договора аренды. Годом ранее Яндекс планирует завершить строительство собственной штаб-квартиры на улице Косыгина. В случае ухода IT-гиганта премия за престиж по арендным ставкам снизится.

Тем не менее, высокое качество и разнообразие площадей, а также положение в новом географическом центре города даёт дополнительный запас прочности всему офисному сегменту.

Спрос на жильё, особенно премиального и элитного сегментов в среднесрочной перспективе будет сохраняться, однако количество проектов расти не будет. Поэтому местный вторичный рынок будет и дальше оставаться востребованным.

Из-за снижения доли инвестиционных сделок в жилой недвижимости в среднесрочной перспективе ожидается некоторое увеличение жителей, что безусловно даст дополнительный стимул развитию сервисного сектора. Сейчас важным драйвером развития сферы услуг в метрокоммуне являются высокие запросы сотрудников Яндекса.

# РИЖСКАЯ

Консервативно-резиденциальная метрокоммуна, расположенная в одной станции на север от Кольцевой линии.

В будущем её ждут капитальные преобразования.

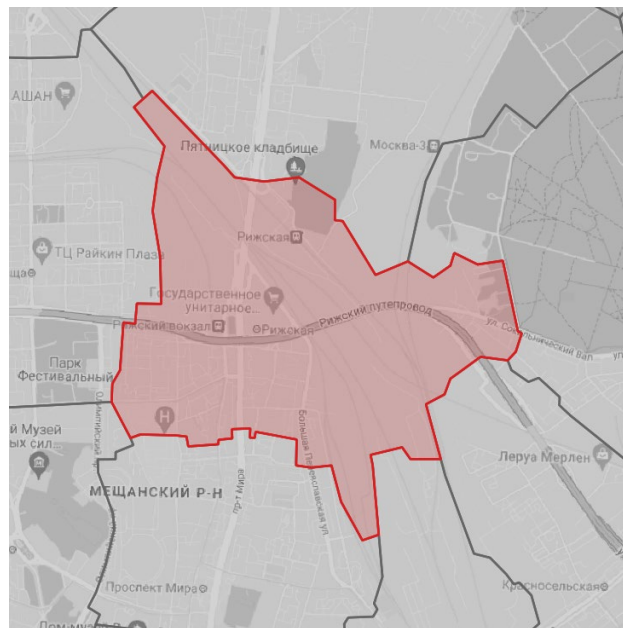
**ПРОГНОЗ:**  
трансформация - резиденциальная → смешанная

**ДРАЙВЕРЫ:**  
госкорпорация, транспорт

**46,5** тыс. кв. м  
Офисные площади класса А и В

Источник: Commonwealth Partnership

## Железнодорожный кластер



Большую часть метрокоммуну занимают полосы отвода ж/д станции Рижская и одноимённого ж/д вокзала. Сейчас жилая застройка располагается на юго-западе внутри ТТК.

Метро Рижская является пересадочной с БКЛ, при том, что Кольцевая расположена всего в одной станции. Через пересадочный узел проходит МЦД-2 и ещё как минимум 2 перспективных диаметра.

Ключевой особенностью метрокоммуну является большая площадь территорий ж/д. Несмотря на большое количество направлений следования, пересадочный узел в этом месте никогда не имел важного значения — это видно по низкому пассажиропотоку станции метро Рижская.

Из-за малой территории «обитаемых зон» и соседства с масштабными объектами инфраструктуры в метрокоммуне не сформировался деловой кластер и она имела консервативно-резиденциальный тип (количество жителей существенно превышает количество офисных работников).

В будущем РЖД планирует отдать под девелопмент часть территории ж/д, разместив здесь свою штаб-квартиру на 16 тыс. сотрудников, что эквивалентно всему населению метрокоммуну, которое составляет 17 тыс. человек. Таким образом, метрокоммуна гарантированно перейдёт к комбинированному типу, совмещающему деловые и резиденциальные функции. В условиях неопределённости на рынке коммерческой недвижимости госкорпорации по-прежнему остаются стабильными драйверами роста.

Другим драйвером является транспортная инфраструктура — по сути, на территории метрокоммуну появится один из крупнейших ТПУ в городе, основным транспортом в котором будет МЦД. Ж/д инфраструктура, долгое время служившая депрессивным фактором, сможет таким образом сделать район привлекательнее.





Иван Шишкин, «Перед грозой»

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Офисные индикаторы по всему рынку показывают **отрицательную динамику**, однако погружение в красную зону и **торможение** рынка происходят очень **плавно**. Более того, подобная ситуация наблюдается **не во всех деловых районах** столицы. Именно поэтому в сложившихся реалиях наиболее репрезентативным будет анализ отдельных сегментов.

Начавшееся в 2022 году торможение рынка достигнет «дна» в **2023**, когда объем спроса и новое строительство будет на минимуме, а уровень вакансии достигнет 15%.

На текущий момент **класс А** и объекты, расположенные в **центре**, демонстрируют наибольшую **устойчивость**. Однако это не тренд, а скорее накопление потенциала падения.

Увеличившееся **предложение субаренды не оказывает** серьезного **давления** на долю свободных площадей.

## Москва

1-2 кв. 2022 г. (Класс А, В+ и В-)

19 <sup>млн кв. м</sup>

Общее количество офисных помещений

1,7 <sup>млн кв. м</sup>

Количество свободных помещений

38 <sup>тыс. кв. м</sup>

Новое строительство

8,9 %

Доля свободных помещений

816\* <sup>тыс. кв. м</sup>

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

-193 <sup>тыс. кв. м</sup>

Чистое поглощение

20 325 <sup>руб. за кв. м в год</sup>

Средневзвешенная базовая ставка аренды

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

# МЕДЛЕННОЕ ТОРМОЖЕНИЕ СМЕНИТСЯ ЗАТЯЖНЫМ ЗАТИШЬЕМ

Текущая динамика свидетельствует о том, что торможение рынка происходит достаточно плавно, поэтому и выход индикаторов в зеленую зону будет постепенным. При реализации оптимистичного сценария восстановление придется на 2024 год.

**Полина Афанасьева**

Старший Аналитик  
Офисная недвижимость



ПРОГНОЗЫ

Прогнозы были пересмотрены с учетом анализа текущей динамики показателей. Ранее ожидалось более резкое замедление бизнес-процессов. Снижение объемов спроса и рост доли вакансии будут проходить достаточно плавно.

Ключевые индикаторы	2021	2022 (январь-июль)	Прогноз на 2022 год	Прогноз на 2023 год
Новое строительство, классы А и В (кв. м)	604 579	37 810	150 000	120 000
Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В (кв. м)	1 927 758	885 000	1 200 000	900 000
Ставка аренды*, классы А и В (руб. / кв. м / год)	21 694	20 078	19 938	19 333
Доля вакантных площадей, классы А и В	8%	9,3%	12,8%	14,8%

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

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО:  
АНТИРЕКОРДЫ

Показатель побил пятилетний антирекорд.  
Снижение строительной активности станет еще более заметным в 2023 году.

38 ТЫС. КВ. М

Новое строительство, классы А & В

1-2 кв. 2022 г.

150 ТЫС. КВ. М

Новое строительство, классы А & В

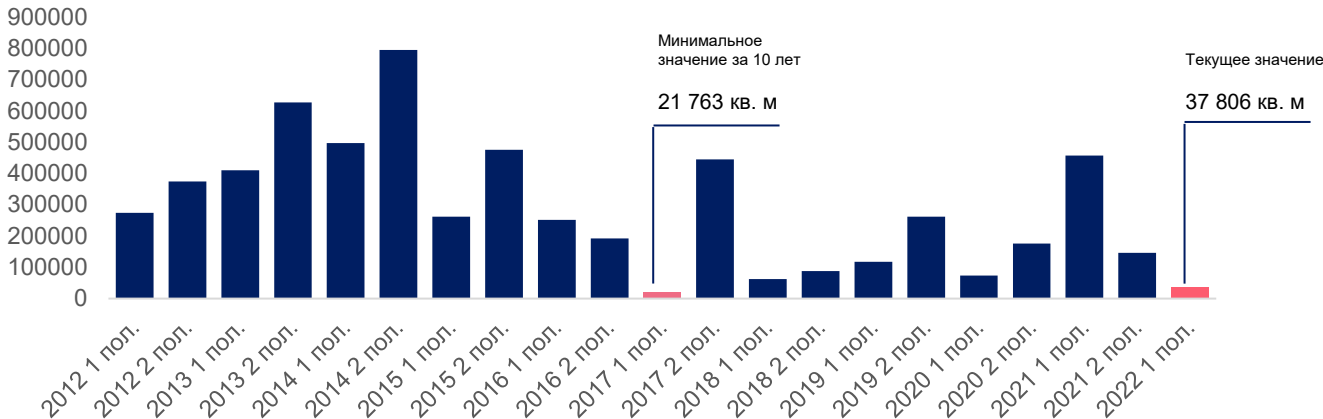
Прогноз на конец 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

С начала года рынок пополнился тремя офисными объектами. Во 2 кв. 2022 года в эксплуатацию было введено 2 здания, совокупная офисная площадь которых составила 24 тыс. кв. м. Показатель первого полугодия 2022 года бьет антирекорды. До этого минимальное значение было зафиксировано по итогам первых шести месяцев 2017 года.

Рост цен на стройматериалы в сочетании с падением спроса приведет к заморозкестроек и снижению темпов ввода новых объектов. В ближайшие 2 года будут достраиваться единичные здания из тех, строительство которых началось до 2022 года. Мы ожидаем, что новое строительство будет на уровне 120-150 тыс. кв. м в 2022-2023 гг.

Новое строительство по полугодиям, кв. м



Источник: Commonwealth Partnership

# ДИНАМИКА ИНДИКАТОРОВ ПО РАЙОНАМ

Исторически качественные офисы, расположенные в центре (внутри Садового Кольца), демонстрировали наибольшую устойчивость к кризисным явлениям. Текущая фаза перестройки не стала исключением – Центральный Деловой Район – единственная из анализируемых территорий, где вакансии и ставки аренды не изменились, а объем спроса даже вырос.

## ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ РАЙОН



- Ставка аренды не изменилась.
- Объем спроса превышает показатель 1 пол. 2021г. на 17%.
- Доля свободных площадей на уровне прошлого года - 8%.

## МОСКВА-СИТИ



- Ставка аренды снизилась на 9%.
- Объем спроса упал на 55%.
- Уровень вакансии вырос на 2,5 п.п. и достиг 5,2%.

## ЛЕНИНГРАДСКИЙ КОРИДОР



- Ставка аренды выросла на 11%.
- Объем спроса упал на 41%.
- Превысив показатель аналогичного периода 2021 г. почти на 3 п.п., доля свободных площадей составила 11,8%.



КЛАСС А

Ставки аренды в классе А по всему рынку показывают снижение около 2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Однако подобная динамика определяется предложением офисов класса А за пределами ТТК.

31 098 руб. / кв. м / год

Рублевый эквивалент, все сделки аренды на рынке (класс А)

01.01.2022-25.07.2022

233 тыс. кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей (класс А)

01.01.2022-25.07.2022

Все ставки аренды указаны без учета операционных платежей и НДС

Источник: Commonwealth Partnership

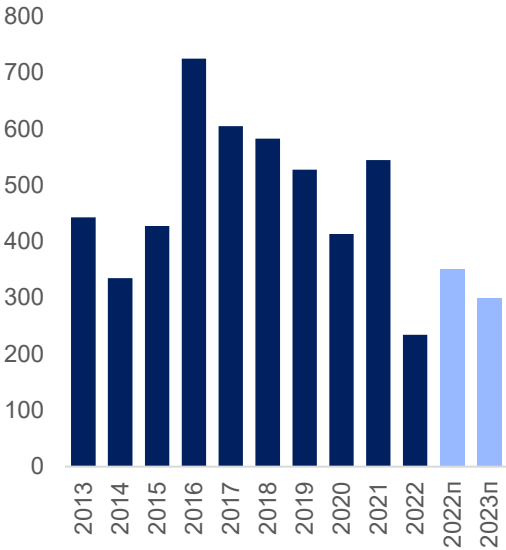
Разнонаправленная динамика

По итогам первых 7 месяцев 2022 года ставки аренды и объем сделок в классе А показали снижение на 2% и 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, соответственно.

Однако, несмотря на общую отрицательную динамику, поведение индикаторов внутри класса А разнится в зависимости от географического признака.

Так, в черте Третьего Транспортного Кольца ставки аренды даже показали небольшой рост, в то время как за его пределами снижение показателя составило 13%. В свою очередь, объем сделок в этих локациях показывает обратное – спрос более активный в децентрализованных районах. Это подтверждает тот факт, что в текущих реалиях собственники объектов класса А, расположенных в центре, более устойчивы в вопросах коммерции, но и спрос на эти площади сдержанный. В свою очередь, децентрализованный А-класс пользуется спросом в условиях необходимой оптимизации затрат.

Объем сделок, класс А, тыс. кв. м



Показатель	Внутри ТТК		За пределами ТТК	
Ставка аренды, руб./кв. м/год	34 531	▲ +1,9%	21 362	▼ -13%
Объем сделок, кв. м	162 750	▼ -17%	71 140	▲ +36%

## ГИБКИЕ РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА

Ответом операторов на релокацию потенциальных арендаторов, а также реакцией на замедление бизнес-процессов на отечественном рынке, стала экспансия за рубеж. Уже 3 сетевых оператора обозначили ОАЭ как наиболее привлекательный рынок для расширения портфеля.

**363** ТЫС. КВ. М

Объем рынка гибких рабочих пространств

Москва, Июль 2022 г.

**1,9** %

Доля сегмента от  
общего  
количества  
офисных  
площадей

Москва, Июль 2022 г.

**85** %

Доля сетевых  
операторов

Москва, Июль 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

## Международная экспансия

С начала года была открыта 81 тыс. кв. м новых гибких рабочих пространств. Показатель уже превышает весь годовой объем новых открытий 2021 года на 25%. Однако подобная динамика – не индикатор активного развития сегмента в текущих реалиях, а последствия крупных сделок built-to-suit, заключенных в прошлом году.

В 2022 году несколько крупных отечественных операторов объявили о планах экспансии за пределами РФ. Еще в 4 квартале 2021 года сетевой оператор GrowUp анонсировал свой первый коворкинг за рубежом. Оператор выбрал коливинг You&Co Dubai для открытия гибкого рабочего пространства площадью 500 кв. м.

В 2022 году портфель Space 1 дополнили 4 площадки общей площадью около 20 тыс. кв. м на территории ОАЭ. Одна из них – здание в составе дубайского комплекса Emaar Park Heights (12 635 кв. м). Компания планирует реализовывать площадки по схеме built-to-suit.

Рынок Объединенных Арабских Эмиратов также рассматривал для международной экспансии CODE Development, однако пока оператор не подобрал подходящую опцию.



Проект Space 1 в Дубае (ОАЭ)



Проект GrowUp & You&Co в Дубае (ОАЭ)

## ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Сжатие бизнеса и начавшийся исход международных компаний будут определять рост доли свободных площадей.

# 9,3 %

Доля свободных площадей

Июль 2022 г., классы А & В

# 12,8 %

Доля свободных площадей

Прогноз на конец 2022 г., классы А & В

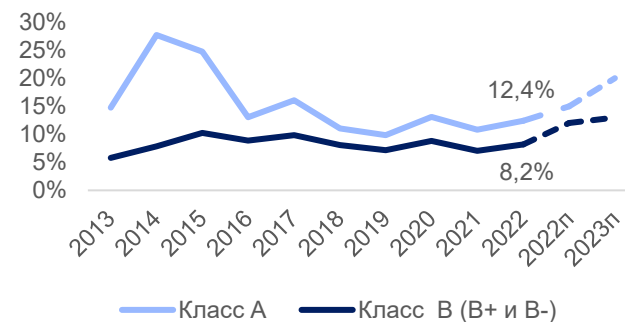
Источник: Commonwealth Partnership

Ряд собственников уже начал маркетировать помещения от брендов, которые решили покинуть рынок/сократить занимаемые площади/переехать в более дешевое здание. Подобные компании зачастую отдавали предпочтение премиальным объектам, поэтому рост вакансии более заметный в классе А – 1,6 п.п. по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Для сравнения – в классе В показатель вырос на 1,1 п.п.

Дополнительное влияние на показатель может оказать растущее предложение субаренды, однако его доля в общей вакансии пока незначительна – 3,2%.

Как показывает текущая динамика уровня вакансии, рост показателя остается плавным, так как большинству арендаторов потребуется время для принятия решений относительно развития бизнеса, а вместе с этим и стратегии использования офисного пространства. Согласно нашим прогнозам, на конец 2022 года показатель составит около 13%. В 2023 году рост продолжится, и доля свободных площадей достигнет 15%.

Доля свободных площадей, %



Свободные помещения, тыс. кв. м



## СТАВКИ АРЕНДЫ И СПРОС

Индикаторы показывают отрицательную динамику, однако снижение не резкое. Глубина снижения по обоим показателям достигнет максимума в 2023 году.

# 885

 тыс. кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Январь-июль 2022 г., классы А & В

# 20 078

 руб./кв. м/год

Рублевый эквивалент, все сделки аренды на рынке

Июль 2022 г., классы А & В

Все ставки аренды указаны без учета операционных платежей и НДС

Источник: Commonwealth Partnership

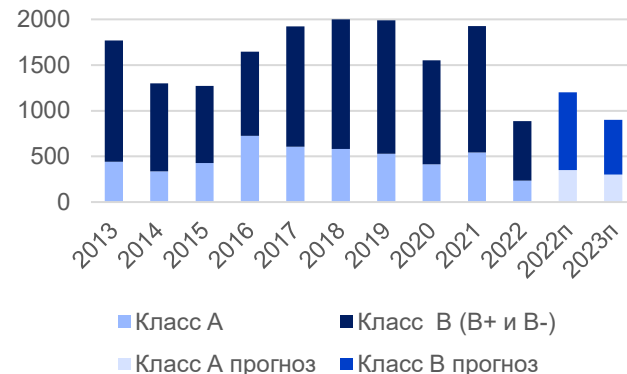
Средневзвешенная ставка аренды по рынку снизилась на 5% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Глубина падения более заметная в классе В, чем в классе А (5% и 2%, соответственно).

Объем сделок также показывает негативную динамику. Как и в случае со ставками аренды, более драматичное снижение наблюдается в классе В – 14%. В классе А объем сделок на 5% ниже такого же индикатора 2021 года.

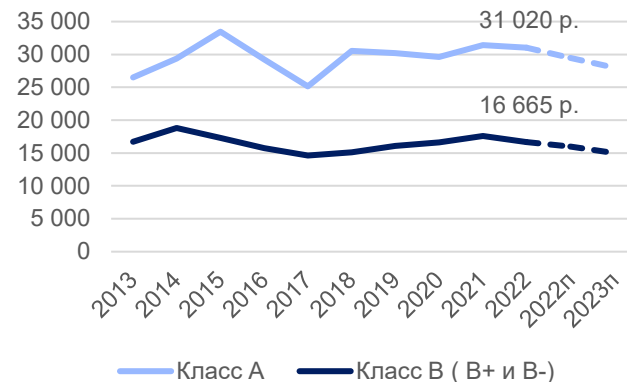
Мы ожидаем, что по итогам года ставки аренды покажут снижение около 8%. Драйвером переездов будет выступать желание оптимизировать затраты на аренду офиса. Сделки аренды офисов в премиальных зданиях будут единичными. Даже при условии заключения последних, это будут сделки небольшой площади (до 1000 кв. м).

Ожидаемый объем спроса на конец 2022 года – 1,2 млн кв. м (-40% по сравнению с 2021 годом). Мы увидим еще более критичное снижение показателя в 2023 году (900 тыс. кв. м), когда большинство компаний определятся с дальнейшим форматом ведения бизнеса.

Объем сделок по классам, тыс. кв. м



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



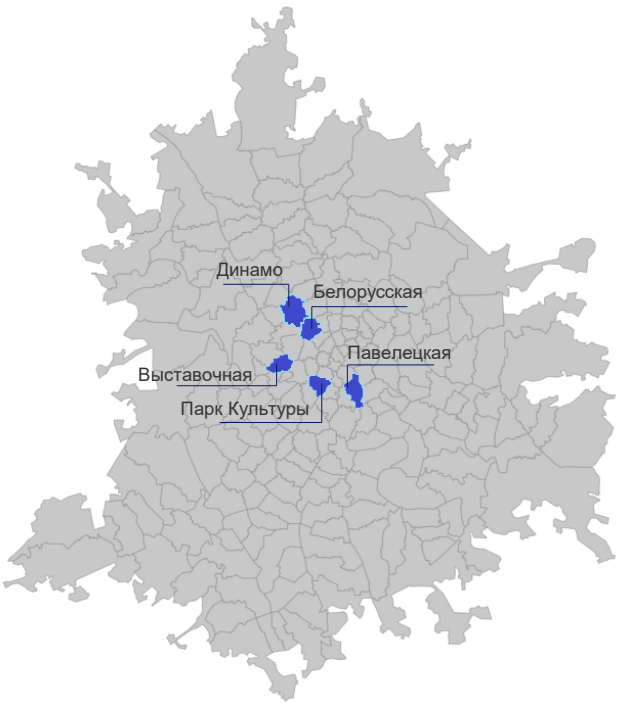
# МЕТРОКОММУНЫ МОСКВЫ: ИНДЕКС АКТИВНОСТИ

Несмотря на то, что в последние годы все чаще отмечался тренд на децентрализацию офисного рынка, проведенное исследование показало, что соотношение активного спроса и высоких ставок аренды по-прежнему наблюдается в центральных и околоцентральных районах.

## ТОП-5 метрокоммун по индексу активности

- 1. Выставочная
- 2. Белорусская
- 3. Павелецкая
- 4. Парк Культуры
- 5. Динамо

Карта метрокоммун Москвы



Индекс активности метрокоммуны =  
объем закрытых с начала года сделок аренды \*  
средневзвешенная ставка аренды

В условиях сдержанного спроса девелоперам и другим игрокам рынка особенно важно понимать, в каких **деловых районах**

концентрируется **активность**.

В качестве минимальной единицы географического анализа рынка недвижимости Москвы были выбраны **метрокоммуны** – зоны вокруг станций метро.

При расчете индекса активности метрокоммун учитывался объем закрытых с начала года сделок новой аренды, а также средневзвешенная ставка аренды в объектах класса А и В.





Василий Верещагин, «Нижний базар в Нижнем Новгороде»

# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



**Потребительский оптимизм**, нарастающий в июне после волны паники, имеет слабые экономические предпосылки. Продолжающийся спад экономики и переход к затяжному характеру кризиса к концу года скорректируют модели потребления.

**Ритейлеры** в отсутствие новой ясной потребительской стратегии решают операционные вопросы, связанные со сбоями в цепочках поставок и сжатием импорта. По данным NielsenIQ, в период с конца марта по начало мая 2022 года на российском рынке произошло существенное сужение ассортимента (-15%). Компенсировать отсутствующие товары помогли СТМ, которые остаются одним из наиболее эффективных рычагов управления ассортиментом с точки зрения операционных процессов и логистики.

**Собственники торговых объектов** заняли выжидающую позицию и ожидают открытия приостановленных магазинов на фоне конкуренции за крупных российских арендаторов с сильными брендами, чьи возможности также ограничены.

## Москва

### 1-2 квартал 2022 г.

**6,0** МЛН КВ. М

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

**37,1** ТЫС. КВ. М

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

**11,2** %

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах

### Прогноз 2022 г.

**6,0** МЛН КВ. М

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

**60** ТЫС. КВ. М

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

**30** %

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах

# СЛОВО ЗА ПОТРЕБИТЕЛЕМ

На сегодняшний день новые потребительские стратегии еще не сформированы, внешнее регулирование социальных настроений поддерживает уровень потребительской уверенности после значительного падения в марте-апреле. Ухудшение экономического фона и нарастающий кризис, пик которого еще не достигнут, неминуемо отразятся на объемах и принципах потребления.

**Татьяна Дивина**

Заместитель руководителя департамента  
исследований и аналитики



## ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

Сжатие потребительского рынка в 2022 году нивелирует наметившееся в прошлом году активное восстановление. По оптимистичному сценарию возврат к уровням 2019 года произойдёт не раньше 2024 года.

### -2,1 %

Снижение оборота розничной торговли

Январь – май 2022 г.

### -8,7 %

Снижение оборота розничной торговли

Прогноз на 2022 г.

### -6,8 %

Снижение реальных располагаемых доходов

Прогноз на 2022 г.

Источник: Росстат, Минэкономразвития, ЦБ, расчёты Commonwealth Partnership

## Недостижимый 2019й

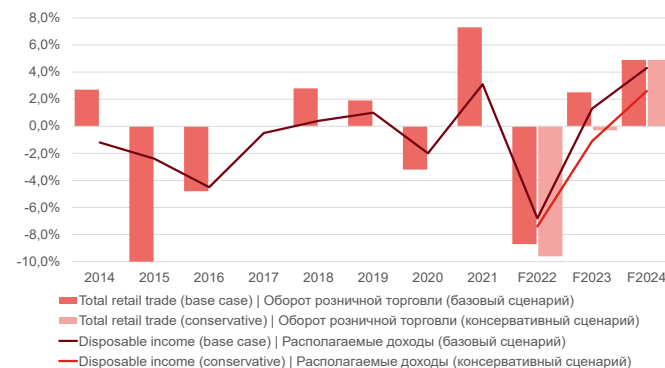
В апреле началось снижение оборота розничной торговли и по итогу 5 месяцев 2022 года показатель ушёл в минус относительно прошлого года. Причем, ожидаемо провал приходится на непродовольственные товары (-4,9%), в то время как продовольственные товары пока остаются в плюсе (+1,1%).

Аналогичное снижение в апреле-мае показывают обороты общественного питания: -4,7% и -5,2%, соответственно. Но благодаря активному возвращению посетителей в заведения общественного питания в начале года по итогам 5 месяцев результат остаётся положительным: +2,3% относительно прошлого года.

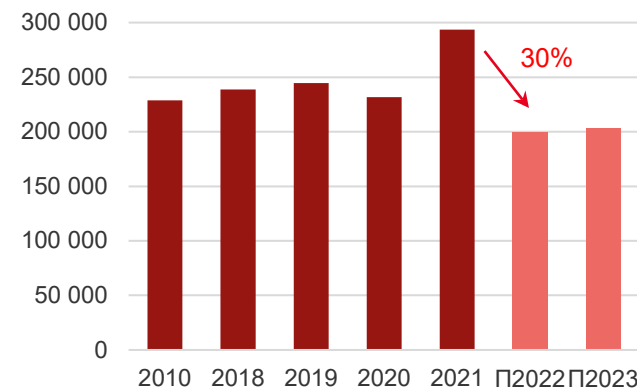
По базовому сценарию Минэка оборот розничной торговли вернется к уровню 2019 года только в 2024 году, при этом уровень реальных доходов будет всё ещё ниже. Консервативный же сценарий предполагает, что даже через два года рынок не сможет отыграть падение 2022 года и отсутствие роста в 2023 году.

Негативный эффект от снижения потребительской способности будет усилен ожидаемым снижением импорта (26-36% в 2022 г. в целом по экономике). Доля импортных товаров в ритейле составляла 35-40% (75% в непродовольственных товарах). Низкий спрос и сокращение предложения приведут к сжатию потребительского рынка.

## Оборот розничной торговли и располагаемые доходы



## Импорт, млн долл. США



## ПОТРЕБИТЕЛИ СЕГОДНЯ: ТРАНСФОРМАЦИЯ МОДЕЛЕЙ ВПЕРЕДИ

Результаты последних опросов ЦБ, ВЦИОМ, ФОМ, Ipsos и Левада-Центра говорят об одном: настроения населения улучшаются. Доля людей, ожидающих ухудшение своего социально-экономического положения, снизилась, уверенность в том, что ситуация улучшается, растет.

### Основные тренды сегодня

#### Отказ от долгосрочного планирования

Опросы показывают, что в Москве и Санкт-Петербурге около 30% населения приостановили планирование из-за нестабильной ситуации в стране. При этом доля населения, ожидающая ухудшения экономической ситуации как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе, значительно снижается. Потребители стали значительно меньше планировать крупные покупки, но если есть необходимость, такие покупки откладывать стали меньше.

#### Патриотизм и поддержка отечественных производителей

По результатам опроса ВЦИОМ, россияне в подавляющем большинстве ожидают, что российские производители смогут заменить зарубежные фирмы. Более того, 56% населения полагают, что качество аналогичных товаров отечественных производителей выше. И в случае выбора продуктов российского или зарубежного производства при условии равной цены граждане чаще ориентированы на выбор отечественного продукта (67%). Аналогичная ситуация и в сегменте развлечений: 27% населения уверены, что будут посещать кинотеатры также как раньше или даже чаще в связи с отсутствием в прокате американских фильмов (68% населения не посещают кинотеатры совсем).

Источник: ЦБ, ВЦИОМ, ФОМ, Ipsos, Левада-Центр (иноагент), Kantar, Nielsen IQ, Romir

Потребитель сегодня испытывает **меньше стресса**, чем в марте-апреле, он уверен во **временности текущих трудностей**, в связи с чем сберегательная стратегия потребления пока не реализуется, только 30% готовы пересмотреть свой привычный выбор в сторону более дешевого аналога. Мы сталкиваемся с противоречием: **высокая потребительская уверенность и ослабевающие потребительские возможности**.

Искусственное регулирование социальных настроений способствует поддержанию потребительской активности в краткосрочной перспективе, однако затяжной характер кризиса предполагает, что **период качественной трансформации потребительских моделей впереди**. К концу года мы увидим рост безработицы и высокую инфляцию, вынуждающие потребителей пересматривать покупательские привычки.

## НОВЫЕ РИТЕЙЛЕРЫ НА РЫНКЕ



Новая сеть магазинов по продаже товаров для дома, которая принадлежит группе «Ташир».

## ТЕЛЕГРАФ

УНИВЕРМАГ

В ТРЦ "Афимолл Сити" открывается универмаг российских брендов "Телеграф".

## perspective

В Перми открылся первый в России магазин европейской марки Perspective.



Четыре компании из Индии подписали предварительные соглашения с партнерами из России. Называют пока только два — Maspar (товары для дома), и Killer Jeans (одежда).



## Ритейл ищет новые опоры

Концепция торговых центров меняется. Пустые площади перестраивают под спортивные залы, студии танцев и фитнес. Возрастает популярность аутлетов и продуктовых дискаунтеров. Например, дискаунтер «Чижик» (X5 Group) на сегодняшний день насчитывает 150 торговых точек и ещё более 20 будет открыто к концу июля.

Лето становится периодом для принятия решений международными операторами. Среди вариантов выхода из российского бизнеса: продажа российской части бизнеса, например LPP и Reebok, передача в управление российскому менеджменту (L'occitane, McDonald's) или полный уход с рынка (Starbucks, Nike).

Владельцы магазинов сокращают количество ассортимента, делают ставку на товары первой необходимости, меньше проводят акции.

Несмотря на ситуацию, многие ритейлеры продолжают масштабировать свой бизнес. Среди них: Лента, X5 Group и Мираторг (увеличение количества магазинов), магазины одежды, входящие в Concept Group (расширение представленности формата универмага с собственными брендами), магазин товаров для ремонта «Петрович» (развитие в регионах), ювелирный бренд «ADAMAS» (30 новых магазинов до конца года), «Л'этюаль» расширяет свой ассортимент и планирует открыть порядка 50 новых магазинов.



Магазин низких цен «Чижик», один из самых быстроразвивающихся форматов X5 Group.



Один из 18 функционирующих мультибрендовых магазинов Concept Group, где представлены сразу три бренда (Acoola, Concept Club, Infinity Lingerie).



## РОССИЙСКИЕ РИТЕЙЛЕРЫ

На волне ухода международных брендов все больше российских предпринимателей открывают магазины с местными производителями, чаще всего в мультибрендовом формате.

Собственники ТЦ, иногда при поддержке региональных властей, поддерживают локальные магазины, предоставляя преференции по условиям аренды, благодаря которым новые продавцы могут выйти на рынок.

Российский ритейл нацелен на заполнение ниш, освобождающихся с уходом международных брендов.

В краткосрочной перспективе российский ритейл не сможет полностью заменить уходящие международные бренды, но появление в торговых центрах местных производителей и обновление концепций торговых объектов (появление корнеров неизвестных дизайнеров, новых форматов развлечений, спортивных концепций и т.д.), способствуют поддержанию рынка торговой недвижимости России.



В ТЦ Калина Молл во Владивостоке бренды российских дизайнеров представлены в формате поп-ап, где продаются вещи, созданные владивостокскими дизайнерами. В одном из корнеров, «Made in Vladivostok», продают одежду и аксессуары пяти местных брендов.



В «Аквамолле» в Ульяновске открылся шоурум «СОЮЗ», в котором представлено 18 ульяновских брендов. Он расположен на месте Oysho.



В ТРК Горки на месте Mango откроется челябинский ЭНСО. Одежду под этим брендом выпускают 12 лет, ранее товар был представлен только в крупных мультибрендовых магазинах.

## ВАКАНСИЯ В ТЦ МОСКВЫ

По итогу первого полугодия 2022 года мы фиксируем рост доли свободных площадей в форматных торговых объектах Москвы (+1,2%), однако классический подход к оценке вакансии в текущих реалиях требует значительных уточнений.

# 11,2%

Доля свободных площадей

Июль 2022 г.

# 30%

Доля свободных площадей

Прогноз на конец 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

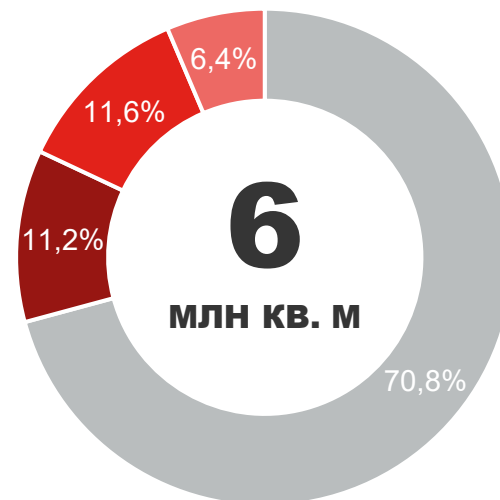
Исход международных брендов – одна из ключевых угроз для рынка. На сегодняшний день доля приостановивших деятельность магазинов составляет 11,6% от общего стока (без учета таких крупных арендаторов как LPP и OBI, которые возобновили свою работу). Дополнительную зону риска представляют собой крупные международные компании, не объявившие об окончательном уходе на сегодняшний день, магазины которых выступают якорными арендаторами во многих ТЦ Москвы. С учетом этой категории доля свободных площадей в ТЦ Москвы может вырасти до 30%.

Ухудшение макроэкономической обстановки и ослабление потребительского рынка также неминуемо скажутся на отечественных операторах.

Таким образом, базовый прогноз по вакансии составляет 20-30%. Консервативный вариант с учетом всех вышеперечисленных рисков и макроэкономического сценария, описанного на [слайде 8](#), может достигнуть 40-50%.

Главной особенностью данной трансформации станет ее неравномерность: наиболее пострадавшими окажутся крупные торгово-развлекательные центры с высокой долей международных операторов, новые объекты, введенные в эксплуатацию в 2020-2022 гг., а также объекты с несбалансированной концепцией и исторически высокой долей свободных площадей.

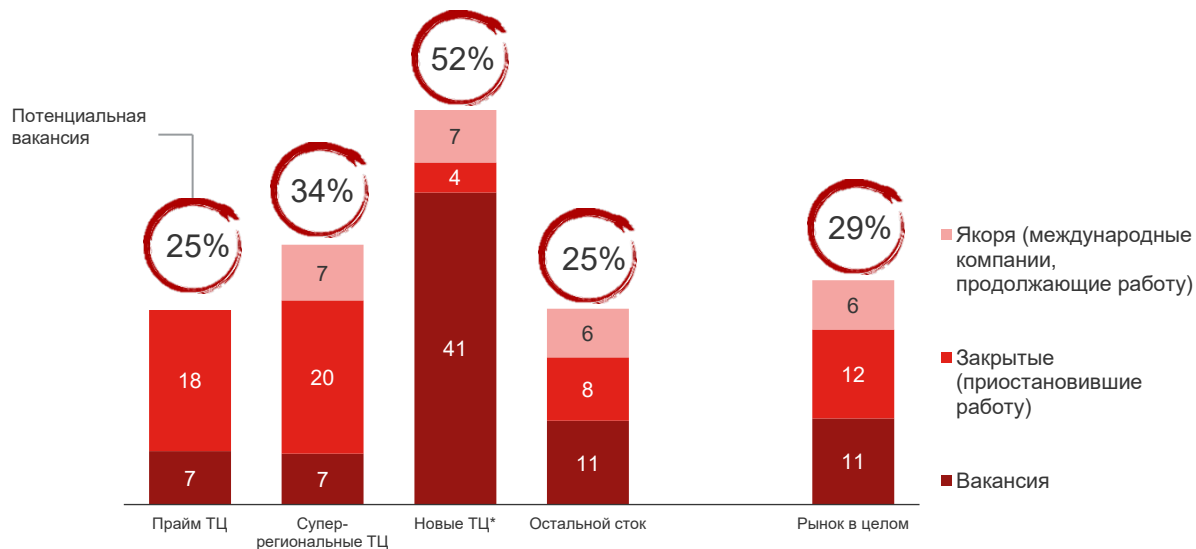
Структура предложения



- Площадь открытых точек продаж
- Вакансия
- Площадь закрытых (приостановленных) точек продаж
- Якоря (международные компании, продолжающие работу)

## ВАКАНСИЯ В ТЦ МОСКВЫ: ОЦЕНКА РИСКОВ

Рост вакансии с 2021 года пока незначительный, фактически приостановка международных брендов сейчас – еще 11%.



\* Объекты, введенные в эксплуатацию в 2020-2022 гг.

Прогнозы по вакансии в ТЦ Москвы сегодня учитывают свободные площади, предлагаемые в аренду, а также площади брендов, приостановивших работу в России или уже заявивших об уходе, но фактически до сих пор ими занимаемых. При оценке потенциальной вакансии, пока ситуация остаётся неопределённой, необходимо также учитывать международные компании, занимающие значительные площади в ТЦ и несущие якорную функцию, но не озвучившие своих намерений относительно ухода с российского рынка.

Источник: Commonwealth Partnership

Торговые центры Прайм и супер-региональные ТЦ, наиболее стабильные категории, доля свободных площадей в которых во все кризисы держалась на минимальных значениях. Но сегодня и ключевые ТЦ Москвы, обладающие сильным пулом наиболее стабильных арендаторов и лояльной аудиторией, попадают в зону риска: порядка 20% площадей в этих торговых объектах представляют занятые, но неиспользуемые площади, фактически, либо совсем не генерирующие потока и прибыли, либо обеспечивающие минимальный арендный поток.

Особо пострадали новые ТЦ, открытие которых пришлось на период пандемии и следующего за ним нового кризиса (2020-2022гг.). Текущая ситуация не позволяет им раскрыть свой потенциал и привлечь арендаторов. Доля свободных площадей в них обычно выше, чем в других сегментах, в нынешней ситуации она продолжает бить антирекорды и остается на уровне кризисов 2015 и 2021 гг.

Наименее пострадавшими стали районные ТЦ, расположенные в жилых массивах. Люди отдадут предпочтение объектам, находящимся в шаговой доступности. Поэтому торговые центры, которым удастся органично вписаться в городскую среду, будут находиться в выигрышном положении.

В новых условиях всем торговым центрам независимо от характеристик приходится прилагать дополнительные усилия для привлечения посетителей. Появляются новые форматы, пространства торговых площадей занимают выставочные залы, игровые комнаты, фотозоны.

# НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: КАК ЗАПОЛНЯЮТСЯ НОВЫЕ ОБЪЕКТЫ

Темп ввода новых объектов в эксплуатацию ожидаемо замедлился как в столице, так и в регионах.

**60 тыс. кв. м**

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

Прогноз на 2022 г.

**140 тыс. кв. м**

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

Прогноз на 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

В условиях резкого роста «потенциальной» вакансии в существующих ТЦ, жесткой конкуренции собственников объектов за арендаторов, потери целого пласта ключевых иностранных ритейл-операторов, а также роста стоимости строительства, ввод в эксплуатацию новых ТЦ будет сокращаться в среднесрочной перспективе. Кроме того, налоговая нагрузка также удерживает девелоперов от запуска новых объектов, фактически не генерирующих прибыль.

На сегодняшний день в объектах, введенных в эксплуатацию в 2020-2022 гг. в Москве, доля свободных площадей достигает 41% (для сравнения: средний по рынку индикатор – 11.2%).

Одна из причин слабой заполняемости новых объектов – необходимость существенных вложений в отделку нового помещения. Предлагаемые в новых объектах помещения, как правило, представлены без отделки, в то время как свободные площади в существующих объектах – в состоянии за выездом арендатора. Рост стоимости отделки и мебелировки новых магазинов – одно из многочисленных препятствий для выхода операторов в недавно запущенные торговые центры.

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



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

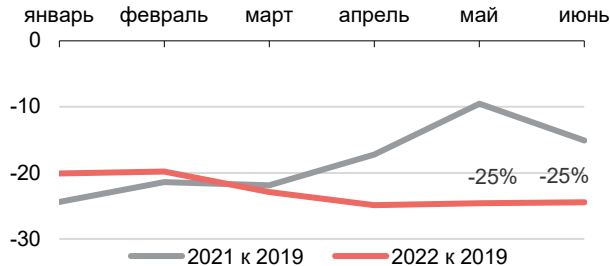




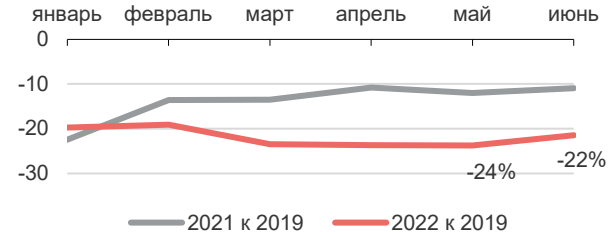
СНИЖЕНИЕ ПОСЕЩАЕМОСТИ И ТРЕНД НА МЕРОПРИЯТИЯ, ГЕНЕРИРУЮЩИЕ ТРАФИК

Снизившаяся с февраля посещаемость торговых центров стабилизировалась на достигнутых значениях. Собственники торговых объектов проявляют креативность в вопросах генерации трафика и реализуют все больше новых форматов мероприятий.

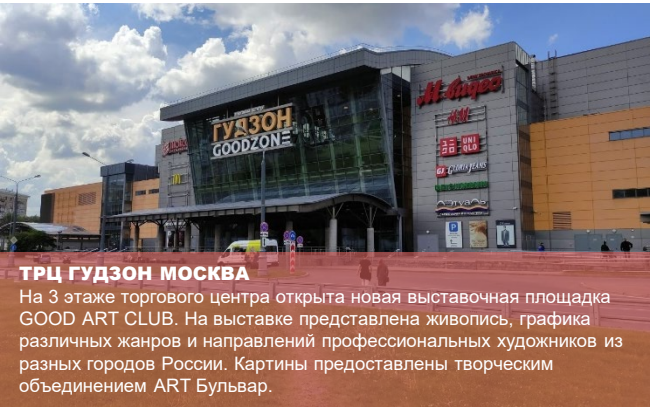
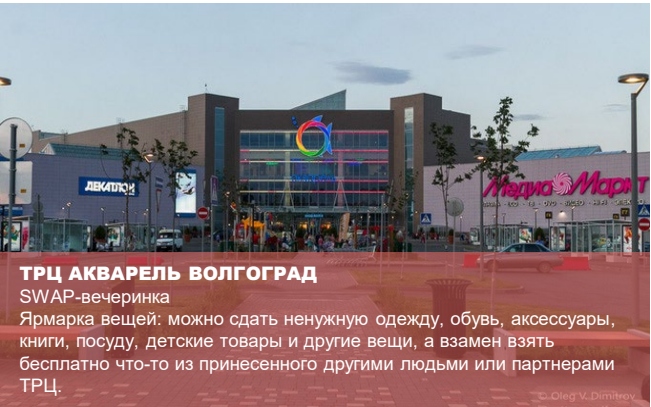
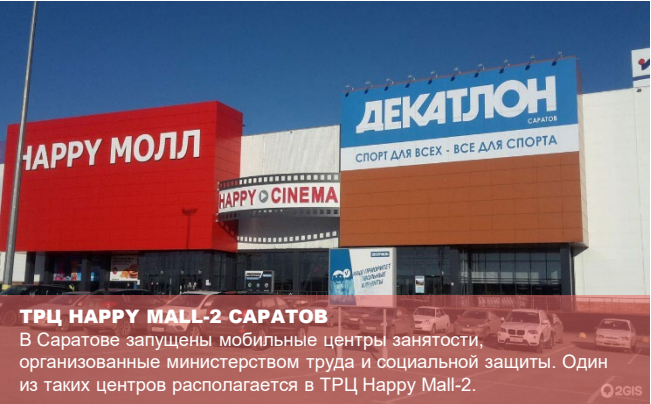
Mall Index - посещаемость торговых центров  
Москвы к значению 2019 г., %



Mall Index - посещаемость торговых центров Санкт-Петербурга к значению 2019 г., %



Данные: Focus, Mall index







Иван Айвазовский, «Обоз в степи»

# СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Индикаторы складского сегмента демонстрируют динамику, аналогичную макроэкономическому фонду. По итогу первого полугодия мы не увидели резкого спада, снижение оказалось плавным и неравномерным:

- Объемы нового строительства остаются высокими в связи с высоким спросом прошлого года;
- Доля свободных площадей продолжает постепенно расти;
- Сумма купленных и арендованных площадей во 2 квартале отразила «заморозку» рынка, показав минимальное значение за последние 2 года;
- Ставки аренды начинают медленное снижение после пика в марте.

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

## Московский регион

### 1-2 квартал 2022 г.

**21,4** млн кв. м

Общее предложение складских помещений, классы А и В

**6 400** руб. / кв. м / год

Ставка аренды\*, класс А

**529** тыс. кв. м

Новое строительство, класс А и В

**5,1** %

Доля вакантных площадей, класс А

**621** тыс. кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В

# ИГРОКИ РЫНКА ГОТОВЯТСЯ К ИЗМЕНЕНИЯМ

Пока арендаторы еще не сформировали новые подходы к управлению ассортиментом и товарными запасами, собственники складских объектов готовятся к структурным изменениям спроса.

**Екатерина Ногай**

Аналитик

Складская и торговая недвижимость



ПЕРЕСМОТР ПРОГНОЗОВ

На сегодняшний день на рынке не произошло значительного спада, индикаторы показывают плавное снижение, но макроэкономические прогнозы готовят нас затяжному кризису.

Ключевые индикаторы	2021	Прогноз на 2022		Изменение прогноза
		от января'22	от июля'22	
Новое строительство, классы А и В (кв. м)	1 399 236	1 400 000	850 000	- 39%
Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В (кв. м)	2 827 004	2 000 000	1 000 000	- 50%
Ставка аренды*, класс А (руб. / кв. м / год)	5 500	6 000	5 900	- 1,7%
Доля вакантных площадей, класс А	1%	1%	7%	+ 6 п.п.

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

## СПРОС ПОД ДАВЛЕНИЕМ

Ключевые потребители складских площадей меняют бизнес-стратегии на фоне сохраняющихся сбоев в производственных цепочках, цепочках поставок и отсутствия новой потребительской модели.

### ТРАНСФОРМАЦИЯ АССОРТИМЕНТА

На фоне затяжных проблем в логистике и значительного сжатия импорта ключевые потребители складских площадей столкнулись с сокращением ассортимента.

По данным Nielsen IQ, в период с конца марта по начало мая 2022 года на российском рынке произошло существенное сужение ассортимента (в пределах 15%). Снижение носило неравномерный характер: сильнее всего пострадала группа товаров бытовой химии и средств по уходу за собой, где количество SKU снизилось сразу на 23%, в продовольственных категориях сужение ассортимента было менее значительным и составило порядка 10%. Тем не менее, эффект от сужения продаваемого набора товаров имел массовый характер и на фоне сокращения доступности товаров ритейлерам придется уделить особое внимание пересмотру подхода к управлению ассортиментом.

Компенсировать отсутствующие товары помогли СТМ (собственные товарные марки), которые остаются для ритейлеров одним из наиболее эффективных рычагов управления ассортиментом с точки зрения операционных процессов и логистики.

### ОНЛАЙН РИТЕЙЛ

Временное снижение темпов роста онлайн продаж в апреле (после пиковых показателей в марте во время ажиотажа) уже в мае сменилось ростом. По оценкам Data Insight и Nielsen IQ, на сегодняшний день на рынке онлайн ритейла нет существенного ухудшения динамики. В связи с этим прогнозы по сегменту в положительной зоне: количество заказов будет расти, но существенно медленнее, чем в 2021 году, рост рынка в рублях может благодаря инфляции оказаться лишь немногим ниже прошлого года.

Среди ключевых тенденций аналитики выделяют:

- Доминирование универсальных маркетплейсов (во всех категориях, кроме продуктов питания и фармы) будет быстро расти и становиться все заметнее.
- Массовое вымирание небольших «чистых» (без присутствия в оффлайне) онлайн магазинов.
- Сокращение инвестиций в логистику.

*Источник: Nielsen IQ, Data Insight*

## ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ СКЛАДСКОГО РЫНКА?

Драйверами спроса становятся небольшие компании, производящие товары под марками крупных торговых сетей, а также операторы, развивающиеся в рамках параллельного импорта

Маркетплейсы будут отказываться от площадей «впрок» и стараться максимально загрузить уже существующие складские площади на фоне снижения темпов роста количества заказов, а так же регулировать управление возвратами, для обработки которых также требуется большое количество площадей.

В ближайшее время мы ожидаем глобального пересмотра подхода ритейлеров к формированию товарных запасов. Очевидно, что количество SKU уменьшится, однако в случае реализации базового прогноза ([см. слайд 7](#)) хранение про запас позволит избежать радикального высвобождения площадей, в то время как сокращение ассортимента на фоне отсутствия средств для формирования резервов - консервативный сценарий ([см. слайд 8](#)) может спровоцировать более значимый рост вакансии.



## СПРОС: ПУТИ РАЗВИТИЯ ОНЛАЙН РИТЕЙЛА

Говорить о трансформации спроса в сегменте пока рано, мы находимся в моменте, когда производители, дистрибьютеры и ритейлеры выстраивают практически с нуля логистические системы и работу с ассортиментом. Мы видим формирующиеся тренды, однако глобального изменения в структуре цифр еще не произошло.

# 645 тыс. кв. м

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

1 полугодие 2022 г.

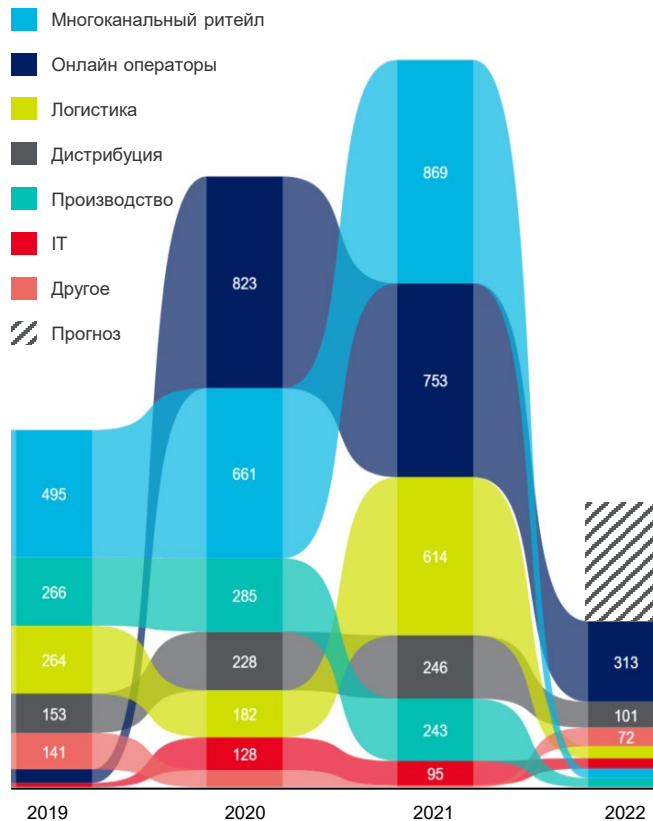
# 1 млн кв. м

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

Прогноз на 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

Сумма купленных и арендованных площадей,  
Московский регион, классы А и В, тыс. кв. м



Особый интерес для анализа представляют собой компании онлайн ритейла, на которых за первое полугодие пришлось 50% реализованных площадей. Крупнейшие маркетплейсы, развивающие собственную логистику на протяжении двух последних лет, в основном представляют эту категорию.

В текущем кризисе мы видим, насколько по-разному реагируют гиганты рынка на изменение конъюнктуры: значительная часть компаний брала площади «на перспективу», ожидая сохранения темпов роста количества заказов. Сегодня именно эти игроки испытывают сложности, попав в зону турбулентности на рынке онлайн торговли (ажиотаж в марте, снижение продаж в апреле и восстановление в мае), и выводят площади в субаренду. В то время как есть примеры иных стратегий: некоторые операторы обеспечивали предельную загрузку своих объектов и только после этого решались на расширение. Мы видим, что сегодня строительство объектов этих операторов продолжается и именно они наращивают складские мощности (высокая загрузка существующих объектов сохраняется). Есть и уникальные стратегии, когда компании, недавно вышедшие на рынок маркетплейсов, вошли в текущий кризис в процессе формирования собственной логистики и ухода от подрядчиков к собственным службам внутри компании. Эффективность данной стратегии нам только предстоит узнать.

Так или иначе, несмотря на достаточно оптимистичные прогнозы развития сегмента онлайн ритейла, экономия на логистике и рациональное использование площадей – ожидаемая стратегия практически всех операторов на ближайшее время.

СТАВКИ АРЕНДЫ\*

Ставки аренды начинают постепенное снижение, несмотря на высокие темпы инфляции.

6 400 руб./кв. м/год

Ставка аренды\*

Июль 2022 г.

5 900 руб./кв. м/год

Ставка аренды\*

Прогноз на конец 2022 г.

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

Источник: Commonwealth Partnership

Индикатор, достигнув своего пика в марте (6 600 рублей за кв. м в год), начал снижаться. По итогу второго квартала средняя ставка аренды в Московском регионе составляет 6 400 рублей за кв. м в год. На рынок выходит все больше площадей по низким ставкам. Однако устойчивая позиция многих портфельных собственников и дорогие предложения субаренды удерживают запрашиваемые ставки на высоком уровне. К концу года показатель составит 5 900 рублей за кв. м в год. Сохраняющийся рост доли свободных площадей в 2023 г. может способствовать дальнейшему снижению индикатора.

Складские пояса



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

		Изменение к индикатору 1 кв. 2022
Объекты городской логистики 0-1 пояс	8 500	▼ - 8%
Зона влияния ЦКАД 2-3 пояс	6 300	▼ -2%
4 пояс	5 200	▼ -10%

Узнать каждый индикатор рынка по направлениям, шоссе или отдельным субагломерациям



Подробнее про модель субагломераций Московской области и ее применимости к складскому сегменту можно почтать в разделе «Складская недвижимость» в MARKETBEAT Q4–2021

## РОСТ ОПЕРАЦИОННЫХ ПЛАТЕЖЕЙ НА ФОНЕ ВЫСОКОЙ ИНФЛЯЦИИ

Сбои в производственных и логистических цепочках сказались на стоимости всех компонентов и услуг, необходимых для эксплуатации складских объектов.

**1 100 руб./кв. м/год**

Средний операционный платеж\*,  
Московский регион, класс А  
2016 г.

**1 200 руб./кв. м/год**

Средний операционный платеж\*,  
Московский регион, класс А  
2021 г.

**1 300 руб./кв. м/год**

Средний операционный платеж\*,  
Московский регион, класс А  
Июль 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

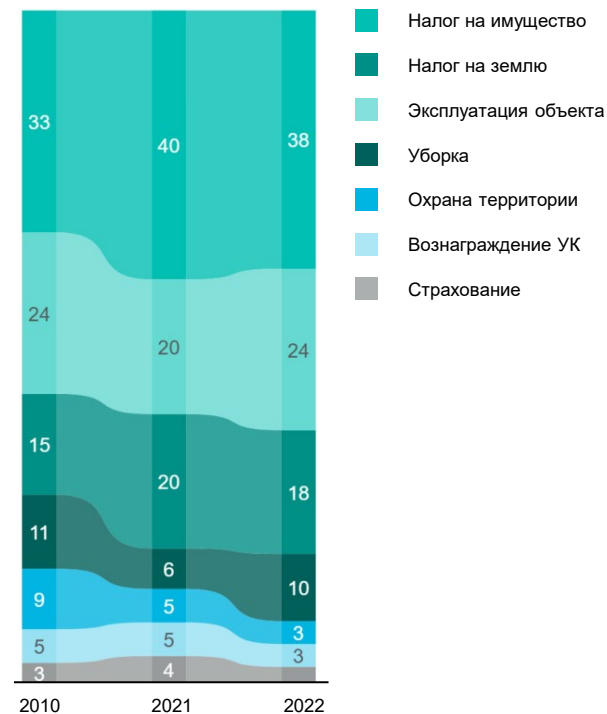
Операционные расходы – одна из наименее волатильных частей арендных платежей. На протяжении более 5 лет, с момента дедолларизации рынка в 2016 году, показатель был стабилен (1 100 рублей за кв. м в год на сухие складские объекты А класса в Московском регионе). В 2021 году индикатор достиг 1 200 рублей / кв. м / год. Однако по итогу 2 квартала 2022 года мы фиксируем стремительный рост операционных расходов, что связано со спецификой текущего кризиса.

Сбои цепочек поставок и уход международных компаний-производителей привели к тому, что каждая из позиций, необходимых для эксплуатации складского объекта, дорожает: например, чистящие средства, химия для дезинсекции и дератизации, расходные материалы для текущего ремонта и технического обслуживания здания.

Сохраняющаяся высокая инфляция и разрывы производственных цепочек могут способствовать дальнейшему росту индикатора, однако в связи с замещением поставщиков темп прироста показателя может снизиться.

\* Средневзвешенный запрашиваемый операционный платеж в существующих сухих объектах без НДС.

Структура операционных платежей\*, %



НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Постепенный спад объемов нового строительства мы увидим на протяжении нескольких лет. В предыдущие кризисы мы также сталкивались с подобной динамикой: в кризисный год показатель был достаточно высоким, значительное снижение следовало на протяжении 2-3 лет за ним.

529 тыс. кв. м  
Новое строительство, классы А и В  
1 полугодие 2022 г.

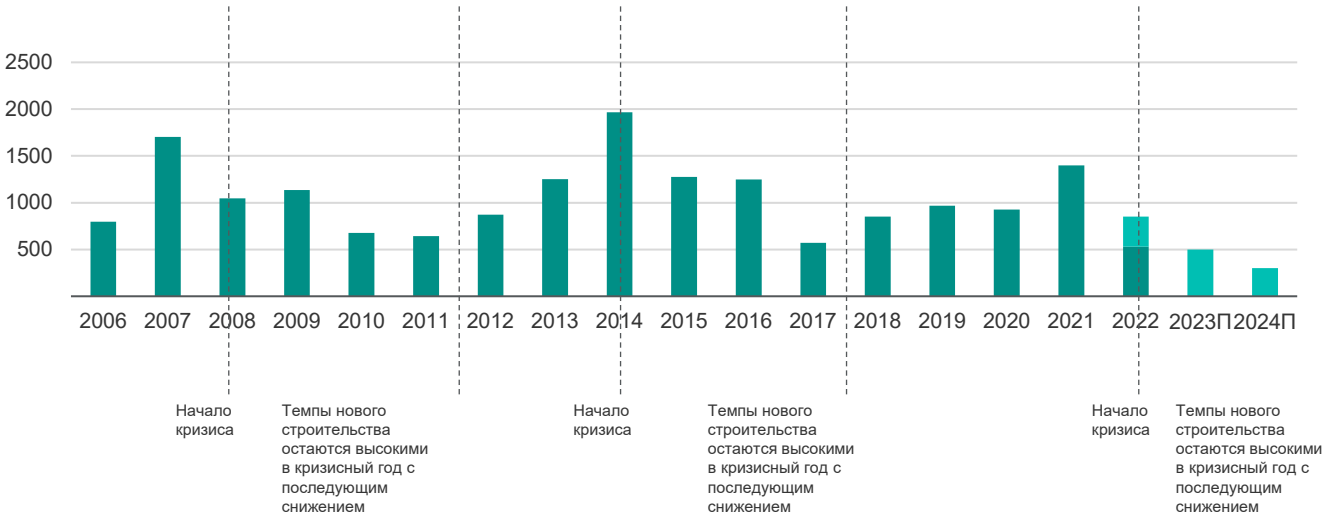
850 тыс. кв. м  
Новое строительство, классы А и В  
Прогноз на 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

По итогу первого полугодия объемы нового строительства остаются высокими и превышают значения аналогичного периода прошлого года (+71%). Новый ввод представлен как объектами built-to-suit (68%), так и спекулятивными объектами (32%). Подобная динамика удерживается в связи с высоким спросом прошлого года и спецификой складского девелопмента: короткий срок реализации проектов и экономическая нецелесообразность их «заморозки».

Низкие показатели спроса и его смещение в существующие объекты уже начинают оказывать негативный эффект на строящиеся спекулятивные здания, однако пока мы наблюдаем заморозку только объектов на стадии планирования и земельных работ.

Новое строительство, Московский регион, классы А и В, тыс. кв. м



## ВАКАНСИЯ

Доля свободных площадей продолжает постепенно расти.

# 5,1 %

Доля свободных площадей,  
Московский регион, класс А  
Июль 2022 г.

# 7 %

Доля свободных площадей,  
Московский регион, класс А  
Прогноз на конец 2022 г.

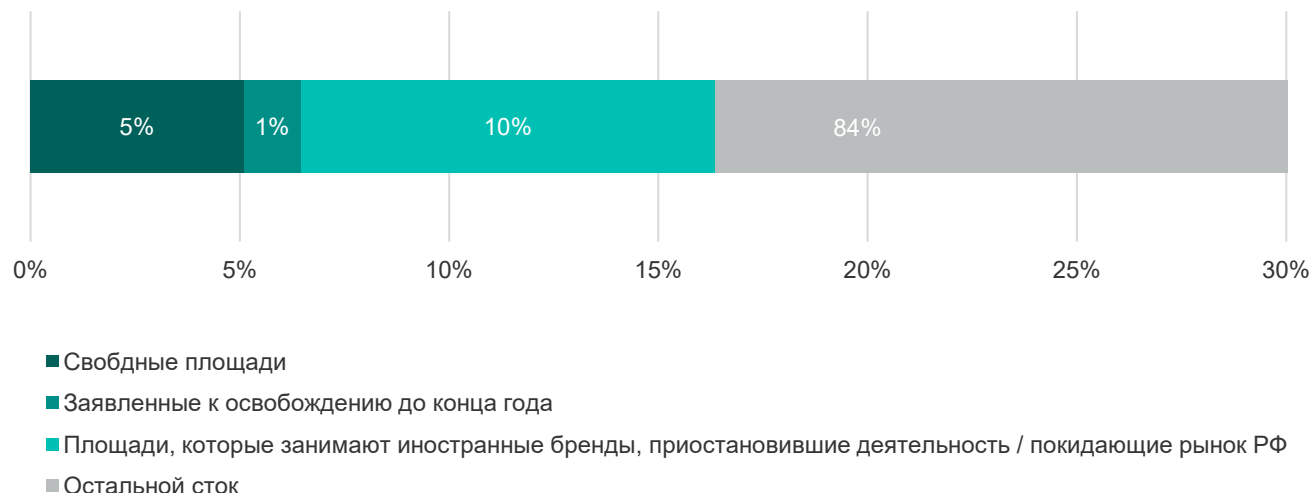
# 10 %

Доля свободных площадей,  
Московский регион, класс А  
Прогноз на конец 2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

Многие иностранные компании, приостановившие свою деятельность, а также отечественные компании с высокой долей импорта удерживают складские запасы, в том числе из-за снижения объемов потребления. У последних это связано с отсутствием стабильных логистических цепочек поставок и невозможностью контроля сроков новых поставок. Долгосрочные сбои на различных этапах бизнес-процессов, снижение спроса со стороны потребителей и принятие окончательных решений о выходе иностранного бизнеса приведут к ускоренному росту доли свободных площадей в конце 2022 - начале 2023 г. Однако максимального значения индикатор достигнет к концу 2023.

Структура предложения, %, А класс, Московский регион







Винсент ван Гог, «Ночная терраса кафе»

# ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Операционные результаты гостиничного рынка Москвы за 1 полугодие 2022 г., кратко описанные в данном разделе, целиком и полностью определяются сменой парадигмы работы экономики страны после 24 февраля 2022 г.

Как и вся российская экономика, гостиничный бизнес переживает фундаментальную перестройку, меняясь не только внешне (смена брендов), но и внутренне (системы управления, каналы бронирования, структура продаж). Данный процесс является отражением слома сложившейся картины мира – и замены ее на новую, которой еще только предстоит оформиться.

В подобной «переходной» ситуации любые точные замеры базовых операционных показателей отелей постепенно начинают давать сбой в связи с постепенным выбытием, начиная с марта 2022 г., отдельных отелей из цельной системы обмена информации STR Global (например, ввиду потери сетевой аффилиации).

**20,5** тыс. номеров

Номерной фонд современного стандарта в середине 2022 г.

**6** новых гостиничных проекта

Заявлены к открытию в 2022 году

**1140** гостиничных номеров

Ожидаются к открытию в 6 новых гостиницах в 2022 г.

НОВЫЕ ОТЕЛИ - БЕЗ «ФЛАГОВ»

1 140

Прогнозируемый номерной фонд к открытию в 2022 г.

Рынок качественных отелей

5,6%

Прогнозируемый прирост предложения в 2022 г.

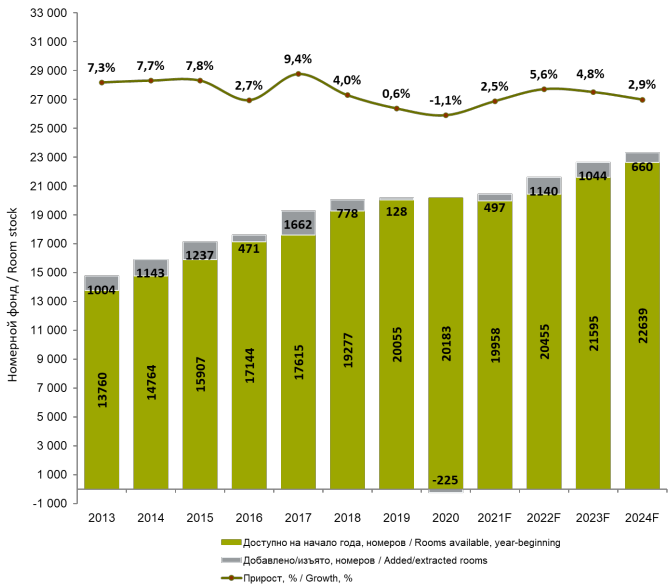
Рынок качественных отелей

Источник: Commonwealth Partnership

Ожидаемые гостиничные проекты современного стандарта к открытию в 2022 г.

Проект	Номерной фонд	Открытие
Fairmont Moscow	142	Q3
Radisson Blu Leninsky Prospect	164	Q4
DoubleTree by Hilton Moscow	99	Q3
Crowne Plaza Park Huaming	340	Q3
Hilton Garden Inn Moscow	245	Q3
Paveletsky		
Novotel Comcity	150	Q4
ИТОГО	1 140	

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



Все заявленные к открытию в 2022 г. гостиничные проекты современного стандарта являются сетевыми, однако в свете объявленной международными гостиничными операторами приостановки инвестиций на российском рынке, а также из-за начавшегося у ряда компаний процесса сворачивания текущих операций в действующих объектах, открываться они будут под другими «флагами» - или в независимом качестве. Т.к. замена управляющих компаний/брендов происходит на завершающем этапе строительства объектов, возможны смещения сроков открытия гостиниц на более поздние даты.

Уточненная информация о новых названиях и сроках ввода готовящихся к открытию отелей будет доступна во 2 полугодии 2022г.

## ЗАГРУЗКА МОСКОВСКИХ ОТЕЛЕЙ К ИЮНЮ СТАБИЛИЗИРОВАЛАСЬ

# 56,5%

Загрузка накопленным итогом за 6 мес. 2022 г.

Рынок качественных отелей

# 65,0%

Загрузка накопленным итогом за 6 мес. 2022 г.

Среднеценовой сегмент

# 30,6%

Загрузка накопленным итогом за 6 мес. 2022 г.

Люксовый сегмент

Источник: Commonwealth Partnership

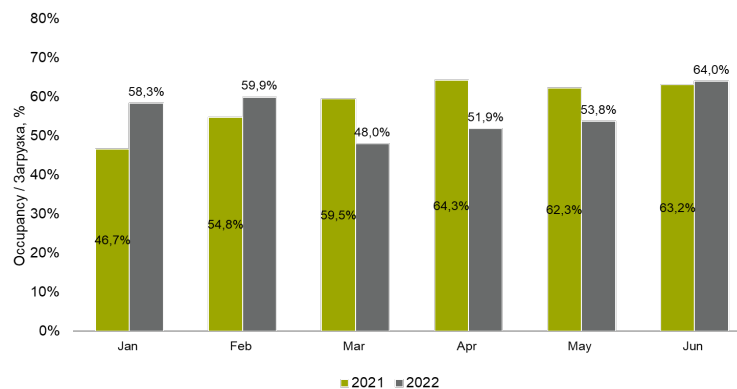
За второй квартал спрос на гостиничные услуги в столице постепенно стабилизировался, так что в июне среднемесячный уровень Загрузки для рынка в целом вернулся на прошлогодние показатели в 63-64% (для справки, в «доковидные» годы июньские показатели Загрузки московских отелей современного качества традиционно превышали 80-85%).

Как и в любой кризисной ситуации, наибольшую устойчивость бизнеса демонстрируют гостиницы Среднеценовой (65,0%), Выше среднего (61,9%) и Экономичной (60,1%) категорий. Самый большой отток клиентов – в Люксовом сегменте (30,6%).

Загрузка отелей современного качества по сегментам:  
6 мес. 2022 г. по сравнению с 6 мес. 2021 г.



Помесячная Загрузка для рынка современного качества:  
6 мес. 2022 г. по сравнению с 6 мес. 2021 г.



СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА НОМЕР  
ПОКАЗЫВАЕТ ТЕНДЕНЦИЮ  
К СНИЖЕНИЮ

6 041 руб.

Средняя цена на номер накопленным итогом  
за 6 мес. 2022 г.

Рынок качественных отелей

3,0%

Разница в Средней цене на номер за 6 мес. 2022  
г. по сравнению с тем же периодом 2021 г.

Рынок качественных отелей

17,8%

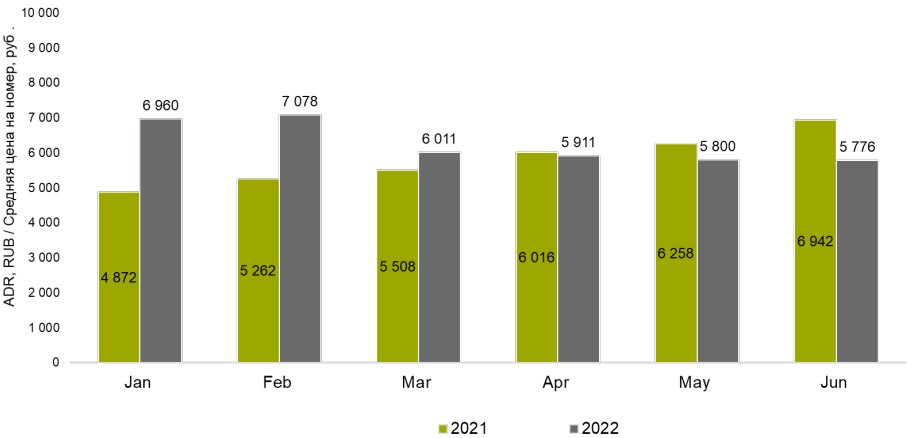
Прирост Средней цены на номер за 6 мес.  
2022 г.

Среднеценовой сегмент

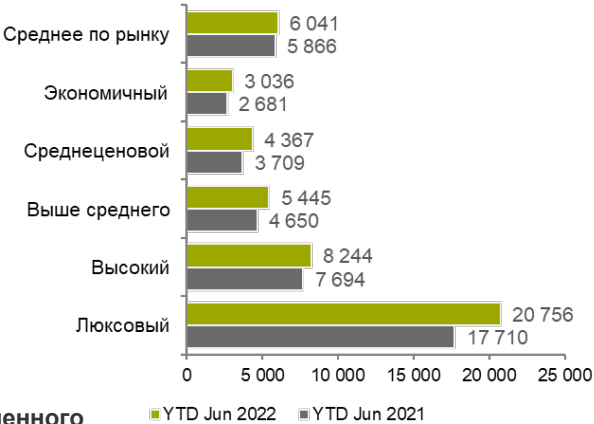
Источник: Commonwealth Partnership

Хотя средневзвешенный показатель Средней цены на номер по результатам 1 полугодия показал небольшой «плюс» (прирост на 3% по отношению к аналогичному периоду в 2021 году), фактическая динамика изменений цен размещения с марта по июнь была отрицательной – от резкого (на 15,1%) сжатия в марте, до менее драматичного (от 1,9% до 0,5%) понижения Средней цены на номер в последующие месяцы.

Помесячная Средняя цена на номер (руб. ) в отелях современного  
качества: 6. мес. 2022 г. по сравнению с 6 мес. 2021 г.



Средняя цена на номер (руб.) отелей современного  
качества по сегментам – 6 мес. 2022 г. по сравнению с 6  
мес. 2021 г.





## ДОХОДНОСТЬ НА НОМЕР - РЕАЛЬНАЯ КАРТИНА САМОЧУВСТВИЯ РЫНКА

# 3 411 руб.

Доходность на номер за 6 мес. 2022 г.

Рынок качественных отелей

# -0,6 %

Прирост Доходности на номер за 6 мес. 2022г.  
по сравнению с аналогичным периодом в 2021г.

Рынок качественных отелей

# -13,0 %

Разница в Доходности на номер за 6 мес.  
2022г. по сравнению с аналогичным периодом  
в 2021г.

Люксовый сегмент

Источник: Commonwealth Partnership

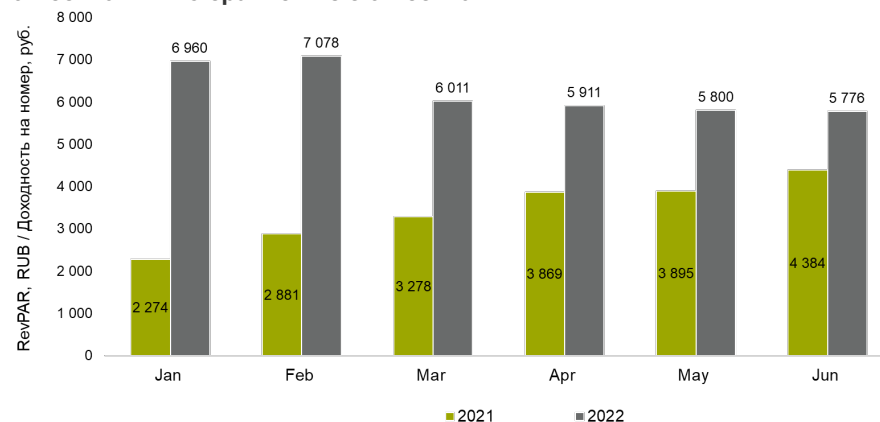
Основными «пострадавшими» с точки зрения Доходности на номер в 1 полугодии оказались отели верхних ценовых сегментов (Люксовый и Высокий), тогда как отели остальных ценовых сегментов (Экономичный, Среднеценовой и Выше среднего) показали завидную устойчивость к обстоятельствам, что выразилось в увеличении показателя Доходности на номер в диапазоне 13,9-15,9%.

Тем не менее, месячная динамика Доходности на номер для рынка в целом оставалась слабоотрицательной.

Доходность на номер для отелей современного качества:  
6 мес. 2022 г. по сравнению с 6 мес. 2021 г.



Помесячная Доходность, цена на номер (руб. ) в отелях современного качества:  
6 мес. 2022 г. по сравнению с 6 мес. 2021 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	2 255	1 241	975	819	591	1 038	1 292	739	445	467	151	379	250	605		
		Совокупные площади, тыс. кв. м	10 314	11 555	12 531	13 350	13 916	14 940	16 138	16 866	17 307	17 728	17 860	18 165	18 394	19 004		
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год	—	—	—	—	—	—	—	21 967	19 840	17 464	19 351	19 985	20 159	21 702		
		Доля свободных площадей	8,6%	13,1%	10,7%	9,3%	8,1%	7,5%	12,1%	13,5%	9,8%	11,3%	8,7%	7,8%	9,8%	8,0%		
		Объем сделок, тыс. кв. м	1 854	828	1 853	2 042	2 127	1 770	1 301	1 271	1 646	1 922	2 001	1 989	1 550	1 928		
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 <a href="#">по ссылке</a>			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021		

# АНАЛИТИКИ



**Никита Дронов**

Пространственный анализ

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



**Денис Соколов**

Руководитель департамента исследований и аналитики

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



**Екатерина Ногай**

Складская и торговая недвижимость

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



**Татьяна Дивина**

Заместитель руководителя департамента исследований и аналитики

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



**Полина Афанасьева**

Офисная недвижимость

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



**Марина Усенко**

Гостиничный бизнес и туризм

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

При участии Валерии Шураевой и Веры Яковлевой

# КОНТАКТЫ

## Руководство



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



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

## Рынки капитала



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

## Агентские услуги



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



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



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



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



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



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



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



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

## Консалтинг



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



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



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



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



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



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



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



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



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



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

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

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

**Главный редактор:**

Татьяна Дивина

**Маркетинг и PR:**

Жулдыз Телагисова