



Отдел исследований Cushman & Wakefield

КОВОРКИНГИ: СЕКРЕТ УСПЕХА

ВЫПУСК 2
МАРТ 2019

Коммерческая недвижимость - Россия

ИЗМЕНЕНИЯ НА РЫНКЕ ГИБКИХ РАБОЧИХ ПРОСТРАНСТВ (МАРТ 2018 - МАРТ 2019)

- По итогам 2018 года объем рынка гибких рабочих пространств увеличился в полтора раза – на 37 тыс. кв. м. Крупнейшими открытиями года стали: SOK Арена Парк, SOK Сады Пекина, Таблица, SREDA Федерация, CEO Rooms Империя.
- В первом квартале 2019 года было открыто 9 тыс. кв. м гибких рабочих пространств.
- После открытия трех запланированных локаций в Москве в 2019 году WeWork станет одним из крупнейших операторов на рынке гибридных офисных пространств. На данный момент крупнейшим по занимаемым площадям оператором является Regus.
- В 2018 году Regus оптимизировал свои площадки, закрыв 4 пространства в разных частях города, и добавил в свой портфель одну новую локацию в Вивальди Плаза.
- За период с марта 2018 года по март 2019 года доля сетевых операторов коворкингов увеличилась с 40% до 70% (по занимаемым площадям). Как и прогнозировалось, сетевые операторы заняли основную долю рынка гибких рабочих пространств.

130
ТЫС. КВ. М

**ОБЪЕМ РЫНКА ГИБКИХ
РАБОЧИХ
ПРОСТРАНСТВ,
1 КВ. 2019**

1%

**ДОЛЯ КОВОРКИНГОВ
ОТ ОБЩЕГО
ПРЕДЛОЖЕНИЯ
ОФИСНЫХ
ПЛОЩАДЕЙ В
МОСКВЕ**

WEWORK

**КЛЮЧЕВОЕ ОТКРЫТИЕ
В 2019 ГОДУ**

70%

**ДОЛЯ СЕТЕВЫХ
ОПЕРАТОРОВ**

КАРТА ГИБКИХ РАБОЧИХ ПРОСТРАНСТВ МОСКВЫ

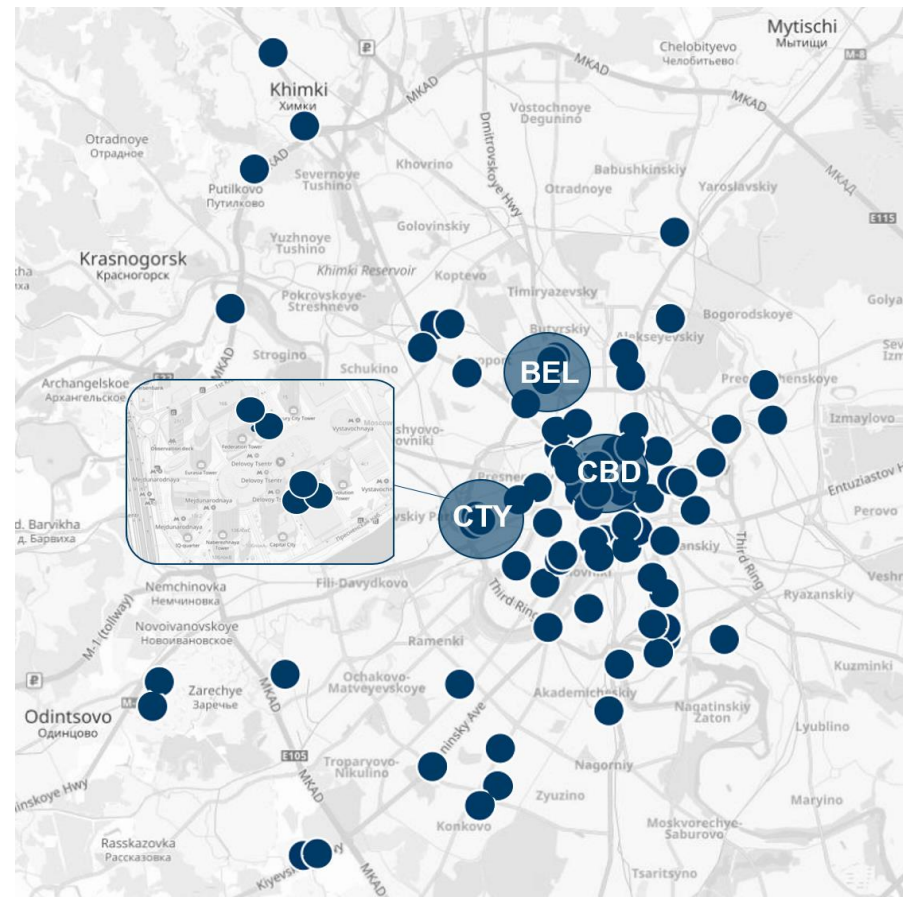
Основная доля объектов расположена в пределах Третьего Транспортного Кольца.

В Москве функционируют **100 форматных гибких рабочих пространств**, 55 из которых являются сетевыми.

Сетевые операторы чаще всего занимают площади большего размера, чем несетевые, так что несмотря на сравнительно небольшое численное преимущество, по объему площадей их доля в общем предложении гибких рабочих пространств значительно превосходит несетевые и составляет 70%.

Самыми популярными районами размещения таких пространств в Москве являются субурбки Белорусский, Центральный и Сити.

Одним из ключевых преимуществ гибких рабочих пространств для арендаторов является местоположение в бизнес районах в пешей доступности от метро. Именно в локациях, отвечающих данному параметру, наблюдается высокий спрос и максимальная заполняемость.



МОСКВА ВХОДИТ В ДЕСЯТКУ КРУПНЕЙШИХ ЕВРОПЕЙСКИХ РЫНКОВ

В столице расположено около 90% процентов всех гибких рабочих пространств России.

11

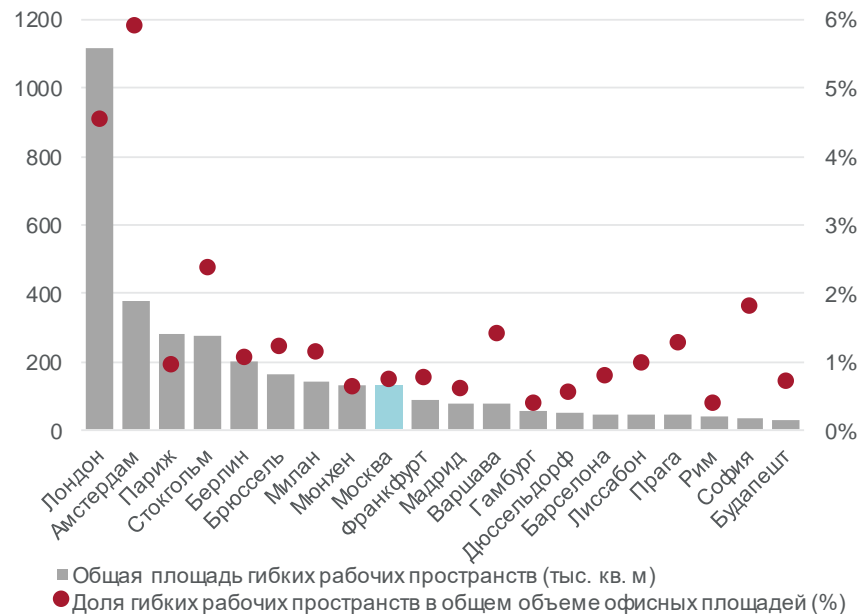
МЛН КВ. М

Общее предложение гибких рабочих пространств в мире

1%

Доля гибких рабочих пространств от общего предложения офисных площадей в мире

Предложение гибких рабочих пространств в городах Европы



- Москва находится на сравнимом с мировым и европейским уровнем по доле гибких рабочих пространств от общего предложения офисной недвижимости, которая составляет в столице России около **1%**.
- Среди столиц Восточной Европы Москва лидирует по общей площади гибких рабочих пространств.
- Нью-Йорк и Лондон – крупнейшие в мире рынки гибких рабочих пространств. В каждом из городов открыто более 1 млн кв. м таких площадей, что в сумме составляет 22% от общего предложения гибких пространств мира.

Более подробное исследование рынка гибких рабочих пространств в Европе **European Hotspot Index** доступно [по ссылке](#) в разделе «Отчеты других стран».



БЦ Белая площадь

- Компания была основана в 2010 году в Нью-Йорке. Сейчас у WeWork 425 локаций в 100 городах и 27 странах, рыночная стоимость компании оценивается в 47 млрд долл. США. Всего в мире 2,3 млн. кв. м площадей находится под управлением WeWork.
- WeWork – крупнейший негосударственный арендатор офисной недвижимости в Лондоне, Вашингтоне и Нью-Йорке.
- Компания быстро развивается – на начало 2019 года в рабочих пространствах работает около 400 тыс. человек, тогда как 5 лет назад количество резидентов составляло всего 7 тыс. человек.

ПОЯВЛЕНИЕ НОВОГО МЕЖДУНАРОДНОГО ИГРОКА - WEWORK


- Одним из ключевых событий 2019 года является выход на российский рынок крупнейшего международного оператора гибких рабочих пространств – **WeWork**. Сейчас из международных сетей в России представлен только Regus.
- Первые три локации будут открыты в **Москве**:
 - Красная Роза – 3950 кв. м, 850 рабочих мест
 - Якиманка – 3600 кв. м, 637 рабочих мест
 - Белая Площадь – 5400 кв. м, 1034 рабочих мест
- После открытия в Москве WeWork планирует выход на рынок Санкт-Петербурга.




География присутствия WeWork

ОСНОВНЫЕ ИГРОКИ РЫНКА МОСКВЫ


Крупнейшие сетевые игроки (2 и более локаций):




11 локаций




3 локации, скоро открытие еще одной




3 локации, скоро открытие еще двух




4 локации




5 локаций, скоро открытие еще одной



3 локации

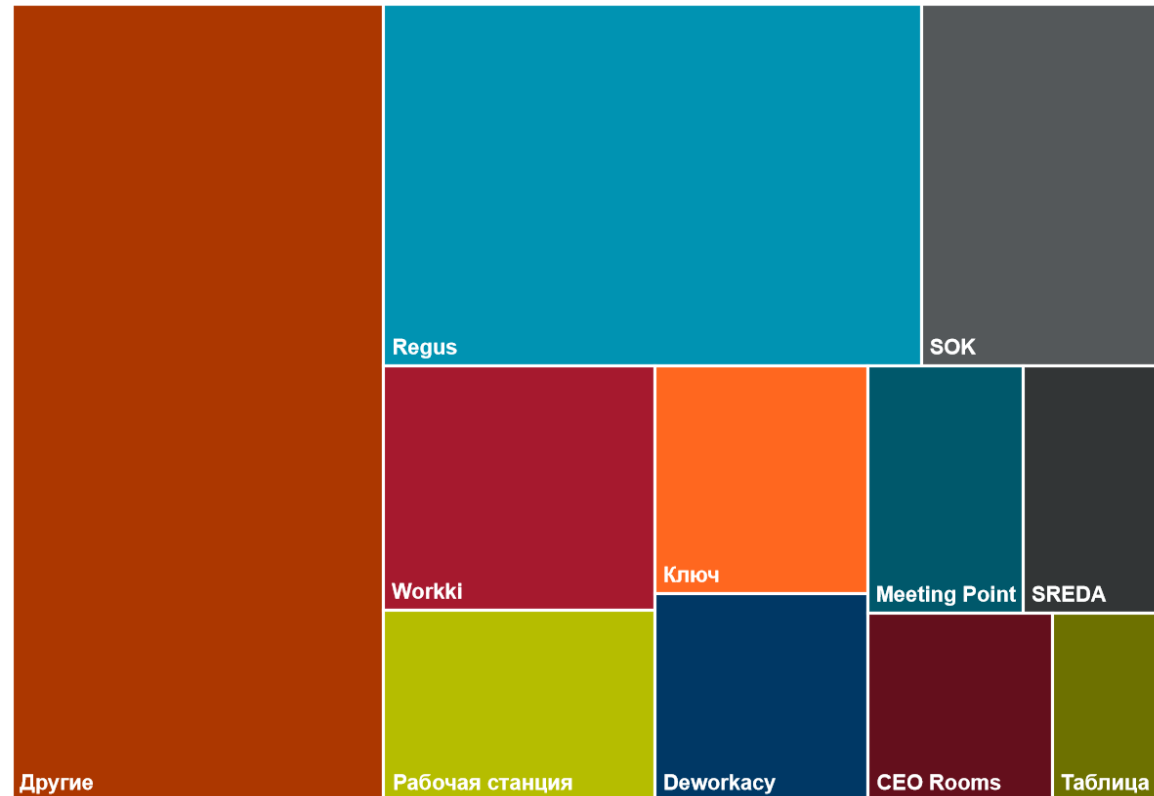


3 локации



5 локации, скоро открытие еще одной

10 крупнейших игроков рынка по совокупным площадям:



ОСНОВНЫЕ ОПЕРАТОРЫ РЫНКА

Сетевые и несетевые гибкие рабочие пространства с площадью от 1 000 кв. м.

Название	Локации	Размер (кв. м)	Нефиксированное раб. место, руб. / мес.	Фиксированное раб. место, руб. / мес.	Мини-офис за раб. Место, руб. / мес.
WeWork (открытие в 2019г.)	Красная Роза	4 289	24 000		38 000
	Белорусская (БЦ "Белая Площадь")	5 887			46 000
	Якиманка 26	3 200			34 000
CEO Rooms	Comcity	1 230	16 500	21 500	20 000
	Империя 16 этаж	3570	35 000	40 000	30 000
	Империя 8 этаж	400	35 000	40 000	30 000
	Федерация	500		Открытие в 2019 году	
Deworkacy	Известия	500	10 000	16 000	14 000
	Полянка	2 554	10 000	19 000	27 500
	Красный Октябрь	1 700	10 000	17 000	27 500
	Леонтьевский переулок	1 377	10 000	19 000	20 000
Ключ	Арма	1 320	15 900	17 900	от 70 000 за офис
	Даниловская	1 070	11 900	13 900	от 39 000 за офис
	Патриаршие	520	20 900	22 900	от 70 000 за офис
	Шелк	1 730	13 900	15 900	от 60 000 за офис
	Трехгорка	1 820	15 900	17 900	от 60 000 за офис
	Кузнецкий мост	600		Открытие в 2019 году	
Рабочая станция	Бутырская	2 700	14 900	16 900	17 000
	Artplay	700	14 900	16 900	23 000
	Нескучный Сад	700	14 900	16 900	-
	Балчуг	3 081	16 900	19 900	от 25 000 за офис
	Новая локация - открытие в 2019г.	4 000		Открытие в 2019 году	
Workki	Федерация	2 400	19 900	24 900	31 000
	NeoGeo	2 500	9 900	12 900	15 000
	Комсомольская	4 500	11 500	14 900	22 600
	Парк Культуры	4 500		Открытие в 2019 году	
SREDA	Федерация	4 944	-	30 000	25 000
Таблица	Менделеевская	3 000	16 000	19 000	19 000
Meeting Point	Охотный Ряд	1 577	28 000	от 32 000	от 100 000 за офис
	Белорусская (БЦ «Белые Сады»)	2 230	-	-	от 90 000 за офис
	Крокус	1 432	15000	-	от 200 000 за офис
	Охотный Ряд (потенциальное расширение)	7 749			
Regus	11 локаций		от 10 500		от 11 500
SOK	Земляной Вал	2 400	16 800	30 000	от 45 600 за офис
	Сады Пекина	3 500	16 800	30 000	от 52 000 за офис
	ВТБ Арена Парк	6 500	16 800	30 000	от 45 600 за офис

УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

В гибридных пространствах у пользователя есть несколько опций аренды рабочего места:

Тип рабочего места	Стандартный минимальный срок аренды	Средняя ставка аренды рабочего места в месяц
Нефиксированное рабочее место	час	16 200 ₽
Фиксированное рабочее место	месяц	21 800 ₽
Мини-офис	11 месяцев	22 400 ₽

- В стоимость аренды включены **операционные расходы** и **НДС**. Ставки даны для сетевых гибридных пространств.
- В большинстве гибких рабочих пространств в стоимость аренды включено определенное количество часов бесплатного использования переговорных комнат. В некоторых случаях при аренде рабочего места на длительный срок арендаторам предоставляются скидки.
- Есть гибкие рабочие пространства предлагающие абонементы на несколько посещений в неделю/месяц.
- В некоторых сетях есть возможность работы во всех локациях одной сети коворкингов.

По итогам 2018 года рост ставок более заметен на аренду рабочих мест (+7% - нефиксированное рабочее место, +12% - фиксированное рабочее место). Ставка аренды на мини-офисы выросла на 5%. Данный рост обусловлен появлением новых гибридных пространств по более высоким ставкам.

ИНДИКАТИВНЫЕ СТАВКИ АРЕНДЫ

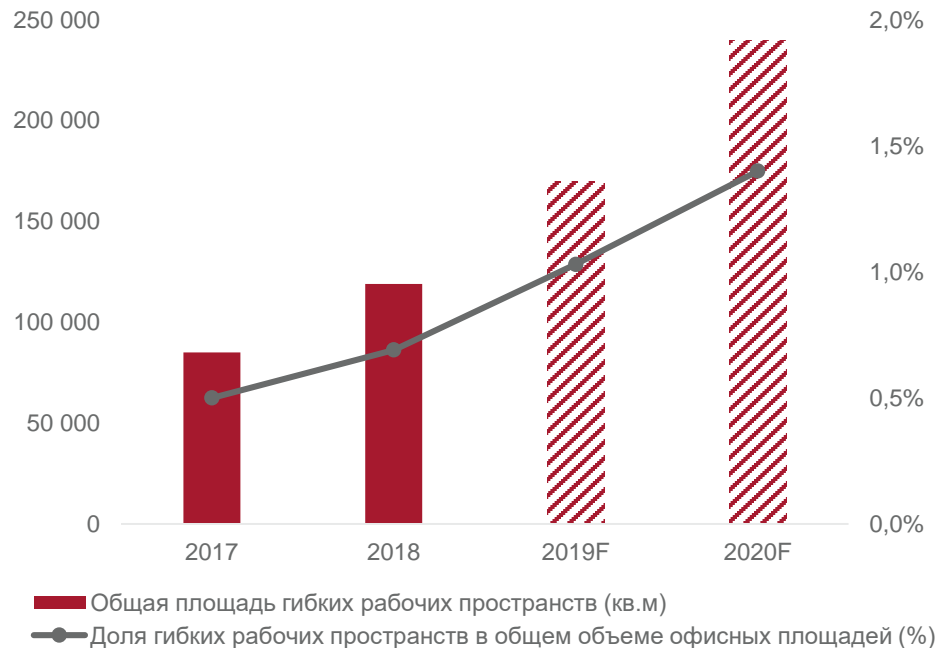


* Среднее значение по зданиям, в которых располагаются гибкие рабочие пространства

** Среднее значение для закрепленного и незакрепленного рабочего места

Помимо дохода от аренды рабочих мест операторы гибких рабочих пространств также получают доход от предоставления дополнительных услуг – сдача в аренду переговорных комнат, проведение мероприятий и др. В зависимости от модели, используемой оператором, дополнительный доход может составлять от 10 до 40% от общего дохода.

Прогноз по росту гибких рабочих пространств в Москве на 2019 - 2020 гг.



ПРОГНОЗ РАЗВИТИЯ

В 2018 году рынок вырос почти в полтора раза. В 2019-2020гг. мы ожидаем сохранение таких же темпов роста — 40% в год. В 2019 году основной прирост будет обеспечен за счет открытия крупных площадок (WeWork, Рабочая Станция, Meeting Point и др.).

Учитывая текущие темпы роста количества гибких рабочих пространств, ненасыщенность рынка и высокий спрос, данный формат имеет большой потенциал для развития.

В ближайшем будущем мы ожидаем:

- Увеличение количества операторов, появление новых международных игроков и, как следствие, рост конкуренции на рынке.
- Увеличение спроса со стороны корпоративных клиентов.
- Доминирование на рынке сетевых игроков.
- Развитие партнерской модели функционирования гибких рабочих пространств.

«Сетевые модели бизнеса всегда выигрывают перед несетевыми игроками за счет распределённых между локациями затрат на маркетинг, на привлечение и удержание клиентов, на содержание бэк-офиса. Кроме того, за счет возможности перераспределения расходов и доходов сетевые модели бизнеса коворкингов будут более устойчивы к возможным изменениям рыночной конъюнктуры. Небольшие несетевые коворкинги могут конкурировать с сетями, однако они будут менее экономически эффективны и более подвержены различным рискам».

Евгений Овчинников,
директор сети коворкингов Workki

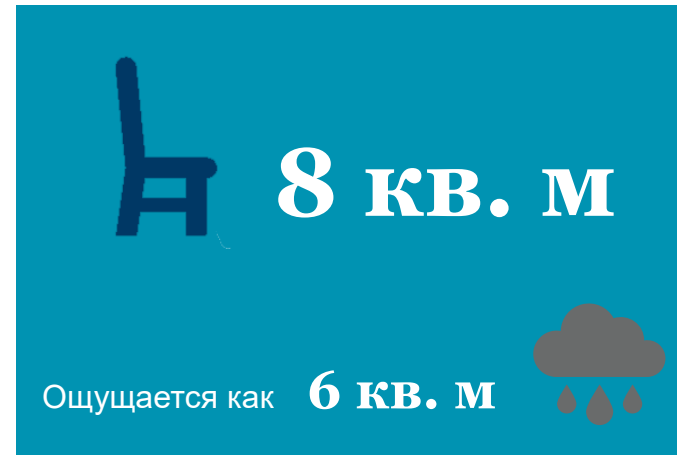
НОРМА ПЛОЩАДИ НА ОДНОГО СОТРУДНИКА

Гибкие рабочие пространства продают ощущение комфорта и являются конвертацией недвижимости в услугу.

ГИБКОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО



КЛАССИЧЕСКИЙ ОФИС



В среднем на одно рабочее место в гибком рабочем пространстве (с учетом общих зон) приходится **6 кв. м**, тогда как в классическом офисе стандартное значение составляет 8-10 кв. м. Операторы гибких рабочих пространств используют площадь эффективнее – при более высокой стоимости квадратного метра создается большее количество рабочих мест, чем в классическом офисе на той же площади.

При этом, в гибких рабочих пространствах у пользователя создается **ощущение**, что он занимает большее пространство, чем в стандартном офисе. Это впечатление складывается за счет наличия общих зон, атмосферы и того, что не все резиденты одновременно находятся в офисе.

ОСНОВНЫЕ ВЫВОДЫ

Гибкие рабочие пространства конвертируют недвижимость в услугу

- Связывая себя долгосрочными обязательствами с собственником здания, оператор предоставляет сервис по краткосрочной аренде с набором услуг конечному пользователю.

Гибкие рабочие пространства сами генерируют спрос со стороны конечного потребителя

- С возникновением гибких рабочих пространств у начинающих предпринимателей появился дополнительный стимул для открытия и развития бизнеса.

Спрос на гибкие рабочие пространства высокий, рынок еще недостаточно насыщен

- У рынка большой потенциал развития - к 2020 году общая площадь гибких рабочих пространств увеличится более, чем в 2 раза.

Не существует единой бизнес-модели, операторы пытаются нащупать наиболее эффективную модель

- Наиболее популярной моделью на данный момент является классическая сдача в аренду помещения оператору гибкого рабочего пространства, однако операторы экспериментируют с моделями и стремятся работать с собственником на партнёрских условиях.

Приложение

ЧТО ТАКОЕ ГИБКОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО?

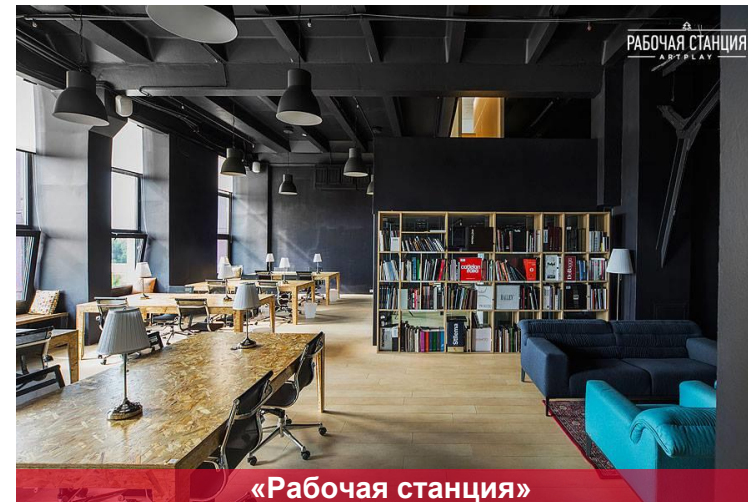
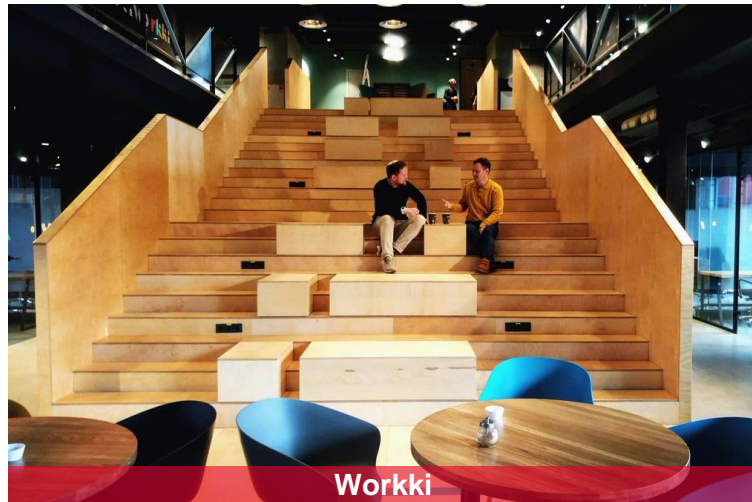
Понятие, типология

ЧТО ТАКОЕ ГИБКОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО?

Гибкое рабочее пространство – широкое понятие, включающее в себя все типы **сервисного** офисного пространства, оборудованного рабочими местами, которые можно снять в краткосрочную аренду одному человеку или команде.

Гибкость это:

- **Возможность краткосрочной аренды на необходимый срок** (от одного часа до нескольких месяцев);
- **Возможность выбрать любое количество мест** (от 1 рабочего места до нескольких мини-офисов, комбинированных с рабочими местами, с опцией последующего расширения или уменьшения занимаемого пространства)
- **Наличие разных форматов** (здесь каждый человек или рабочая команда могут снять рабочие места удобного типа – незакрепленное, закрепленное, мини-офис).



ТИПОЛОГИЯ ГИБКИХ РАБОЧИХ ПРОСТРАНСТВ

Официальной, общепринятой типологии и классификации не существует ни в России, ни в мире. Далее мы предлагаем свой вариант типологии:

Гибкие рабочие пространства

Форматные

Коворкинги

Мини-офисы

Гибридные пространства

Неформатные

Кафе, антикафе

Рабочие места в
общественных зонах
(например, в ТЦ)

Другое

Специализированные

Мастерские
(ремесленные,
ремонтные,
швейные и др.)

IT-коворкинги

Творческие коворкинги

Главным отличием форматных гибких рабочих пространств от неформатных является функция предоставления рабочих мест. В форматных эта функция является **основной**, в неформатных – **сопутствующей**.

Специализированные рабочие пространства ориентированы на какой-то определенный вид деятельности. В форматных и неформатных могут соседствовать люди, которые заняты в различных сферах деятельности.

Форматные гибкие рабочие пространства бывают сетевыми и несетевыми.

ГИБКОЕ РАБОЧЕЕ ПРОСТРАНСТВО КАК УСЛУГА

Основной характеристикой форматного гибкого рабочего пространства является обязательное предоставление **набора сервисов**:

- Обеспечение необходимым оборудованием (стол, стул, ящик для хранения вещей, настольная лампа и т.д.)
- Общие зоны, кухня, где предоставляют бесплатные напитки (чай, кофе, вода)
- Уборка
- Интернет
- Переговорные комнаты
- Услуги ресепшена (встреча гостей, чай-кофе для гостей)
- Телефония
- Офисная техника (принтер/сканер)
- Конференц-залы
- Доступ 24/7



«Таблица»

Некоторые пространства предлагают дополнительные **уникальные** услуги. Так, например, в «Рабочей станции Plaza» располагается капсульный отель, резидентам подаются завтраки, а в гибридном пространстве «Таблица» есть открытая крыша с парком и уличным баром.



«Рабочая станция»

ВИРТУАЛЬНЫЙ ОФИС

Как дополнительная услуга, предоставляемая в гибких рабочих пространствах.

Зачастую гибкие рабочие пространства предоставляют услуги виртуального офиса, что помогает компаниям, находясь в любом месте, всегда оставаться на связи.

Услуги виртуального офиса включают:

- Предоставление юридического адреса (при необходимости);
- Услуги секретаря (телефон, факс, распределение корреспонденции, обработка входящих звонков);
- Рабочее место в коворкинге на определенное количество посещений;
- Фиксированное количество часов в переговорных комнатах.



АРЕНДАТОРЫ

Целевая аудитория зависит от локации и ценовой политики гибкого рабочего пространства. Среди основных пользователей можно выделить несколько типов:

1. Молодые профессионалы (чаще всего занятые IT и консалтингом), стартапы - это небольшие команды от 5 до 10 человек. Именно эта аудитория является самой многочисленной.
2. Международные компании, представительства иностранных и российских региональных компаний. 99% таких арендаторов являются юридическими лицами.
3. Корпоративные клиенты, которым необходим временный офис (например, на время переезда, при расширении штата или для размещения проектных команд). В настоящее время доля таких клиентов еще невелика, однако спрос с их стороны постепенно увеличивается.
4. Фрилансеры и удаленные работники – самая немногочисленная аудитория гибких рабочих пространств.

«В 2018 году основной потенциальный арендатор коворкинга – это небольшая команда молодых людей с высоким уровнем образования, которые занимаются высокомаржинальным бизнесом».

**Павел Федоров,
управляющий партнер сети коворкингов Ключ**

Приложение

БИЗНЕС МОДЕЛИ ОПЕРАТОРОВ ГИБКИХ РАБОЧИХ ПРОСТРАНСТВ

БИЗНЕС МОДЕЛИ ОПЕРАТОРОВ

1 модель. Аренда помещения.

- Оператор гибкого рабочего пространства заключает договор аренды на большой блок, берет на себя капитальные (отделка, закупка мебели и оборудования) и операционные расходы и сдает в краткосрочную аренду маленькие блоки и/или рабочие места конечному пользователю.

2 модель. Покупка помещения.

- Оператор становится владельцем помещения, берет на себя капитальные и операционные расходы и сдает в краткосрочную аренду маленькие блоки и/или рабочие места конечному пользователю.

3 модель. Партнерство с собственником здания.

- Оператор снимает помещение по субсидированной ставке. Собственник/инвестор берет на себя капитальные расходы (иногда делятся между собственником и оператором по договоренности). Оператор занимается операционным управлением пространства, выручка делится.

4 модель. Операторская модель.

- Собственник помещения предоставляет оператору готовое помещение с отделкой и оборудованием. Оператор отвечает за управление пространством, за которое получает вознаграждение от собственника.

КОНВЕРТАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ В УСЛУГУ

На российском рынке в основном представлена *арендная бизнес-модель*. Она является наиболее приемлемой и понятной для собственника здания, так как представляет наименьший риск – это общепринятая модель долгосрочной аренды. Для оператора же риски в этой модели максимальны - он берет на себя долгосрочные обязательства аренды перед собственником и несет капитальные затраты, в то время как отношения между оператором и резидентом краткосрочные, они являются **предоставлением услуг**. У оператора всегда существует риск недостаточной заполненности помещений и ухода резидентов.

Операторская или партнерская модели более предпочтительны для операторов, так как здесь происходит разделение рисков с собственником здания. При экономической успешности гибкого рабочего пространства обе стороны выигрывают, собственник получает более высокий доход от партнерской/операторской модели, чем от сдачи пространства в аренду.

Однако на рынке долгосрочной аренды офисной недвижимости наблюдается восстановление спроса, и не все собственники готовы принять риски операторской модели.

«Отношения между оператором коворкинга и девелопером здания строятся на договоре аренды (пусть и со специальным механизмом определения размера арендной платы). Арендодателю необходима уверенность в том, что арендатор будет сидеть длительный срок. Арендатор также должен быть уверен, что завтра не появится кто-то другой, готовый заплатить больше, и с ним расстанутся.

Отношения между коворкером и оператором коворкинга – это уже договор оказания услуг. В договоре оказания услуг любая из сторон в любой момент может из этого договора выйти. Можно как арендатора выкинуть, так и сказать «до свидания» арендодателю и уйти в другое место. Таким образом, оператор коворкинга берет на себя риски ухода коворкеров».

**Константин Кузин,
партнер международной юридической компании Baker & McKenzie**

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ РЕЗИДЕНТА НА РАБОТУ В ГИБКОМ РАБОЧЕМ ПРОСТРАНСТВЕ

Достоинства

- Нет необходимости вкладываться в ремонт помещения, закупку мебели и оборудования.
- Возможность аренды небольшого блока/рабочего места в офисном здании А/В класса с включенными в стоимость аренды услугами;
- Возможность аренды на короткий срок и аренды дополнительных рабочих мест при расширении команды;
- Присутствие большого количества людей из разных сфер деятельности, что позволяет завести новые бизнес-контакты;
- Комфортная рабочая атмосфера;
- Возможность принимать участие в мероприятиях, проводимых в гибких рабочих пространствах.

Недостатки

- Шум – присутствие большого количества людей мешает сосредоточиться на работе;
- Недостаточная конфиденциальность при работе команд в коворкинг-зонах;
- Некоторые считают гибкие рабочие пространства недостаточно «солидным» офисом для приглашения клиентов и партнеров;
- Высокая ставка аренды по сравнению с классическим офисом.

«Есть конфиденциальные клиенты, конфиденциальные файлы. Сама по себе идея, что эти файлы в коворкинге будет видеть кто-то еще или считывать информацию с экрана соседнего компьютера, для меня означает потенциально многомиллионные иски и в принципе потерю бизнеса».

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ СОБСТВЕННИКА НА СДАЧУ В АРЕНДУ ПОМЕЩЕНИЯ ОПЕРАТОРУ ГИБКОГО РАБОЧЕГО ПРОСТРАНСТВА

Достоинства

- Развитие инфраструктуры здания – наличие оператора гибкого рабочего пространства в составе здания делает его более привлекательным как для новых арендаторов, так и для уже существующих компаний, у которых появляется возможность размещения там части своих сотрудников;
- Снижение доли свободных площадей здания в офисном здании;
- Качественная отделка помещения средствами оператора;
- Повышение популярности здания за счет проведения различного рода мероприятий на площадках;
- Некорпоративным арендаторам гибких рабочих пространств не требуются парковочные места, что освобождает собственников помещений от лишних расходов.

Недостатки

- Риск того, что контингент людей, работающих в гибком рабочем пространстве, не будет соответствовать репутации здания в целом.

ЗАЛОГ УСПЕХА ГИБКИХ РАБОЧИХ ПРОСТРАНСТВ

ЛОКАЦИЯ

- Гибкое рабочее пространство должно располагаться в пешей доступности от метро (не более 10 минут), либо в центре притяжения целевой аудитории (культурные и арт-кластеры, зоны деловой активности).

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПЛОЩАДЕЙ

- Оптимальная площадь пространства должна быть не менее 1 000 кв. м – так достигается наименьшая потеря площадей и есть возможность сделать эффективную планировку: правильное соотношение коворкинг-зон, мини-офисов и общих зон. Более высоким спросом пользуются мини-офисы, здесь большую роль играют особенности российского менталитета – люди хотят работать в «своем» обособленном пространстве. Однако отдельные рабочие места также необходимы для поддержания концепции и атмосферы гибридного пространства. Пространства небольшой площади имеет смысл делать только в качестве сопутствующей инфраструктуры к основной функции – отель, кафе, ресторан.

ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ

- Для безубыточности заполняемость должна быть не менее 70% в зависимости от используемой модели.

СЕТЕВОЕ РАЗВИТИЕ

- Наибольшая эффективность достигается при создании сети гибких рабочих пространств – начинает работать эффект масштаба.

«Заполняемость должна быть не менее 70%».

**Татьяна Шараева,
управляющий партнер Meeting Point**

ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



Денис Соколов

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



Татьяна Дивина

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



Мария Логутенко

Аналитик
Отдел Исследований
Maria.Logutenko@cushwake.com



Евгения Сафонова

Аналитик
Отдел Исследований
Evgenia.Safonova@cushwake.com

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

О компании

CUSHMAN & WAKEFIELD, РОССИЯ

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 48 000 высококвалифицированных консультантов, представлена в 70 странах мира. Обороты компании превышают 6,9 млрд долл. США, площадь проектов в портфеле компании составляет более 3,5 млрд квадратных футов.

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 РЯБОКОВЫЛКО
Управляющий партнер