



# январь '21

Коммерческая  
недвижимость

РОССИЯ



 [www.cwrussia.ru](http://www.cwrussia.ru)



Совет:

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



## с.4 ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

Макроэкономический прогноз и основные факторы и тенденции

## с.17 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Анализ сегментов коммерческой недвижимости

## с.55 НАША КОМАНДА

Контактная информация команды отдела Исследований рынка российского офиса Cushman & Wakefield

### с.4 Глобальный контекст



### с.12 Макроэкономика



### с.17 Офисная недвижимость



### с.29 Торговая недвижимость



### с.37 Складская недвижимость



### с.45 Гостиничная недвижимость



### с.53 Индикаторы рынка



### с.54 Суперагломерации России



### с.55 Лучшая исследовательская команда на рынке недвижимости России по версии Euromoney Real Estate Awards в 2012, 2014, 2016 и 2017 годах.



### с.56 О компании



### с.57 Cushman & Wakefield Россия



Совет:

Выберите интересующую статью и кликните на нее, чтобы перейти

# ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ



Теперь в отчете #MARKETBEAT мы публикуем индикаторы по всем сегментам рынка: офисная, торговая и складская недвижимость. Таблицу с основными показателями и ссылку для скачивания в формате excel можно найти в [конце отчета](#).

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / OFFICE MARKET												
МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ (КЛАССЫ А, В И В-1) / MOSCOW AGGLOMERATION (CLASSES A, B AND B-1)												
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	2 219	1 158	1 009	843	632	977	1 384	767	455	455	133	384
ОВОЮЮЩИЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	9 882	11 051	12 059	12 902	13 534	14 510	15 894	16 681	17 116	17 571	17 704	18 087
СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год	20 031	15 829	14 734	14 111	16 424	19 180	21 511	22 083	20 944	17 466	19 382	19 981
ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	9,0%	13,6%	11,1%	9,5%	8,3%	7,8%	12,4%	13,8%	10,0%	11,7%	9,6%	9,3%
ОБЪЕМ СДЕЛОК, тыс. кв. м	1 853	826	1 850	2 025	2 126	1 743	1 297	1 266	1 637	1 917	2 004	2 041
ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / RETAIL MARKET												
РОССИЯ (ВКЛЮЧАЯ МОСКВУ) / RUSSIA (INCLUDING MOSCOW)												
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	1 589	1 387	1 514	1 361	1 917	1 456	2 313	1 877	1 699	616	558	570
ОВОЮЮЩИЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	6 932	8 319	9 833	11 194	13 110	14 567	16 879	18 757	20 456	21 072	21 631	22 200
МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ / MOSCOW AGGLOMERATION												
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	431	497	362	202	158	173	627	416	444	135	106	156
ОВОЮЮЩИЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	2 131	2 628	2 990	3 192	3 350	3 524	4 151	4 599	5 013	5 148	5 256	5 412
СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год	99 480	87 368	88 102	105 804	114 959	121 258	127 380	162 032	145 000	150 000	165 000	175 000
СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / WAREHOUSE MARKET (CLASS A)												
РОССИЯ (ВКЛЮЧАЯ МОСКВУ) / RUSSIA (INCLUDING MOSCOW)												
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	1 735	1 539				1 004	1 394	1 046	1 225	899	814	
ОВОЮЮЩИЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	5 701	7 241				11 201	13 559	15 562	17 356	18 320	19 507	20 833
МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ / MOSCOW AGGLOMERATION												
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	737	737	4 650	4 931	5 587	6 591	7 884	9 031	10 256	10 721	11 421	12 235
ОВОЮЮЩИЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	3 538	4 275	4 650	4 931	5 587	6 591	7 884	9 031	10 256	10 721	11 421	12 235
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
ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	2,0%	13,5%	3,9%	1,0%	1,0%	1,5%	6,5%	8,5%	8,3%	7,0%	5,5%	3,6%

# УРОКИ 2020

Волатильность на мировых рынках в меньшей степени затронула Россию, где политические события затмили экономические факторы.

#MARKETBEAT

Глобальный контекст

## ГЛОБАЛЬНЫЕ РИСКИ – ЭТО НЕ АБСТРАКЦИЯ ИЗ ДИСКЛЕЙМЕРА

Много лет глобальная эпидемия упоминалась как угроза, однако всерьез такого рода риски не закладывались в бизнес модели. Теперь бизнес станет более восприимчив к глобальным угрозам. Это потребует диверсификации портфелей активов, бизнес-линеек и географии.

5 | #MARKETBEAT Q4–2020

#MARKETBEAT

Глобальный контекст

## РЫНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В ОЖИДАНИИ НОВОГО ЦИКЛА

Скорее всего, пандемия ознаменовала старт нового глобального цикла рынка недвижимости. Инвестиционная привлекательность отдельных сегментов и географий подвергнется ревизии. Результатом станет изменение ценовых уровней – удорожание одних классов активов и удорожание других. Альтернативные активы укрепят позиции на инвестиционных рынках.

6 | #MARKETBEAT Q4–2020

#MARKETBEAT

Глобальный контекст

## РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РЫНКИ В ЗОНЕ РИСКА

- Пандемия показала готовность регуляторов в развитых странах к быстрой и эффективной реакции. Меры поддержки экономики и потребительского рынка позволили сохранить занятость. На фоне снижения процентных ставок рост долга в развитых странах не привел к увеличению долговой нагрузки.
- Развивающиеся страны не имеют доступа к дешевым деньгам, поэтому для них рост долга может оказаться неподъемным. Мировой банк уже сегодня обеспокоен избыточным ростом долговой нагрузки в развивающихся странах.

7 | #MARKETBEAT Q4–2020

#MARKETBEAT

Глобальный контекст

## 2020 НЕ ЗАКОНЧИЛСЯ 31 ДЕКАБРЯ

Несмотря на закрытие финансового года, бизнесу стоит воспринимать 2021 как продолжение 2020. Консенсус-прогнозы предусматривают восстановление глобальной экономики во второй половине 2021 года.

8 | #MARKETBEAT Q4–2020



*Глобальный контекст*

# ГЛОБАЛЬНЫЕ РИСКИ – ЭТО НЕ АБСТРАКЦИЯ ИЗ ДИСКЛЕЙМЕРА

Много лет глобальная эпидемия упоминалась как угроза, однако всерьез такого рода риски не закладывались в бизнес модели. Теперь бизнес станет более восприимчив к глобальным угрозам. Это потребует диверсификации портфелей активов, бизнес-линеек и географии.

*Глобальный контекст*

# РЫНКИ НЕДВИЖИМОСТИ В ОЖИДАНИИ НОВОГО ЦИКЛА

Скорее всего, пандемия ознаменовала старт нового глобального цикла рынка недвижимости. Инвестиционная привлекательность отдельных сегментов и географий подвергнется ревизии. Результатом станет изменение ценовых уровней – удешевление одних классов активов и удорожание других. Альтернативные активы укрепят позиции на инвестиционных рынках.

Глобальный контекст

# РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РЫНКИ В ЗОНЕ РИСКА

- Пандемия показала готовность регуляторов в развитых странах к быстрой и эффективной реакции. Меры поддержки экономики и потребительского рынка позволили сохранить занятость. На фоне снижения процентных ставок рост долга в развитых странах не привел к увеличению долговой нагрузки.
- Развивающиеся страны не имеют доступа к дешевым деньгам, поэтому для них рост долга может оказаться неподъемным. Мировой банк уже сегодня обеспокоен избыточным ростом долговой нагрузки в развивающихся странах.

*Глобальный контекст*

# 2020 НЕ ЗАКОНЧИЛСЯ 31 ДЕКАБРЯ

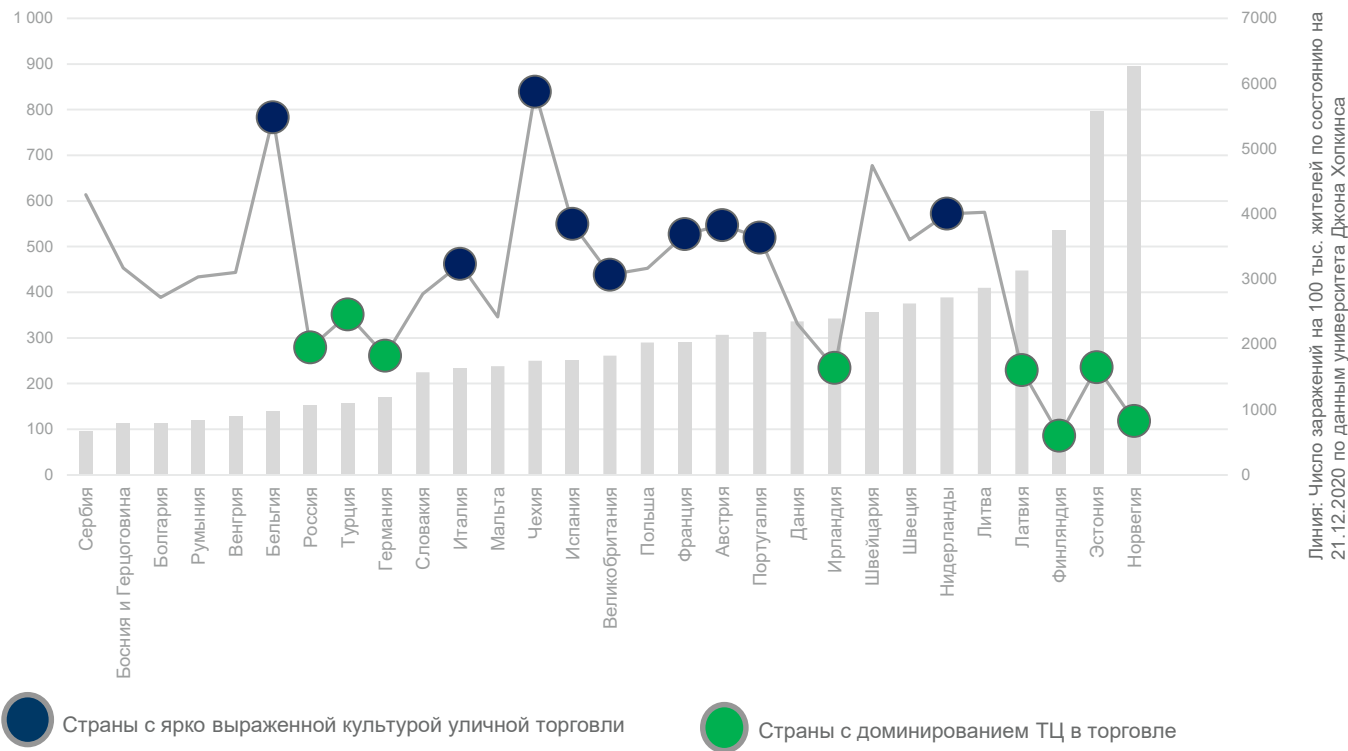
Несмотря на закрытие финансового года, бизнесу стоит воспринимать 2021 как продолжение 2020. Консенсус-прогнозы предусматривают восстановление глобальной экономики во второй половине 2021 года.

## ГОРОДСКАЯ КУЛЬТУРА И ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Сложившаяся в последние десятилетия городская культура с доминированием общественного транспорта, концепцией «третьего места», общественными пространствами и локальной идентичностью сегодня подвергается ревизии с точки зрения эпидемиологической безопасности.

### Число заражений на 100 тыс. жителей и обеспеченность торговыми центрами в стране

Диаграмма: Обеспеченность торговыми площадями в торговых центрах, кв. м на 1000 жителей. Данные: Cushman & Wakefield



В ближайшие годы социологи будут анализировать, как повлияли характерные для разных стран потребительские привычки и жизненный уклад на распространение болезни.

В первом приближении на основании пока еще неполных данных, мы видим, что именно страны с наиболее развитой уличной торговлей относятся к числу наиболее пострадавших, в то время, как в странах с доминированием крупноформатной торговли ситуация лучше. Возможно, что есть связь между склонностью жителей сохранять естественную социальную дистанцию и запросом на современную форматную торговлю. В то время как для стрит ритейла характерны более тесные социальные контакты.



## В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ ЗАТИШЬЕ

Наименьшее падение инвестиций в 2020 г. – в России и Словакии. Наиболее динамичные в последние годы Венгрия, Чехия и Польша показали сильный спад.

# 4

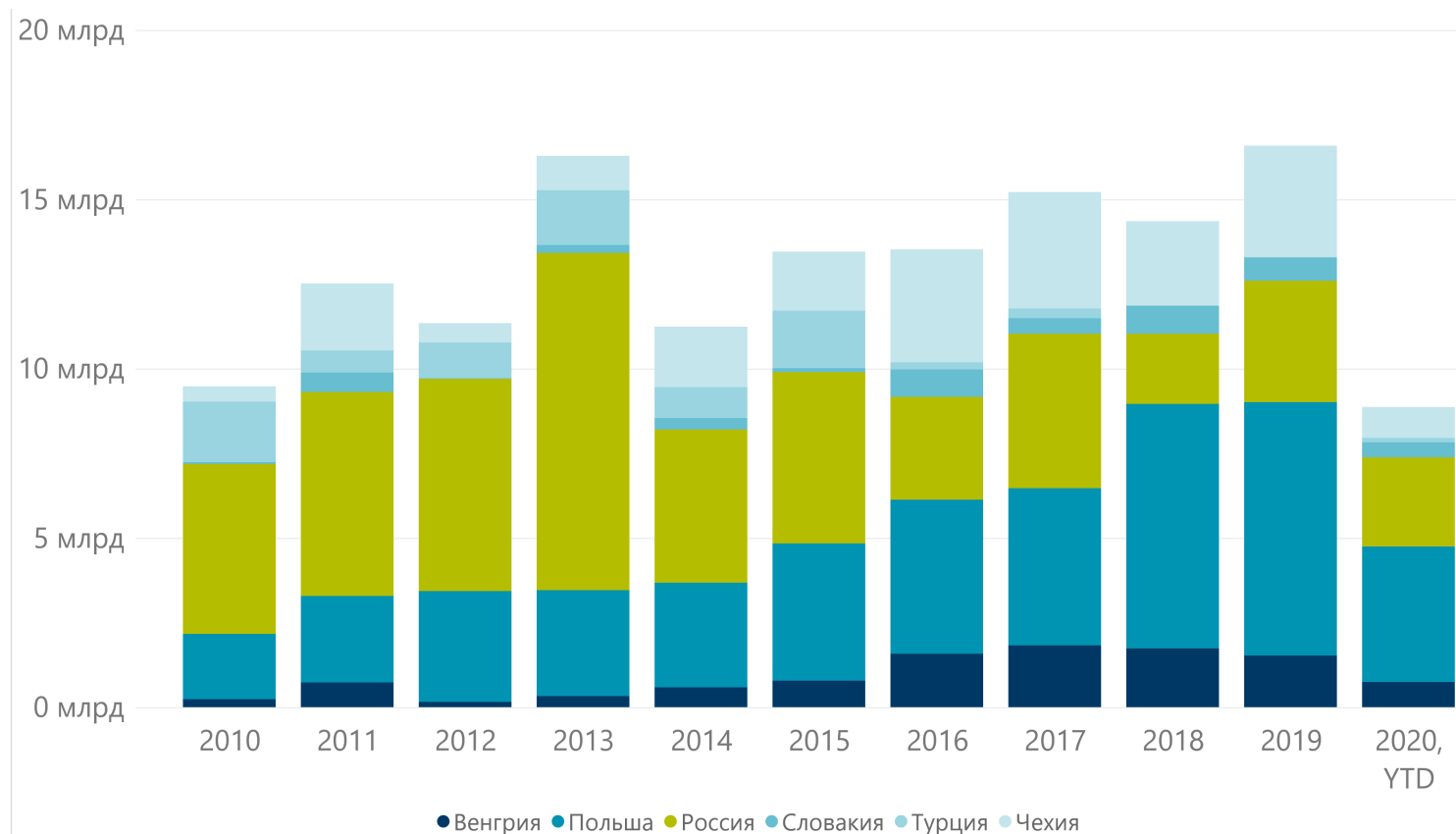
млрд евро

Объем инвестиций в Польше  
2020г.

**REAL** CAPITAL ANALYTICS

Источник: Real Capital Analytics

Объем инвестиций в основные рынки Центральной Европы по состоянию на 15 декабря 2020 г., евро



# ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ РОССИИ ПРОДОЛЖАЕТСЯ

С 2017 г. наблюдается чистый отток иностранного капитала из российской недвижимости. За 4 года более 1 млрд евро покинуло страну и было замещено внутренними инвесторами.

## 396

млн евро

Чистый отток иностранного капитала за 2019 г.

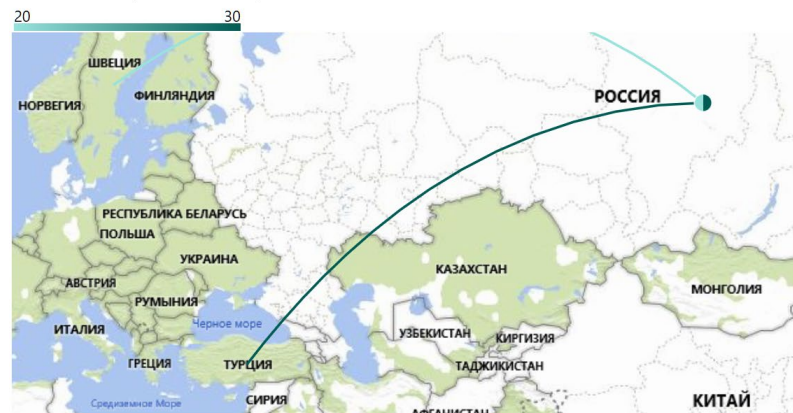
## 215

млн евро

Чистый отток иностранного капитала за 2020 г.

Source: Real Capital Analytics

INVESTMENTS (MILLION EURO)



TOTAL INVESTMENTS

mIn EURO

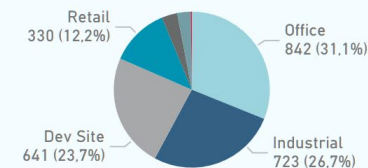
2 705

DOMESTIC

2655

FOREIGN

51



DIVESTMENTS (MILLION EURO)



TOTAL DIVESTMENTS

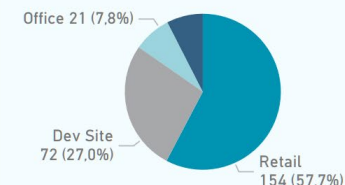
mIn EURO

266

NET FLOW

mIn EURO

-215



Россия

# ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- По мере пересмотра прогнозов, восстановление экономики России откладывается. По оптимистичному сценарию рост во втором квартале, по пессимистичному – в четвертом.
- Внешний спрос не будет стимулировать экономику страны в 2021 г., внутренний спрос зажат между снижением располагаемых доходов и сжатием товарных запасов.
- Жилищное строительство и ипотечное кредитование по-прежнему будут драйверами экономики в 2021г.

## МАКРОЭКОНОМИКА

	2019	2020	2021	2022	2023
Рост ВВП, %	1,3	<b>-3,7</b>	1,7	3,1	2,0
RUB/USD	64,7	<b>72,5</b>	76,22	77,32	78,27
ИПЦ, %	4,5	<b>3,3</b>	3,8	3,4	3,8
Дефлятор ВВП, %	4,7	<b>-2,7</b>	5,5	7,7	5,0
Кредитная ставка, %	8,84	<b>6,8</b>	6,2	6,2	6,6
Баланс госбюджета, % от ВВП	1,9	<b>-5,1</b>	-3,5	-1,3	-1,0
Потребительские расходы, %	2,5	<b>-7,8</b>	4,5	4,4	3,2
Государственные расходы, %	2,1	<b>1,4</b>	0,1	0,5	0,9
Безработица, %	4,6	<b>5,9</b>	5,4	5,0	4,9
Мировая цена на нефть BRENT	64,4	<b>41,3</b>	48,3	55,2	58,4

Источник: Oxford Economics 24.12.2020

# ЗАТУХАЮЩИЙ РОСТ ЭКОНОМИКИ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ

**-3,7%**

Падение ВВП России  
2020 г.

**1,2%**

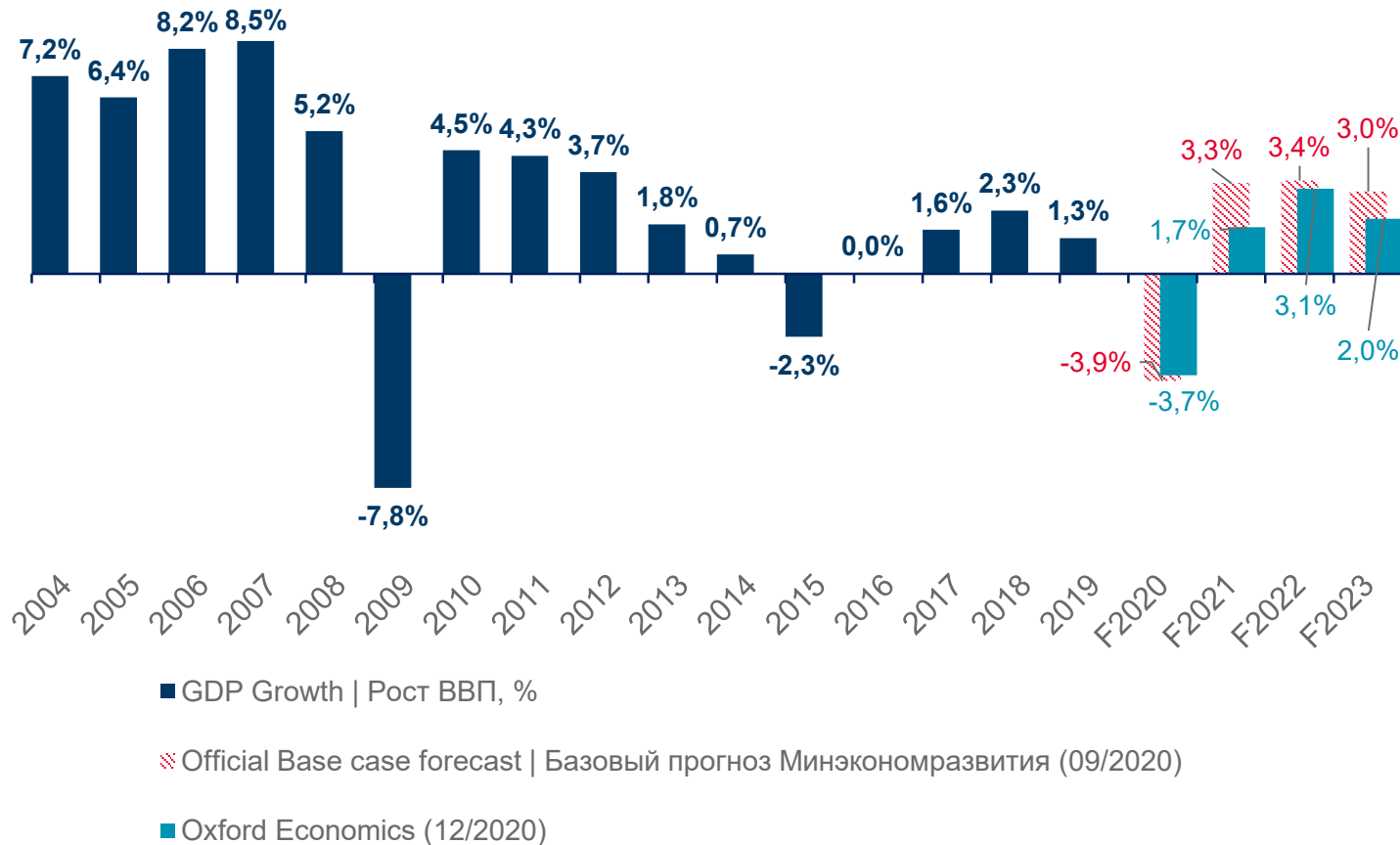
Прогнозируемый  
среднегодовой темп роста  
ВВП

2020 – 2030 гг.

 Полезные ссылки:

[Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации на 2021 год и на плановый период 2022 и 2023 годов \(26.09.2020\)](#)

Источник: Минэкономразвития,  
Oxford Economics



# ИПОТЕЧНЫЙ БУМ 2020

Рост валютного курса и закрытие границ из-за пандемии заставило потребителей пересмотреть свои траты. Традиционно покупка жилья в ипотеку рассматривается в России как накопление благосостояния. Поэтому льготная ипотека, безопасность, предоставляемая системой эскроу счетов, неуверенность в завтрашнем дне плюс смена поколений вызвали очередную волну роста ипотечного долга.

## 20%

Ожидаемый рост ипотечного долга в 2020 г.

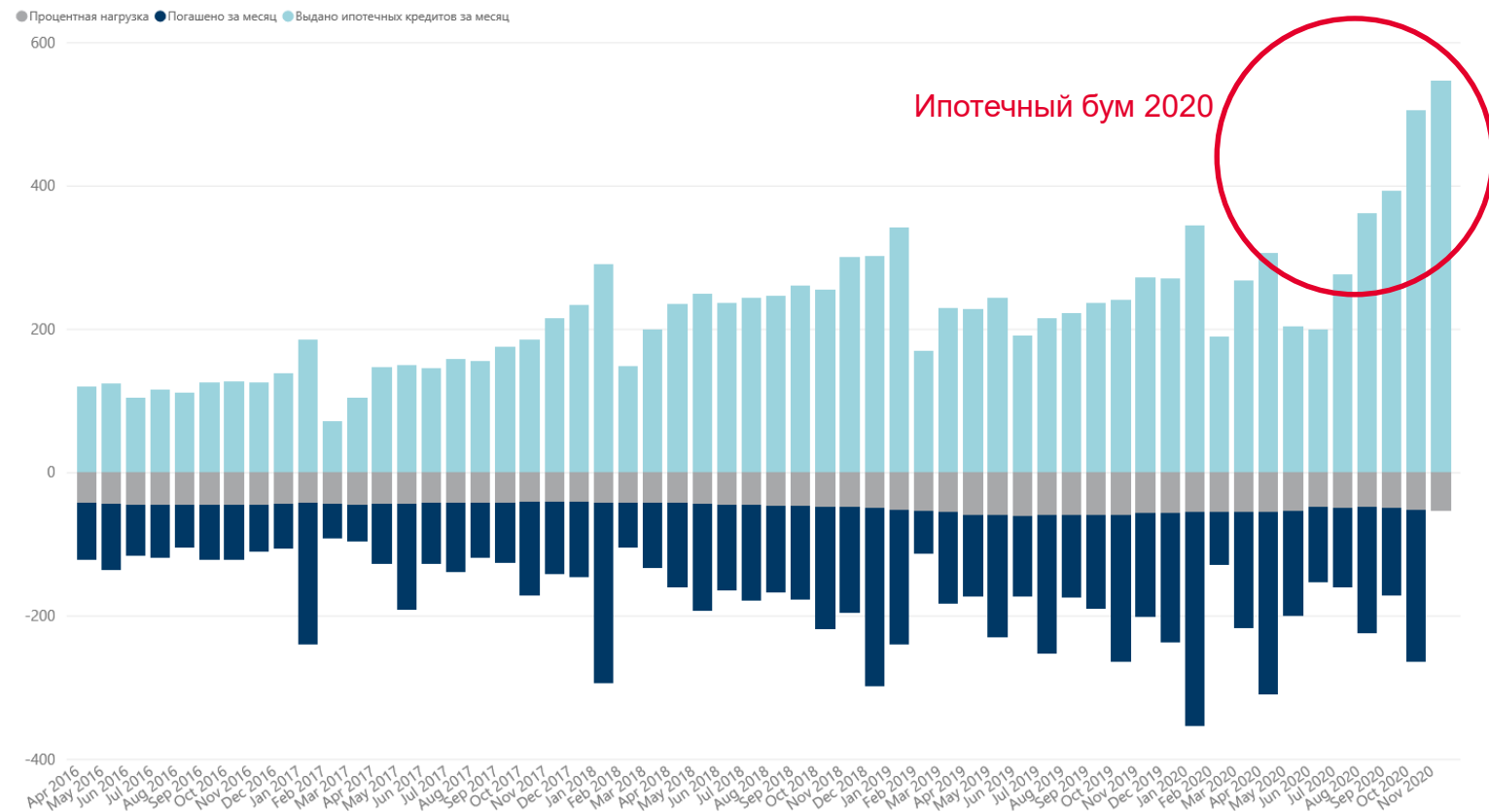
Исторический рекорд

## 7,5%

Ожидаемый рост потребительского долга в 2020 г.

Источник: ЦБ РФ

## Баланс ипотечных платежей домохозяйств





## 2020 - ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПАУЗА

В 2020 году объемы инвестиций в коммерческую недвижимость оказались предсказуемо низкими. Свой вклад в снижение внесла и девальвация рубля. Мы ожидаем, что в ближайшие годы емкость инвестиционного рынка будет составлять 3-4 млрд Евро.

# -22%

Инвестиции в Россию

2020 г. по сравнению с 2019г.

# 2,7

млрд евро

Сумма инвестиционных сделок  
2020 г.

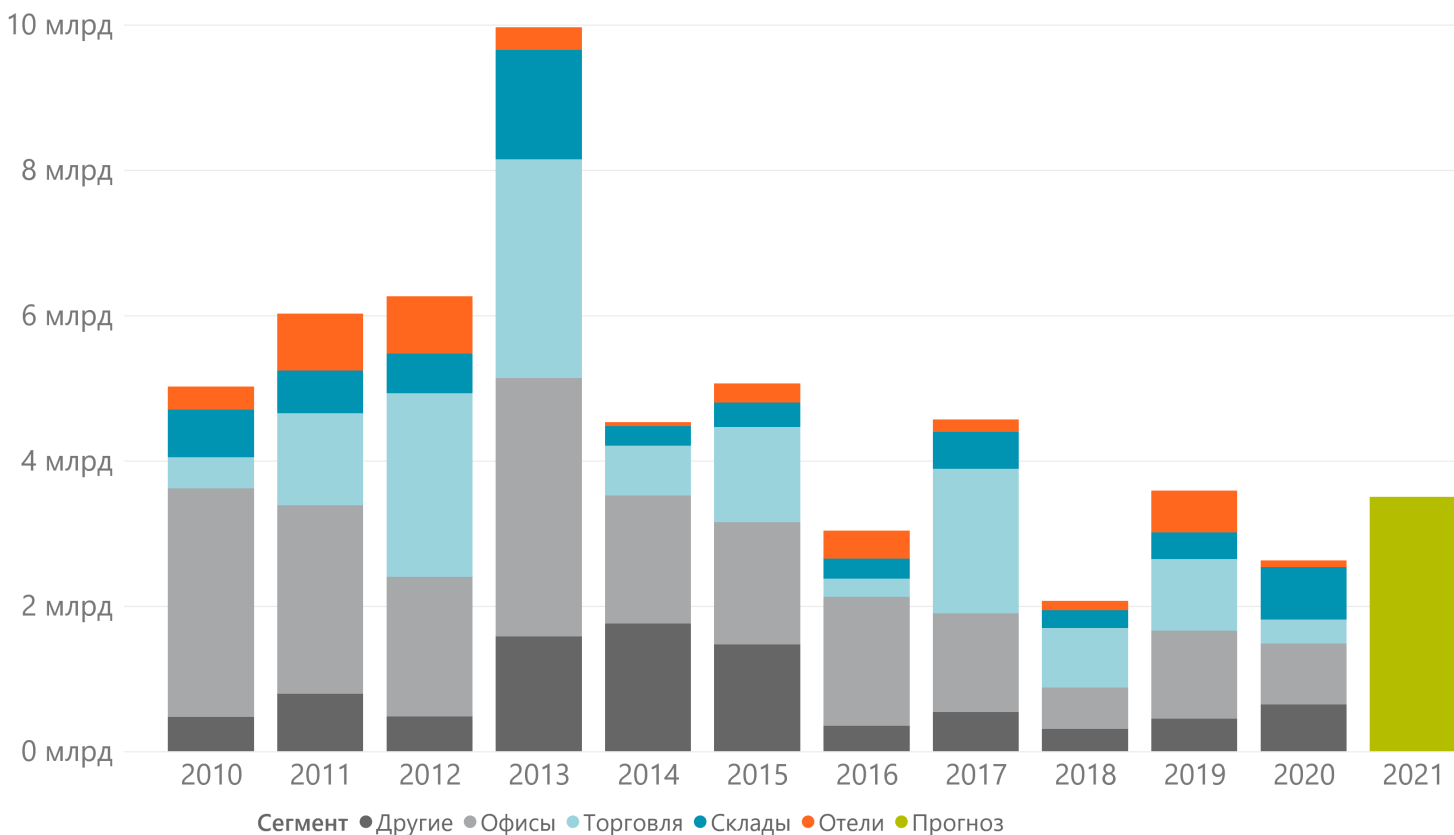
# 3,5

млрд евро

Прогноз объема инвестиционного  
рынка России в 2021 г.

Источник: Real Capital Analytics,  
Cushman & Wakefield

Объем инвестиций по сегментам, млрд Евро



Актуальная тема

# 2021: ОЖИДАНИЯ

- Восстановление глобальной экономики – второе полугодие 2021 года.
- Для России есть шанс на ускоренное восстановление во втором квартале за счет активизации внутреннего спроса.
- Экспортные доходы будут ограничены низким глобальным спросом, внутренний спрос – основной фактор развития. Если эта возможность будет упущена, то рецессия может продлиться.
- Избыточные реакции регуляторов (фиксация цен, административные ограничения, увеличение налогового бремени) – основные факторы риска.
- Социальная напряженность будет провоцировать регулятора на ошибочные действия.

# ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- В течение года произошёл заметный, но не критичный рост вакансии до 11,8% (+3 п.п. по сравнению с 2019). В 2021 году уровень вакансии может показать рост в пределах 1 п.п.
- К концу 2020 года строительная активность восстановилась, и по итогам года объем нового строительства оказался выше пессимистических прогнозов середины года. В 2021 г. показатель будет на минимальном уровне.
- Объем сделок меньше показателя 2019 г. на 24%. В 2021 году ожидается стагнация спроса.
- Предложение субаренды продолжает увеличиваться. На конец 2020 года показатель составляет 3,9% от общей офисной вакансии.

## Москва 1-4 кв. 2020 г. Класс А, В+ и В-

**18,3** млн кв. м

Общее количество офисных помещений

**238** тыс. кв. м

Новое строительство

**2,17** млн кв. м (11,8%)

Количество свободных площадей

**1,56** млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

**9%**

Ставка капитализации на «прайм» офисы

*Офисная недвижимость*

# ТРАНСФОРМАЦИЯ, А НЕ КАТАСТРОФА

Критического снижения офисных индикаторов не произошло. Изменения коснулись структуры предложения, расстановки сил в сегменте и предпочтений потенциальных арендаторов. 2021 год продолжит этап трансформаций, произойдет незначительная коррекция показателей.

# ТРАНСФОРМАЦИЯ ОФИСОВ: ВЫЗОВЫ ДЛЯ ГОРОДСКОГО РАЗВИТИЯ И СОЦИАЛЬНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ПАНДЕМИИ

Расположение офиса по-прежнему важно, но фокус смещается с географии на наличие комфортной городской среды.



Какие ключевые социальные изменения были спровоцированы/ускорены COVID-19?

(ТОП-5 ответов, % «скорее всего» и «вероятно»)



Прошедший год привнес существенное изменение в жизнь офисных сотрудников - у них появилась новая опция работы из дома или другого комфортного места (кафе, коворкинг и т.д.). Теперь для работников важно скорее не географическое расположение офиса, а локация с точки зрения сопутствующей инфраструктуры. Все чаще девелоперы заявляют о планируемых к строительству объектах премиального качества, расположенных за границами ТТК. Однако успехом у потенциальных арендаторов будут пользоваться лишь те из них, где, несмотря на территориальную удаленность, сотрудники почувствуют ту же атмосферу и смогут получить те же сервисы, что и в центре мегаполиса. Таким образом, центр продолжит привлекать арендаторов своей атмосферой и широким спектром объектов инфраструктуры, а те бизнес-кластеры, которые смогут воссоздать это ощущение, смогут расширить свой пул арендаторов.

Источник: EY-ULI survey, 555 респондентов, Август-Сентябрь 2020



# НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ПРЕВЫСИЛО ОЖИДАНИЯ

# 238

## ТЫС. КВ. М

Новое строительство  
2020 г

# 190

## ТЫС. КВ. М

Новое строительство  
Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Новое строительство, класс А и В, кв. м



Несмотря на то, что 2020 год был экстраординарным, и строительные работы были заморожены на несколько недель, показатель нового строительства близок к докризисному уровню и превышает пессимистичный прогноз середины года на 22%. В новом строительстве 2020 года преобладают площади класса А – они составляют 74% от годового значения. Новые объекты расположены в традиционно наиболее востребованных районах столицы – Москва-Сити (МФК Нева Тауэрс), Ленинградский коридор (ВТБ Арена парк) и Центр (Смоленский Пассаж II). Согласно нашим прогнозам, 2021 год продолжит «торможение» рынка, следствием чего станет заметное снижение нового строительства (-20% от значения 2020 г.).

# СТАГНАЦИЯ СПРОСА

Удаленная работа и новые экономические реалии приведут к стагнации спроса в 2021 году. При этом структура спроса сохранится.

# 1,56

## МЛН КВ. М

Сумма сделок по аренде и продаже

2020 г.

# 1,5

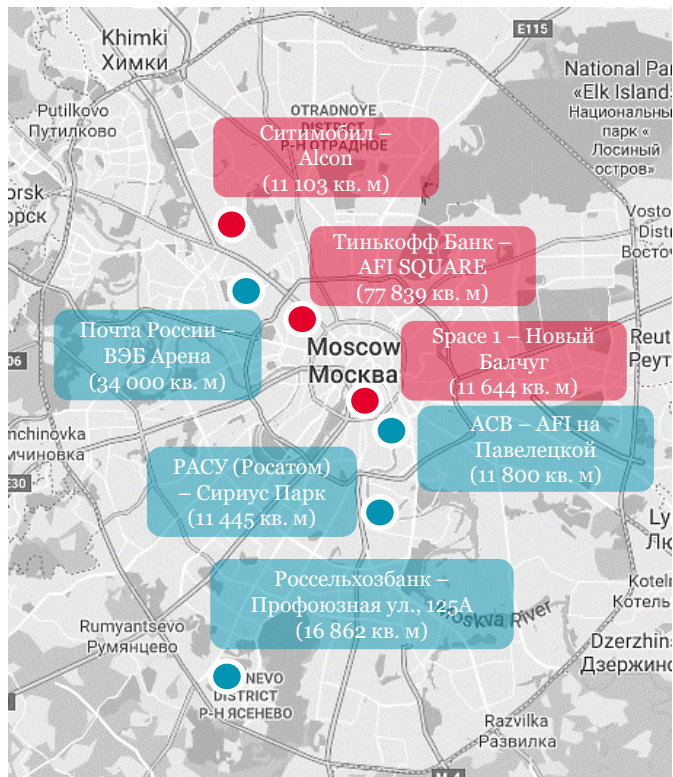
## МЛН КВ. М

Сумма сделок по аренде и продаже

Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

### Крупнейшие сделки: новые сделки аренды, 1-4 кв. 2020



● Класс А ● Класс В (В+и В-)

Объем сделок, заключенных в четвертом квартале, сформировал 28% годового значения и достиг уровня начала года. Стоит отметить, что традиционно конец года характеризуется наиболее высоким спросом и превышает показатели 1-3 кварталов, в то время как в начале года наблюдается меньшая активность. Однако в 2020 году спрос во 2-3 кв. показал снижение, а показатель последних трех месяцев вернулся к уровню первого квартала. Подобная динамика является следствием локдауна, большая часть которого пришлась на второй квартал, и экономических последствий пандемии.

Текущие экономические реалии, заинтересованность компаний в оптимизации своих расходов и сохранение режима удаленной работы – ключевые предпосылки стагнации спроса. Согласно нашим прогнозам, сумма сделок аренды и продажи составит около 1,5 млн кв. м в 2021 году.

Компании с гос. участием сформировали 37% от топ-10 сделок новой аренды 2020. Для сравнения – в 2019 году сделки гос. сектора составляли 34% от топ-10 сделок. В среднесрочной перспективе мы ожидаем, что игроки данного сектора по-прежнему будут в числе наиболее активных арендаторов ввиду отсутствия драйверов развития коммерческого сектора.

# ГИБКИЕ ОФИСЫ: СЕГМЕНТ ПО-ПРЕЖНЕМУ РАСТЕТ

Сегмент гибких рабочих пространств продолжает свое развитие, трансформируя бизнес-модели и форматы взаимодействия с клиентами.

## 242

### ТЫС. КВ. М

Объем рынка гибких рабочих пространств

Январь 2021 г.

## 81%

Доля сетевых операторов

Январь 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

#### Крупнейшие сделки в гибких офисах, 1-4 кв. 2020 г.

№	Название гибкого рабочего пространства	Площадь, кв. м	Компания-арендатор	Квартал 2020 г.
1	WeWork Arcus III	3 457	Ситимобил	2 кв.
2	S.O.K Федерация	3 400	OZON	3 кв.
3	Space 1 Арбат	3 180	ФСК	3 кв.
4	Workki Neo Geo	2 584	Газпромнефть - СМ	1 кв.
5	Ключ Сириус Парк	2 514	GreenAtom	3 кв.

Сегмент гибких офисов показал рост 29% по сравнению с 2019 годом и составил 1,3% от общего предложения офисных площадей. В 2019 году рынок гибких рабочих пространств вырос на 53%. Замедление роста в 2020 году связано с общим снижением активности арендаторов на рынке.

Происходит трансформация портфелей операторов. Так, именно в 2020 году была заключена первая сделка built-to-suit. Многие игроки рынка стали придерживаться данного формата взаимодействия с клиентами или вести бизнес по операционной модели.

Из квартала в квартал компании демонстрируют стабильный спрос на гибкие офисы. 10% сделок новой аренды, заключенных с участием крупнейших консультантов, составляют сделки в гибких офисах. В 2019 году показатель был на том же уровне. По нашим прогнозам, в 2021 году спрос на гибкие рабочие пространства сохранится на прежнем уровне.

Одним из ключевых трендов рынка, который особенно ярко проявился с внедрением режима удаленной работы, является развитие гибких офисов в жилых районах и появление «лайфворкингов». Масштабные планы на 2021 год строит новый игрок рынка «Территория». Оператор заявил об открытии 21 площадки в 2021 году почти в каждом из округов Москвы.

# ПРЕДЛОЖЕНИЕ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Начавшийся в 2020 году рост вакансии продолжится в 2021 году ввиду сохранения режима удаленной работы, процесса оптимизации площадей и сдержанной активности на рынке.

## 11,8 %

Доля свободных помещений

Декабрь 2020

Класс А и В

## 2,17 млн кв. м

Площадь свободных помещений

Декабрь 2020

Класс А и В

## 12,1 %

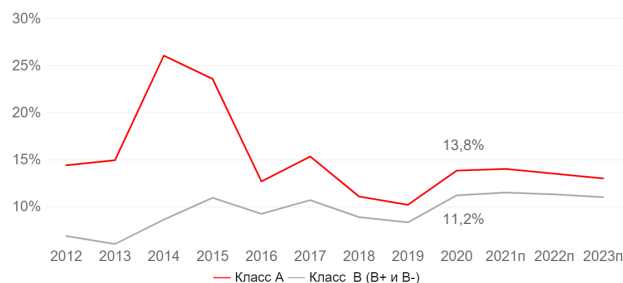
Доля свободных помещений

Прогноз на конец 2021 года

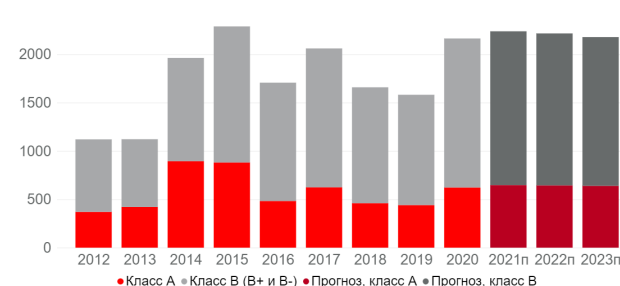
Класс А и В

Источник: Cushman & Wakefield

Доля свободных помещений



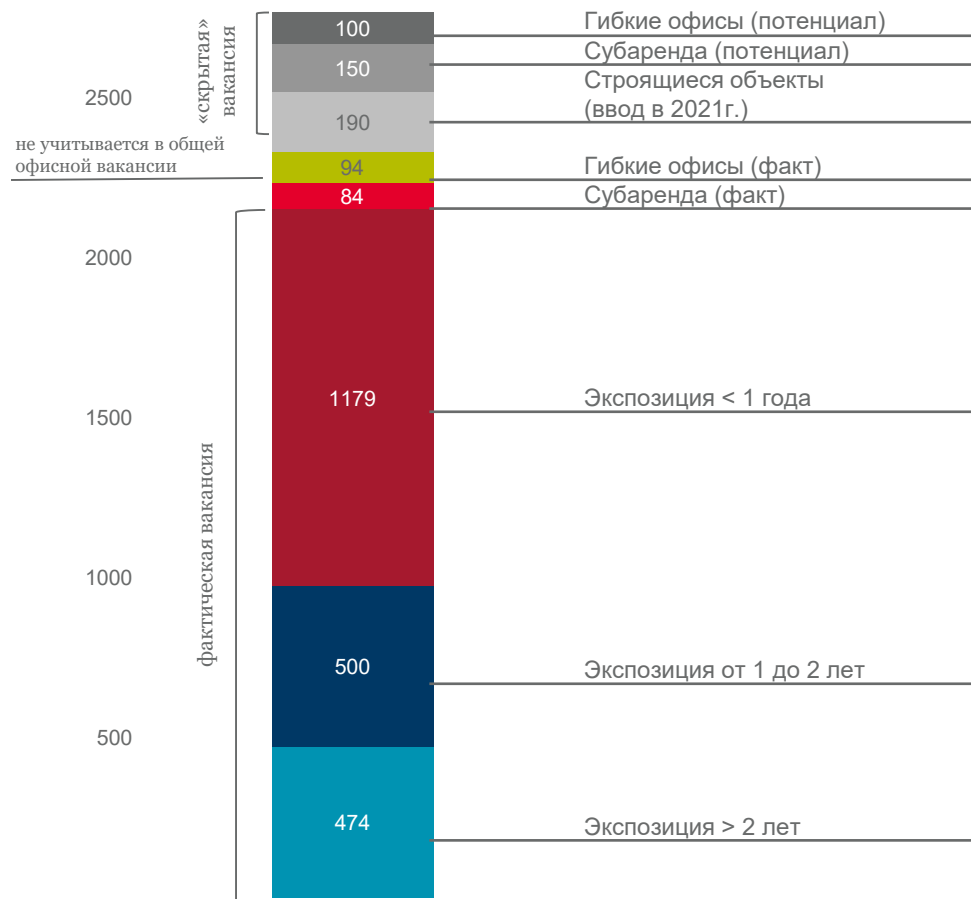
Свободные помещения



Уровень вакансии незначительно скорректировался к концу 2020 года и составил 11,8% (+3 п.п. по сравнению с 2019 годом). Рост вакансии оказался более заметен в классе А, чем в объектах класса В (3,6 п.п. и 2,9 п.п. соответственно). Подобная динамика связана с начавшейся в 2020 году оптимизацией площадей. В тех случаях, когда у арендатора не было возможности оперативно сократить занимаемые площади или сделать выбор в пользу более выгодной опции (чаще всего это касается арендаторов премиальных зданий ввиду жестких условий договоров), организации принимали решение о предложении части офиса в субаренду. Стоит отметить, что увеличившееся предложение субаренды не сможет оказывать сильное влияние на значение вакансии в долгосрочной перспективе (3-5 лет), так как сроки заключенных договоров постепенно будут подходить к концу, и компании получат возможность либо отказаться от части площадей либо осуществить переезд естественным способом без выведения площадей субаренды на рынок.

Однако ключевым фактором остается сдержанный спрос со стороны арендаторов и сохранение режима удаленной работы. По нашим прогнозам, в начале 2021 года возможен рост вакансии. К концу года уровень вакансии зафиксируется на уровне 12%.

## Предельный потенциал вакансии, тыс. кв. м



Офисная недвижимость

## КОМПОЗИЦИЯ ВАКАНСИИ

Давление скрытой вакансии на рынок ограничено, так как показатель составляет всего 2% от существующего офисного стока.

В настоящий момент потенциальной угрозой для офисного рынка является рост вакансии за счет появления «скрытых» предложений. Целью данного аналитического упражнения является оценка предельной ёмкости этого сегмента рынка.

Видимая часть вакансии формируется из предложений прямой аренды, ликвидность которых зависит от срока экспозиции, а также предложений субаренды. Стоит учитывать, что скрытой вакансией, доступной на сегодняшний день, выступают площади, предлагаемые в гибких рабочих пространствах.

Влияние на рост показателя могут оказать предложения, вышедшие на рынок ввиду увеличения предложения субаренды, роста рынка гибких рабочих пространств, а также ввода объектов нового строительства.

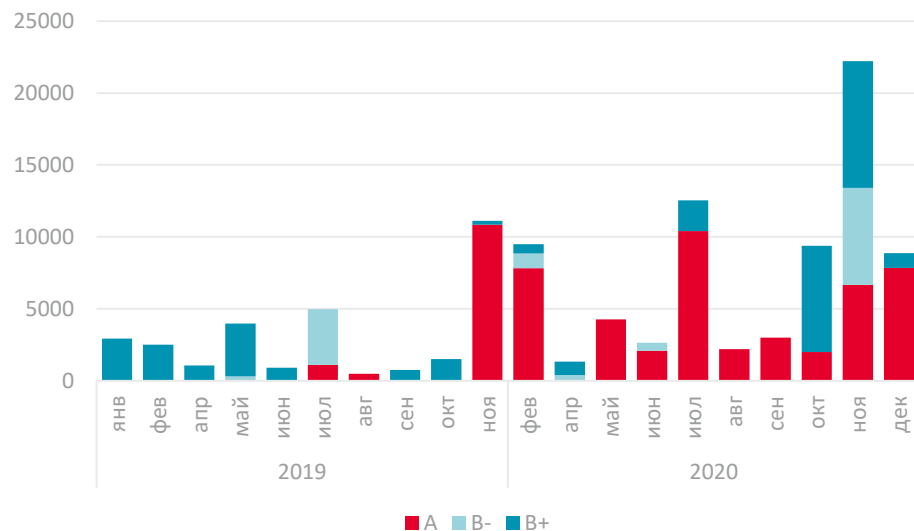
По нашим оценкам, общий уровень вакансии с учетом ее скрытой части может составить порядка 15%, что превышает текущий показатель на 3 п.п. Подобное значение не является критичным для функционирования рынка.



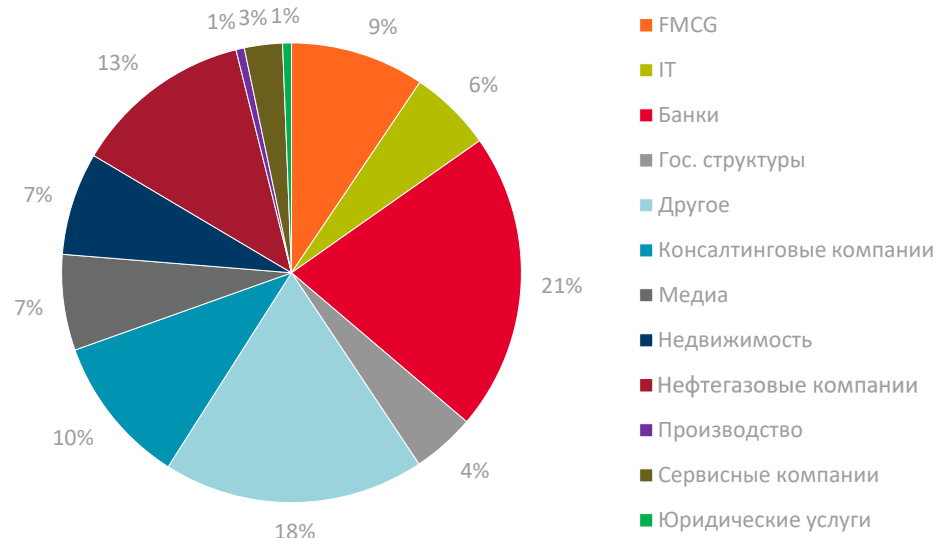
# СУБАРЕНДА: ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В 2020 году на рынок вышло 76 тыс. кв. м субаренды, что превышает показатель 2019 года в 1,5 раза. Общее предложение субаренды на конец года составило 84 тыс. кв. м или 3,9% от общего вакантного предложения.

Предложения субаренды по дате появления, кв. м



Вакансии субаренды, вышедшие на рынок в 2020 г. в разбивке по секторам



Предложение субаренды увеличилось почти вдвое за последние 3 месяца 2020 года. Так, на конец третьего квартала показатель составлял 44 тыс. кв. м, а на конец года – уже 84 тыс. кв. м. Наибольшую активность в роли арендодателей в текущем году показывали банковские структуры, консалтинговые организации и компании нефтегазового сектора.

# ПОГЛОЩЕНИЕ В ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ЗОНЕ

По итогам 2020 года поглощение осталось в отрицательной зоне. При условии постепенного восстановления рынка и увеличения количества работающих из офиса сотрудников показатель может вернуться к положительному значению в 2021 году.

## -347

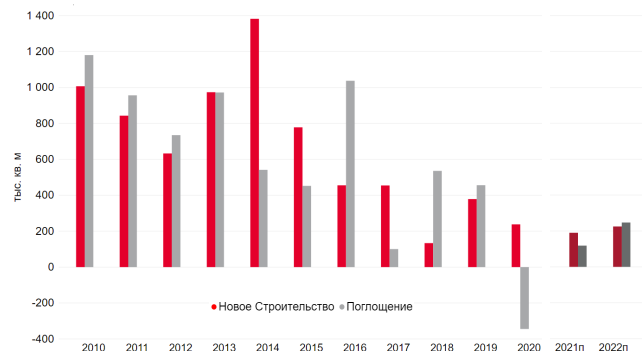
## ТЫС. КВ. М

### Поглощение

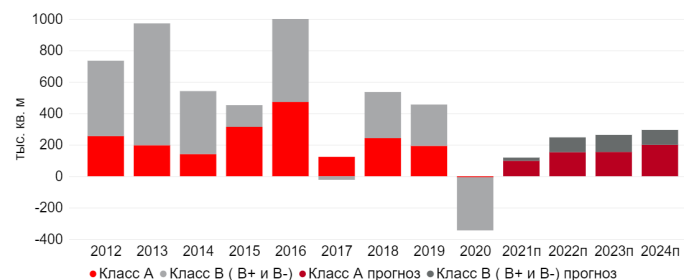
### 2020г.

Источник: Cushman & Wakefield

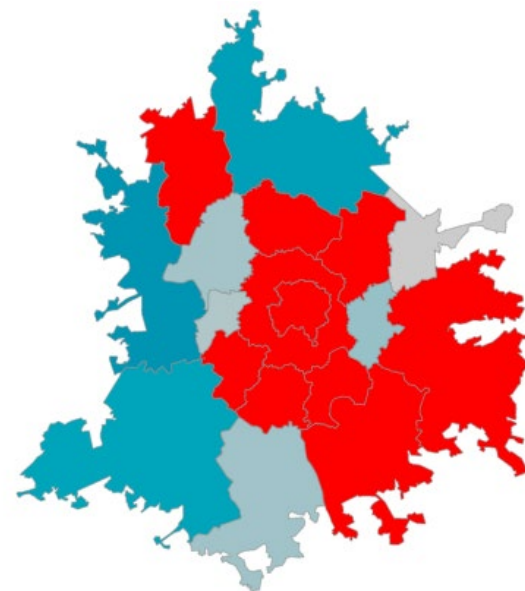
### Поглощение и новое строительство



### Поглощение по классам



### Поглощение по субагломерациям Москвы\*

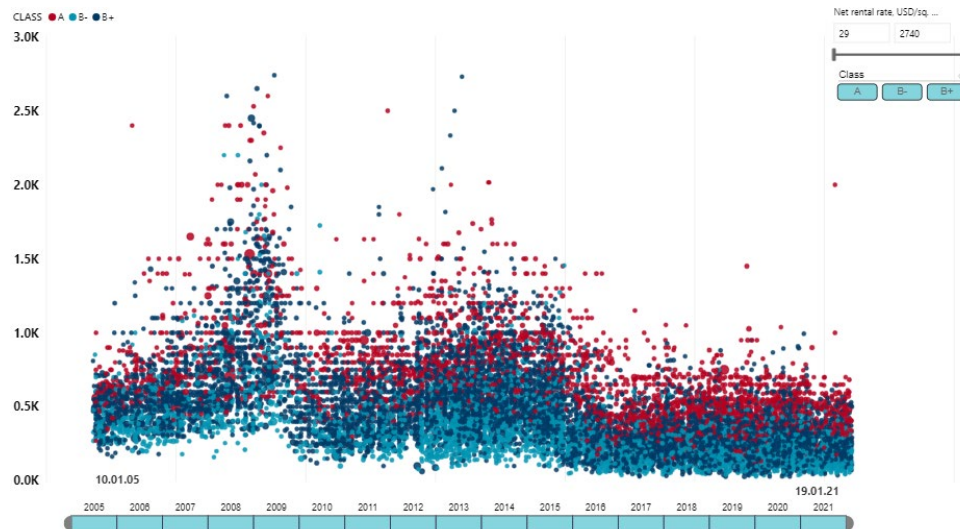


\* Красный цвет свидетельствует о негативном поглощении в субагломерации, синий – о положительном.

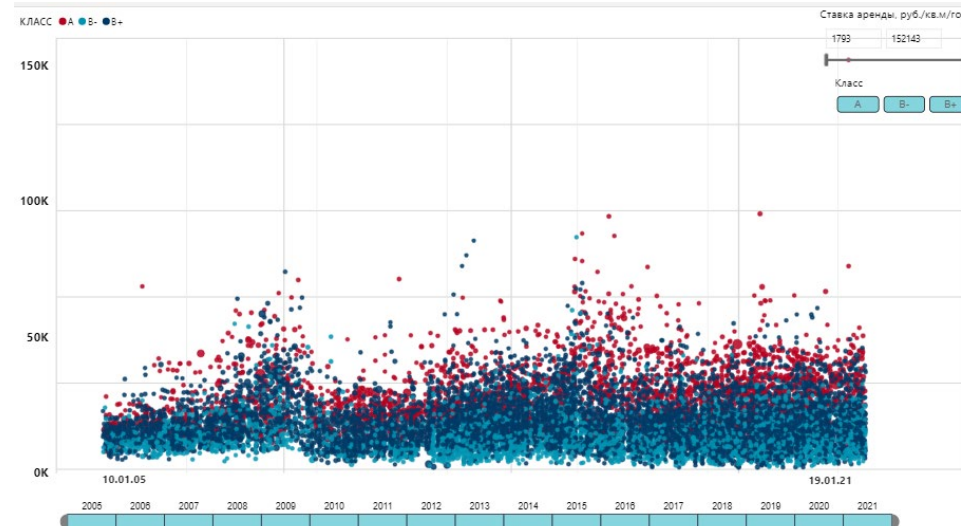
**Поглощение** – показатель, отражающий разницу между площадями, занятыми на начало и конец периода. Положительное поглощение означает, что с рынка «выбираются» дополнительные вакантные офисные площади. Отрицательное поглощение отображает обратное - освобождение дополнительных офисных площадей, которые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

# СДЕЛКИ АРЕНДЫ ОФИСОВ В МОСКВЕ

## Арендные ставки в долларовом эквиваленте



## Арендные ставки в рублевом эквиваленте



- На графике точками обозначены отдельные сделки по аренде офисов. По горизонтали отложена дата, по вертикали – арендная ставка в долларовом или рублевом эквиваленте.
- По ссылке или QR коду можно получить доступ к интерактивному графику на котором отображены детали каждой сделки.



Полезные ссылки:



Power BI



Используйте эту ссылку для доступа к интерактивному графику

# СТАВКИ АРЕНДЫ

Активное начало 2020 года стало драйвером роста ставок аренды, к концу года рост замедлился. В 2021 году произойдет незначительная коррекция ставок аренды вниз.

## 20 846

руб. за кв. м в год

Январь-декабрь 2020 г.

Рублевый эквивалент.

Все сделки аренды на рынке

## 291

долл. за кв. м в год

Январь-декабрь 2020 г.

Долларовый эквивалент.

Все сделки аренды на рынке

Все ставки аренды указаны без учета НДС и операционных платежей.

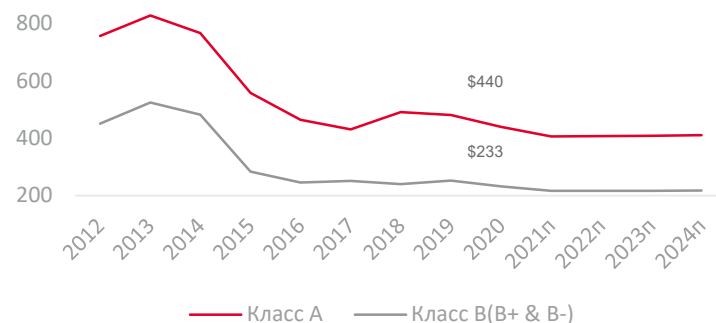
Источник: Cushman & Wakefield

Крупные сделки аренды, закрытые в начале 2020 года и являющиеся результатом высокой активности конца 2019 года, оказали влияние на годовое значение средних ставок аренды. По итогам года ставки показали рост, близкий к уровню инфляции (4,3%). При этом в классе А изменение показателя было менее значительным – рост на 1,3%, в классе В чуть выше – 2,3% по сравнению с 2019 годом.

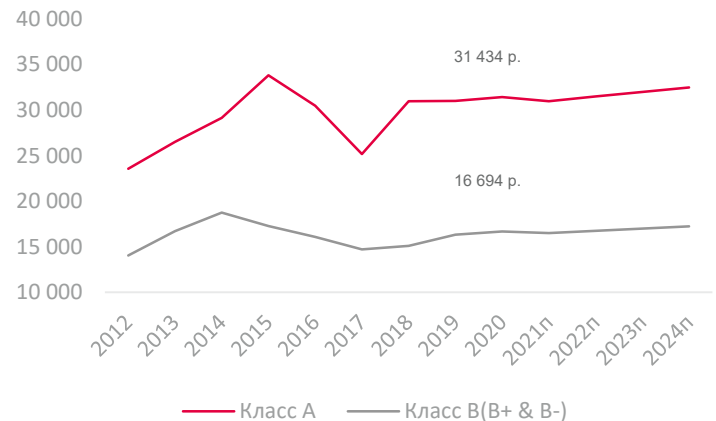
В 4 кв. 2020 г. средневзвешенный рублевый эквивалент арендной ставки в классе А составил 29 802 руб. за кв. м в год (\$395 за кв. м в год). Средневзвешенный рублевый эквивалент ставок по сделкам аренды в классе В – 17 368 руб. за кв. м в год (\$227 за кв. м в год).

В 2021 году возможна незначительная коррекция арендных ставок вниз. В 2022 году ставки начнут постепенно восстанавливаться.

## Ставки аренды в долларовом исчислении



## Ставки аренды в рублевом исчислении



# ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Отсутствие жестких ограничений во вторую волну пандемии позволило торговым центрам Москвы к концу года сохранить относительно стабильную долю свободных площадей на уровне 9% (+1,4 п.п. к декабрю 2019 года). Дальнейший рост вакансии, вероятно, придется на начало 2021 г.
- Посещаемость торговых центров осталась на уровне 70-80% от прошлого года, однако некоторые объекты отмечают высокую конверсию.
- Мы ожидаем, что восстановление рынка торговой недвижимости начнется в середине 2021 г., а показатели посещаемости и вакансии вернутся к докризисному уровню не ранее конца 2021 года.

## 5,7 млн кв. м

**Общее количество торговых площадей в Москве**

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

## 232 тыс. кв. м

**Новое строительство в Москве, 2020 г.**

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

## 200 тыс. кв. м

**Новое строительство в Москве, прогноз на 2021 год**

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

## 9,5 %

**Ставка капитализации**

Прайм торговые центры, Москва

Торговая недвижимость

# РИТЕЙЛ УСТОЯЛ! ДА ЗДРАВСТВУЕТ РИТЕЙЛ!

Рынок торговой недвижимости смог адаптироваться под изменившиеся условия – в 2020 году мы не увидели массовых закрытий и уходов с рынка, в большинстве случаев собственникам и ритейлерам удалось пересогласовать условия договоров аренды. Вероятно, после завершения периода новогодних продаж и окончания действия скидок на арендную плату ритейлеры будут принимать решения об оптимизации бизнеса. Мы ожидаем, что ротация арендаторов и рост доли свободных площадей в торговых центрах придется на первую половину 2021 года.

# ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК В МИНУСЕ

2020 год был сложным для потребительского рынка, основные показатели находятся в отрицательной зоне. Для восстановления потребления до уровня 2019 года потребуется 1-2 года.

## 5,1%

Рост оборота розничной торговли

Прогноз на 2021 г.

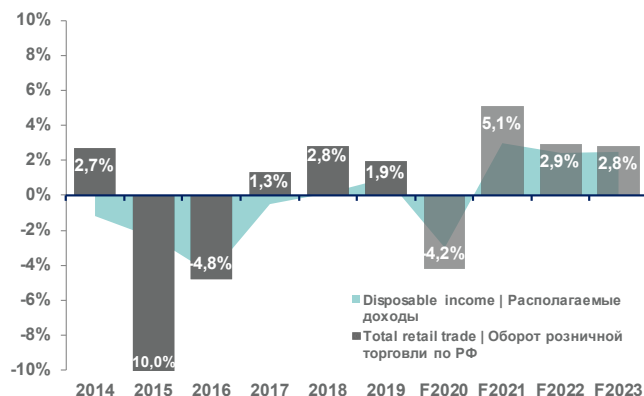
## 3%

Рост реальных располагаемых доходов

Прогноз на 2021 г.

Источник: прогноз Минэкономразвития от сентября 2020, Росстат

Потребительский рынок России



В январе-ноябре 2020 г. оборот розничной торговли сократился на 4,1% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Реальные располагаемые доходы по итогам 2020 года покажут падение на 3%. Официальный прогноз предполагает восстановление опережающими темпами в 2021 году. Более реалистичным выглядит возвращение к докризисным объемам продаж не ранее середины 2022 года.

Индекс потребительской уверенности

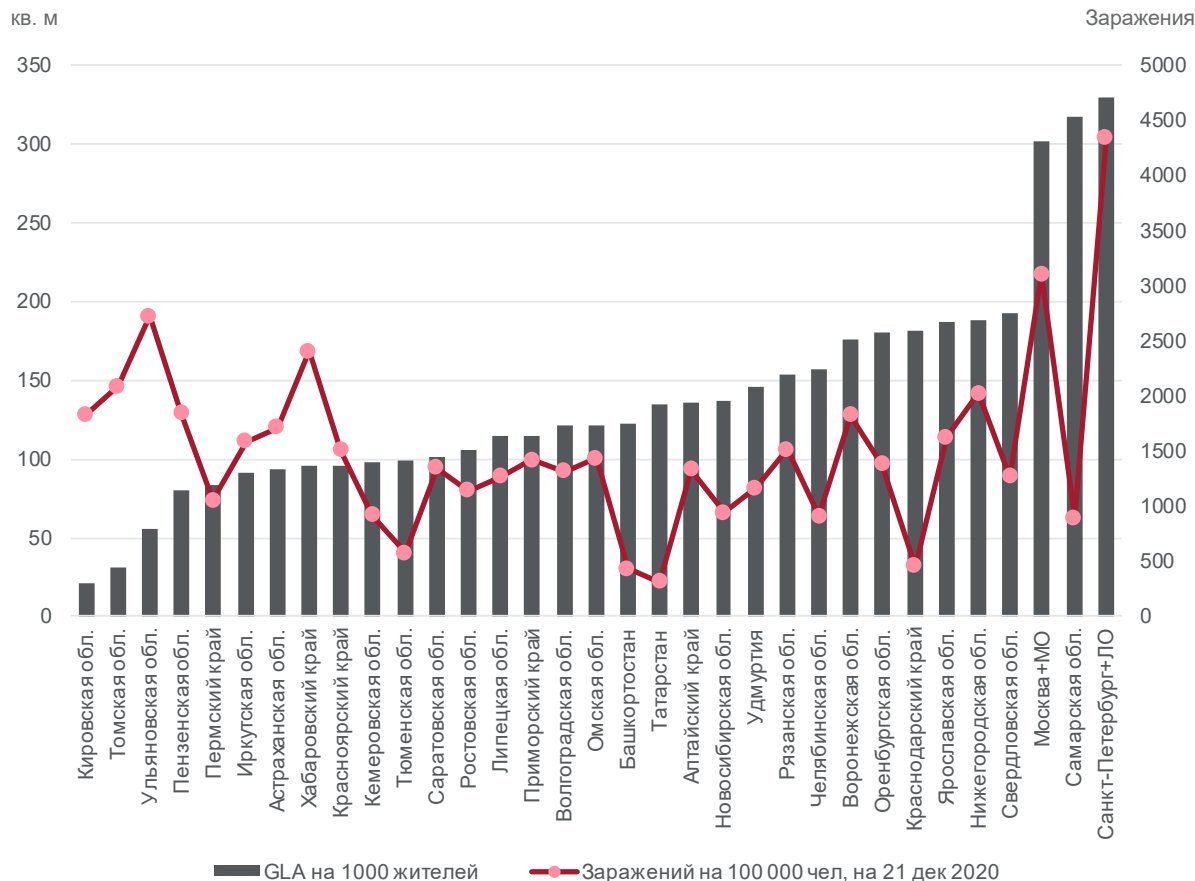


Индекс потребительской уверенности показал сильное падение. Последний раз показатель был на таком низком уровне в кризисные 2015-2016 годы.

Ожидания населения по изменениям экономической ситуации в России ухудшились. Также люди стали более негативно оценивать своё текущее и ожидаемое материальное положение.



# ОБЕСПЕЧЕННОСТЬ ТОРГОВЫМИ ПЛОЩАДЯМИ И КОЛИЧЕСТВО ЗАРАЖЕНИЙ



В регионах, где обеспеченность торговыми центрами ниже 100 кв. м на 1000 жителей, среднее число заражений составляет 1659 человек на 100 000 тысяч жителей.

Более обеспеченные регионы, где на 1000 жителей приходится 100-200 кв. м торговых площадей, число заражений оказалось на 27% ниже.

Особняком стоят суперагломерации (Московская и Санкт-Петербургская с прилегающими областями) с их сверхвысокой плотностью.

Мы полагаем, что развитие современной городской культуры в Российских регионах с одной стороны создает спрос на форматную торговлю и соответствующий стиль жизни, а с другой обеспечивает естественное социальное дистанцирование.

Противоположностью городской культуре является архаичный общинный уклад. В регионах, где форматная торговля отсутствует, уровень заражения на 70% выше тех, где она присутствует в начальной стадии и вдвое выше, чем в регионах с развитой форматной торговлей.

На графике представлены регионы, в которые входят города с населением более 500 тыс. жителей.

## ИЗ РЕГИОНОВ В МОСКВУ И ОБРАТНО

Региональные города в большей степени ощутили негативный эффект пандемии. В 2020 году впервые за историю наблюдений (с 2005 года) доля Москвы в общем строительном объеме превысила долю регионов. Однако в следующем году строительная активность вновь вернется в региональные города.

# 600

ТЫС. КВ. М

Новое строительство в России  
(включая Москву)

Прогноз на 2021 год

# 200

ТЫС. КВ. М

Новое строительство в  
Москве

Прогноз на 2021 год

Ежегодный ввод торговых площадей, тыс. кв. м



В связи с пандемией увеличилось количество переносов сроков открытий торговых центров на более поздние периоды. Однако большинство переносов пришлось на региональные города, в меньшей степени затронув Москву. В регионах по итогам года было запущено на 40% торговых площадей меньше, чем прогнозировалось в начале 2020 года, тогда как в Москве отклонение составило всего 18%.

В следующем году основная доля нового строительства будет сконцентрирована в региональных городах, где будут открываться проекты, перенесенные с 2020 года. Причем в регионах мы увидим значительное количество крупных объектов площадью более 40 тыс. кв. м, тогда как в Москве фокус сместится на небольшие торговые центры.

Средний размер торгового центра на стадии строительства в регионах составляет 38 тыс. кв. м, а в Москве почти в два раза меньше — 21 тыс. кв. м. Рынок Москвы начал развиваться раньше и поэтому на каждую следующую фазу развития выходит раньше на 2-3 года. По регионам России фокус девелопмента также со временем будет смещаться к малоформатным объектам.

# НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО В 2021 ГОДУ

Крупнейшие объекты (GLA > 40 тыс. кв. м), планируемые к открытию в России в 2021 году



## РИТЕЙЛЕРЫ В ПОИСКАХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

В 2020 году мы не увидели массовых закрытий и банкротств ритейлеров, заявления об уходе с российского рынка от международных операторов были единичны.

### НОВЫЕ МЕЖДУНАРОДНЫЕ БРЕНДЫ, 1-4 КВ. 2020 Г.



Ритейлеры находятся в поиске возможностей для привлечения покупателей: создают новые бренды (X5 открыл сеть дискаунтеров «Чижик», «Додо Пицца» запустила бренд «Донер 42»), тестируют новые форматы («Вкусвилл» запускает кейтеринг-сервис) и вступают в коллаборации (во Владивостоке открылась первая ко-локация «Макдональдса» и «Сбера» - единое пространство, объединяющее предприятие общественного питания и отделение банка с общей зоной ожидания и коворкингом).

Фокус операторов продолжает смещаться к небольшим форматам, чтобы быть ближе к потребителю. Так, например, «Магнит» начал тестировать магазины в формате киосков, сеть «Андерсон» планирует открывать кафе небольшой площади в спальных районах, IKEA продолжает развивать свой городской формат – в декабре был открыт гипермаркет площадью 11 тыс. кв. м в ТЦ «Европолис».

В 2020 году на российский рынок вышло 16 международных брендов. Это на 30% меньше, чем в прошлом году, однако сам факт прихода новых операторов означает, что активность на рынке сохраняется.

# КАК ИЗМЕНИТСЯ РЫНОК ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ?

Пандемия усилит существующие тенденции на рынке.



Посещаемость торговых центров пока не восстановилась до уровня 2019 года, но потребители приходят более замотивированными на покупку. Торговые объекты отмечают более высокую конверсию. Ключевой задачей торговых центров в следующем году и на более долгосрочной перспективе станет укрепление этой лояльности и поддержка интереса аудитории.



В связи с ограничениями на работу развлечения оказались одним из самых пострадавших сегментов. Операторы были полностью закрыты и не имели возможности уйти в онлайн.

Мы ожидаем, что после снятия ограничений доля развлечений в составе торговых центров продолжит расти. Существующие торговые центры продолжают постепенно трансформироваться с фокусом на впечатления и расширение набора функций арендаторов внутри торговых центров.



Каждому торговому центру предстоит определить свою уникальность, отличие от соседних или подобных проектов и донести эти идеи до своей целевой аудитории.

Таргетированная коммуникация с покупателем и омниканальность важны как для ритейлеров, так и для торговых центров. Вероятно, мы увидим объединение функций ТЦ и ритейлеров – например, создание общих зон самовывоза заказанных онлайн товаров всех арендаторов ТЦ, постаматы и пункты выдачи онлайн магазинов, dark store с самовывозом.

# СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- В 2021 г. новое строительство превысит показатель 2020 г. на 28%. Такая динамика связана с высокой инвестиционной активностью, спросом на готовое предложение и новые форматы складов.
- Складской рынок ожидает стабилизация спроса после пиковых показателей 2020 г., когда объем сделок обновил исторический рекорд и достиг 2,37 млн кв. м.
- Реальный рост ставок аренды в Московском регионе соответствует среднеевропейскому уровню.

## Москва 1-4 кв. 2020 г.

# 19,29

 млн кв. м

Общее количество складских помещений, класс А и В

# 809

 тыс. кв. м

Новое строительство

# 3,5

 %

Уровень вакантных площадей, класс А

# 4 100

 руб. / кв. м / год

Средневзвешенная ставка аренды, класс А

# 11

 %

Ставка капитализации на складские объекты «прайм» в Московском регионе

*Складская недвижимость*

# СКЛАДСКОЙ РЫНОК ВЫХОДИТ НА ПЛАТО

В 2021 г. рынок сохранит баланс. После экстенсивного рывка в развитии в 2020 году онлайн операторы будут сосредоточены на оптимизации бизнес процессов. Высокая доля спекулятивного строительства удовлетворит потребности в расширении тех компаний, которые еще не успели это сделать.



# ВРЕМЯ ПОЖИНАТЬ ПЛОДЫ

Пиковый спрос 2020 г. создал предпосылки для увеличения темпов строительства в 2021 г.

# 1,03

**МЛН КВ. М**

Новое строительство  
в Московском регионе, класс А и В

Прогноз на 2021 г.

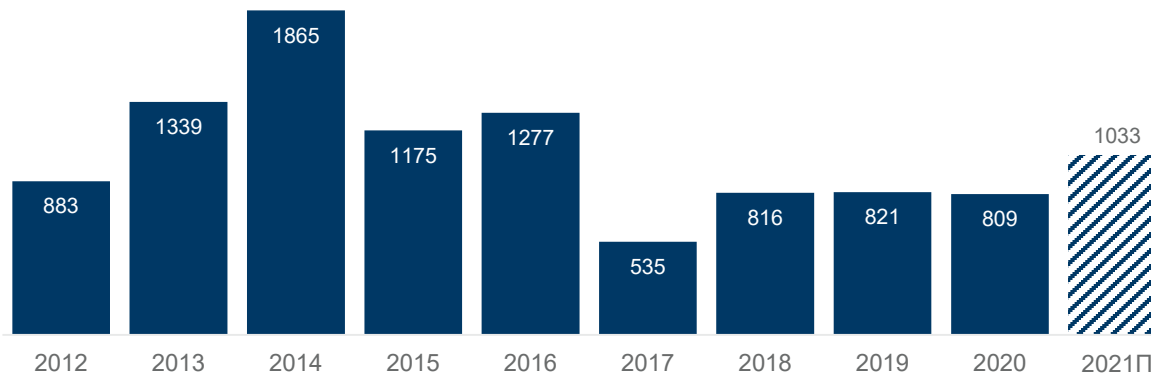
# 60%

Вводимых в Московском регионе  
площадей будут построены спекулятивно

Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Новое строительство, класс А и В, тыс. кв. м



В 2021 г. мы ожидаем рост ввода новых складских площадей на 28% в сравнении с показателем 2020 г. В целом по 2020 году удалось отыграть сокращение нового строительства во 2 кв. и достичь показателя, сопоставимого с результатами 2018-2019 гг.

Спрос на готовое предложение среди ритейлеров и логистических операторов в 2020 г. поддержит высокую долю (60%) спекулятивного строительства в 2021 г. Возможность начать использовать помещение максимально быстро становится одним из наиболее важных критериев выбора склада.

# СПРОС ПРЕВЗОШЕЛ ОЖИДАНИЯ

В 2020 г. на рынке зафиксирован наибольший объем арендованных и купленных складских площадей за всю историю наблюдений. Последний квартал 2020 г. превзошел рекордные показатели середины года.

# 2,37

## МЛН КВ. М

Объем арендованных и купленных площадей  
в Московском регионе, класс А и В  
2020 г.

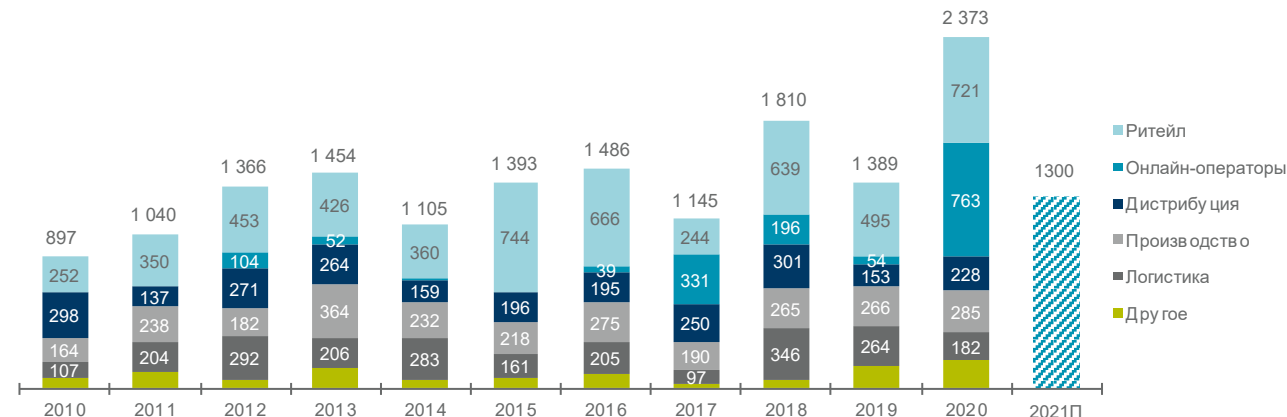
# 1,3

## МЛН КВ. М

Объем арендованных и купленных площадей  
в Московском регионе, класс А и В  
Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Структура спроса, класс А и В, тыс. кв. м



62% спроса на складскую недвижимость в Московском регионе реализовано ритейлом, включая онлайн-операторов. Сильнее всего в 2020 г. сократилась доля логистических компаний (-12 п.п. по сравнению с показателем 2019 г.), которые активно реализовывали свои потребности в складских площадях в 2018-2019 гг. Мы ожидаем, что в 2021 г. на совокупную долю всех форматов ритейла придется 700 тыс. кв. м, что составит половину от общего объема купленных и арендованных площадей.

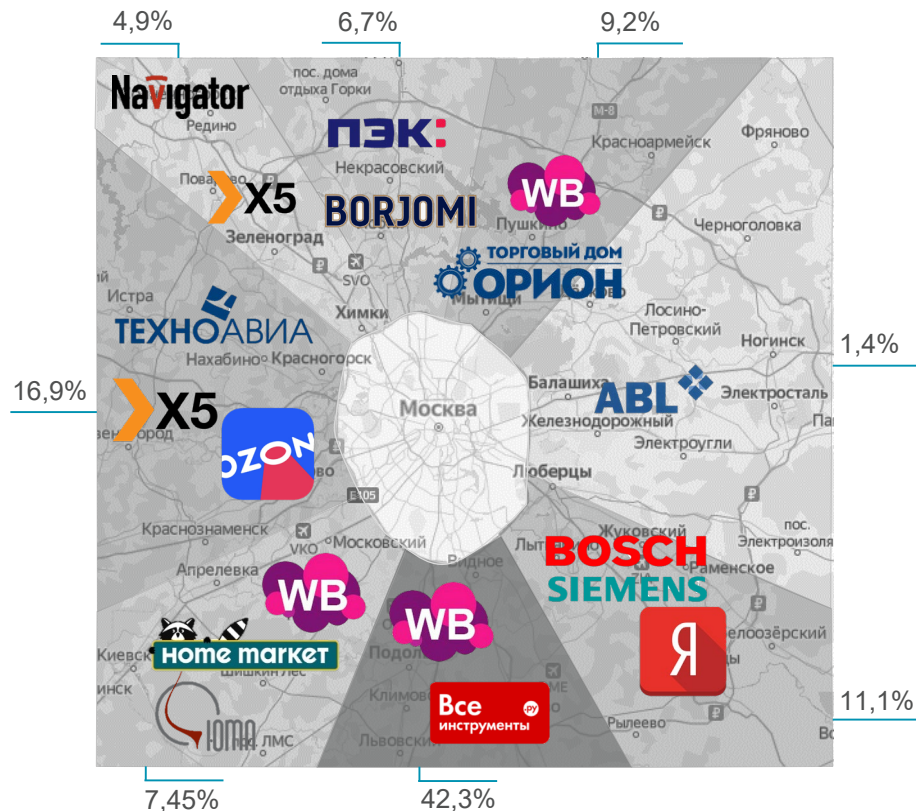
Важно отметить, что в 2020 г. сделки более 100 тыс. кв. м впервые составили более трети всех купленных и арендованных площадей, ранее их доля не превышала 15%. Такое изменение отражает рост спроса со стороны операторов онлайн торговли и многоканального ритейла. Так, на протяжении последних 5 лет рос средний размер сделки с участием торговых операторов: в 2015 г. - 26 тыс. кв. м., в 2020 г. - 40 тыс. кв. м. Для остальных категорий операторов показатель оставался стабильным.

# КРУПНЕЙШИЕ СДЕЛКИ МОСКОВСКОГО РЕГИОНА

42% всех купленных и арендованных площадей приходится на южное направление Московского региона.

9 из 10 крупнейших сделок за прошлый год заключены по схеме built-to-suit. В целом, на формат приходится около 50% спроса.

## Структура спроса по направлениям, класс А и В



## Крупнейшие сделки в Московском регионе, 2020 год

	Арендатор	Проект	Направление	Тип сделки	Площадь сделки, тыс. кв. м	Дата сделки
1	Все инструменты.ру	PNK Парк Домодедово	Юг	BTS Lease	182	3 кв. 2020
2	OZON	Ориентир Запад	Запад	BTS Lease	155	3 кв. 2020
3	X5 Retail Group	РЦ X5 Retail Group Новорижский	Запад	BTS Lease	88	2 кв. 2020
4	Bosch Siemens	Логистический парк «Софьино»	Юго-восток	BTS Lease	59	4 кв. 2020
5	Yandex	Логистический парк «Софьино»	Юго-восток	BTS Lease	50	4 кв. 2020
6	Wildberries	Логистический парк «Пушкино»	Северо-восток	Lease	46	3 кв. 2020
7	IDS Borjomi Russia	PNK Парк Северное Шереметьево	Север	BTS Sale	45	3 кв. 2020
8	X5 Retail Group	Ориентир Север-4	Северо-запад	BTS Lease	44	2 кв. 2020
9	Marvel логистика	PNK Парк Валищево	Юг	BTS Sale	41	2 кв. 2020
10	Техноавиа	Ориентир Запад	Запад	BTS Sale	38	4 кв. 2020

# НЕ ВСЬ Е-COMMERCE УШЕЛ В РЕГИОНЫ

В 2021 г. в структуре спроса в регионах будут доминировать офлайн ритейл-операторы, активно развивающие онлайн направление. Пока только наиболее крупные онлайн игроки рассматривают возможность развиваться в регионах.

# 1,48

**МЛН КВ. М**

Объем арендованных и купленных площадей ритейлом и онлайн-операторами в Московском регионе, класс А и В

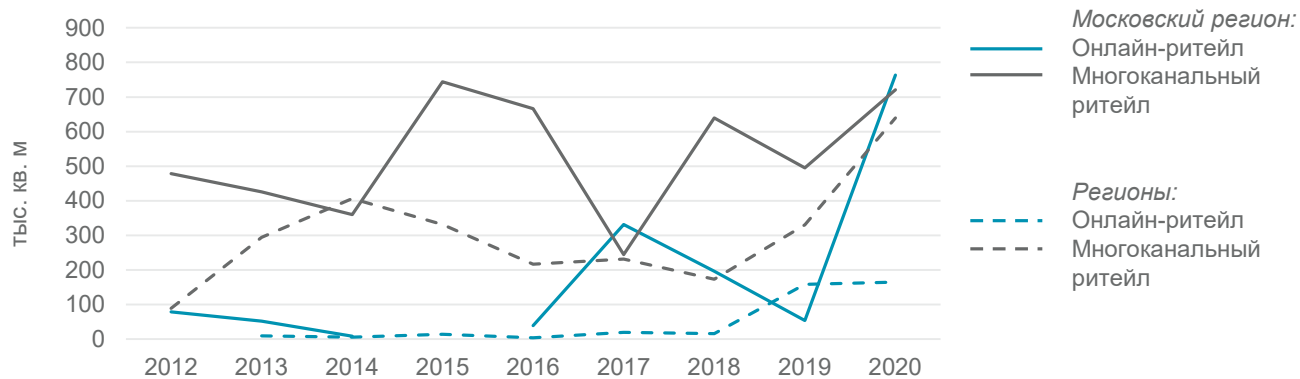
2020 г.

# 62%

Доля ритейла и онлайн-операторов в общем объеме спроса в Московском регионе

2020 г.

Объем купленных и арендованных площадей, Московский регион



2020 г. показал, что активнее всего развивали онлайн-формат в регионах те компании, которые уже имели офлайн магазины, при этом онлайн-операторы в 2020 г. делали акцент на развитие и оптимизацию складских площадей столичного региона. В 2021 г. структура спроса сохранится. Общая ситуация на рынке будет характеризоваться стабилизацией спроса, так как многие компании закрыли свои потребности на 2020-2021 г.

Самые крупные игроки онлайн торговли обратили своё внимание на регионы. Можно ожидать, что в перспективе 2-3 лет спрос со стороны этой категории арендаторов будет расти.

Источник: Cushman & Wakefield

# СТАВКА АРЕНДЫ ОСТАЕТСЯ СТАБИЛЬНОЙ

В 2021 г. в Московском регионе мы ожидаем номинальный рост ставок аренды, соответствующий уровню инфляции.

## 3%

Доля свободных площадей  
в Московском регионе, класс А  
Прогноз на 2021 г.

## 4 250

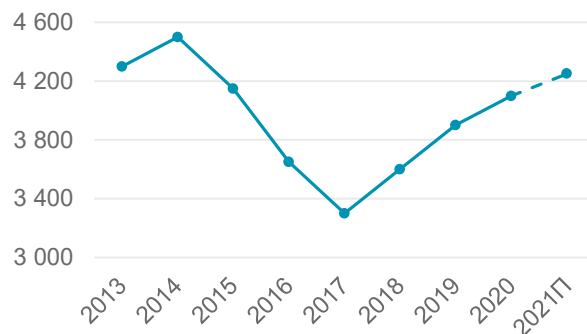
руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды  
в Московском регионе, класс А

Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield, Oxford Economics

Средняя ставка аренды в Московском регионе, класс А, руб. за кв. м в год



Прирост ставок аренды по странам, 2020-2021гг.

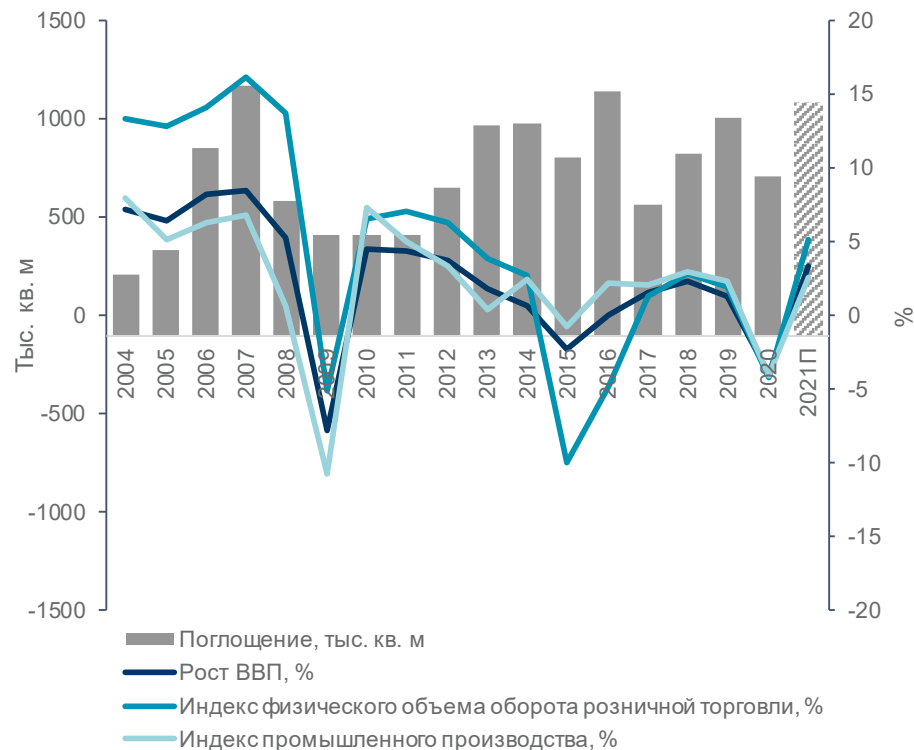


В Московском регионе высокая доля спекулятивного строительства в 2021 г. будет способствовать сохранению баланса на рынке и сдерживанию реального роста ставок аренды. Номинальный рост ставки составит 3,7%, показатель достигнет значения в 4 250 рублей за кв. м. в год, но, с учетом прогноза инфляции по России на 2021 г. (3,7%), арендные ставки остаются стабильными в реальном исчислении. Аналогичную ситуацию мы наблюдаем в таких городах как Берлин и Лиссабон, где колебания между приростом ставки и уровнем инфляции лежат в пределах 0,3 п.п. Наиболее значительный прирост ставок наблюдается в городах, где номинальный прирост ставок аренды превосходит ожидаемый уровень инфляции, например, в Лондоне и Хельсинки (реальный рост составит более 1,6 п.п.).

# ПРОГНОЗЫ РАЗВИТИЯ РЫНКА

В 2020 г. рынку складов более половины спроса обеспечили ритейл и онлайн-операторы. Перспективы их экспансии будут ключевыми факторами, оказывающими влияние на сегмент.

## Драйверы спроса, Московский регион, класс А



Главным стимулом развития сектора ритейла является рост потребительского рынка. Прогноз социально-экономического развития Российской Федерации содержит два сценария: базовый прогноз (быстрый отскок в 2021 году с последующей стабилизацией) и консервативный (долгое восстановление).

Базовый сценарий предполагает опережающее восстановление потребительского рынка, что будет поддерживать рост онлайн торговли и возможности экспансии ритейлеров. В данном случае восстановление оборотов розничной торговли поддержит высокий показатель спроса на складском рынке в ближайшее время.

Консервативный сценарий предполагает более длительный период восстановления потребительского рынка. Восстановление займет 1,5 - 2 года, и достичь показателей 2019 г. будет возможно не ранее середины 2022 года. Для рынка складов это означает, что компании, закрывшие свои потребности в 2020 г., в ближайшее время будут сосредоточены на оптимизации бизнес-процессов. Дальнейшая экспансия станет возможна вместе с восстановлением потребительского рынка.

Мы предполагаем, что в 2021 г. рынок будет ожидать стабилизация спроса и возвращение к среднегодовым показателям 2018-2019 гг.



# ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- 2020 год был прожит в условиях кризисных явлений глобального характера, вызванных пандемией COVID-19. Масштабное сокращение спроса на поездки и услуги, а также государственные меры по борьбе с распространением заболевания, на время приостановили рыночные механизмы функционирования гостиничной отрасли и затронули все типы гостиничных операций всех ценовых категорий и форматов.
- Начавшееся в 3 кв. года восстановление спроса было приостановлено новым ростом COVID-заболеваний в стране в 4 кв. 2020 г., сдвинув ожидания по оздоровлению гостиничного бизнеса на 2021 год. Как результат, среднегодовая Загрузка по Рынку гостиниц современного качества в целом составила 38,5% при Средней цене на номер в 5160 руб.
- Кризис, затронувший работу гостиничного сектора, переместил большую часть открытий новых объектов на 2021 г.

**~57,6 тыс. номеров**

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

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

**20,0 тыс. номеров**

**Номерной фонд современного качества**

оценка Cushman & Wakefield по итогам 2020 г.



# COVID-19 ОТЛОЖИЛ ГОСТИНИЧНЫЕ ОТКРЫТИЯ

Открытия нескольких гостиниц, ожидаемые в 2020 г., сместились на 2021 г.

# 154 номера

Новое предложение современного качества в Москве в 2020 г.

Открытия перенесены на 2021 г.

## Новое предложение современного качества в 2020 г. в Москве\*

Проект	Номерной фонд	Открытие
Mövenpick	154	4 кв.
<b>ИТОГО</b>	<b>154</b>	

\*Без учета Новой Москвы

Источник: Cushman & Wakefield

# РОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИТОГАМ ГОДА - ОТРИЦАТЕЛЬНЫЙ

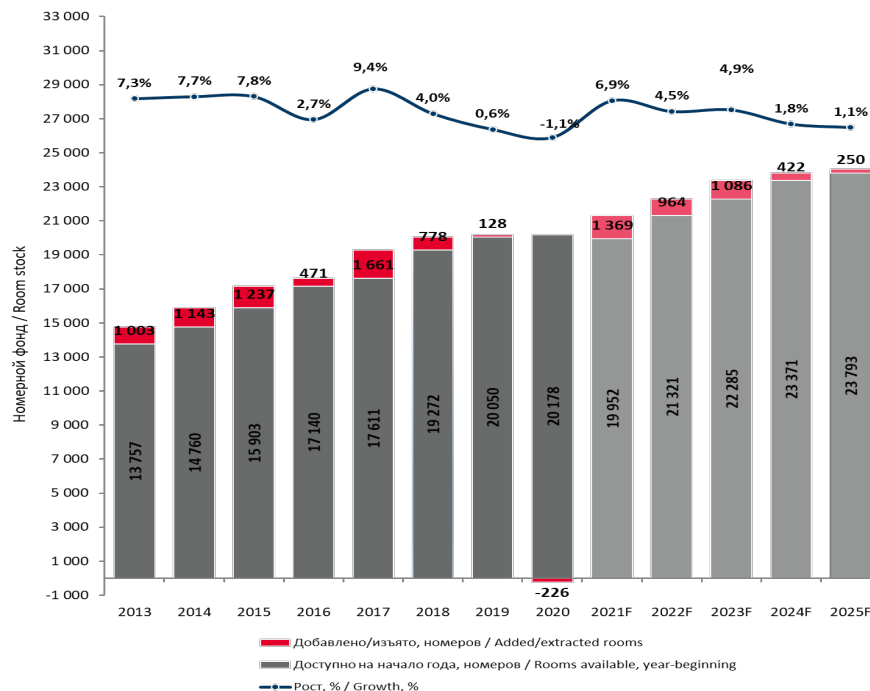
Объема нового предложения современного качества не хватило, чтобы компенсировать номерной фонд снесенного Korston Moscow.

## -1,1 %

Фактический прирост рынка современного качества

2020 г.

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



Временная приостановка экономической активности, а также ограничения на перемещения граждан в масштабах всей страны, введенные правительством во 2 кв. 2020 г., затормозили строительную активность и вынудили гостиничные проекты, условно готовые к открытию, перенести даты официального запуска на конец 2020 года или на 2021 г.

По факту, единственным отелем современного качества, открытым в 4 кв., стал Mövenpick Moscow Taganskaya (154 номера). На этом фоне закрытие с последующим сносом отеля Korston Moscow (380 номеров) привело к снижению предложения на 226 номеров.

Задержки в строительстве и отложенные темпы ввода новых гостиничных номеров, как ожидается, приведут к среднегодовому приросту предложения в 2021-2023 гг. в пределах 5%.

Источник: Cushman & Wakefield

# ВНУТРЕННИЕ РЕЗЕРВЫ СПРОСА

Гостиничный сектор Москвы держится за счет внутреннего спроса.

## 38,5%

Среднегодовая Загрузка в 2020 г.

Рынок качественных отелей

## -39,7 п.п.

Снижение Загрузки в 2020 г. по ср. с 2019 г.

Рынок качественных отелей

Источник: Cushman & Wakefield

Загрузка Рынка качественных отелей по сегментам - 2020 г. по ср. с 2019 г.



Принятые в 1 полугодии экстраординарные правительственные меры по борьбе с коронавирусом временно отменили рыночные механизмы функционирования гостиничного рынка, вызвав резкое падение спроса. Практически обнулившийся «рыночный спрос», впрочем, был частично замещен сегментом госсектора (размещение врачей по фиксированным тарифам), что было особенно заметно по загрузке в гостиницах категорий Экономичная, Среднеценовая и Выше среднего.

Отмена ограничений в 3 кв. стимулировала постепенное восстановление спроса - за счет внутреннего спроса (туризм и деловые поездки), что позволило отелям более демократичных ценовых категорий уже в сентябре 2020 г., с открытием «делового сезона», перешагнуть 50-процентный порог Загрузки.

Восстановление спроса, впрочем, оказалось приостановлено «второй волной» заболеваний уже в октябре, что снова привело к сокращению продаж. И даже 5% прирост спроса на размещение в гостиницах всех ценовых категорий в декабре не позволил среднегодовому показателю Загрузки для Рынка в целом перешагнуть рубеж в 40%.

# СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ - ВОДОРАЗДЕЛ ПО ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ

Средняя цена на номер снизилась у всех, кроме Люксовых отелей.

## 5 159 руб.

Средняя цена на номер в 2020 г.

Рынок качественных отелей

## -23,2%

Снижение Средней цены на номер по ср. с 2019 г.

Рынок качественных отелей

Источник: Cushman & Wakefield

Средняя цена на номер для Рынка качественных отелей по сегментам - 2020 г. по ср. 2019 г.



Ввиду неэластичности спроса (и нерыночных механизмов определения цены) в период действия ограничений, гостиницы более высокого ценового уровня предпочли удерживать тарифы всеми возможными способами.

Люксовым отелям подобная стратегия позволила не только не потерять, но и нарастить Среднюю цену на номер (0,4%), тогда как снижение показателя у отелей Высокой ценовой категории составило 8,8%.

Средняя цена на номер в отелях прочих категорий снизилась, в среднем, на 23,7% - не в последнюю очередь ввиду того, что именно эти отели в весенний период предпочли расселять врачей (госсектор) по фиксированным тарифам (2 200-2 500 руб.), что, впрочем, обеспечило им доход и дало возможность платить зарплату персоналу.

# СНИЖЕНИЕ ДОХОДНОСТИ НА НОМЕР – У ВСЕХ ПОРОВНУ

## -62,2%

Изменение Доходности на номер (руб.)  
в 2020 г. по ср. с 2019 г.

Для Рынка современного качества в целом

## -66,1%

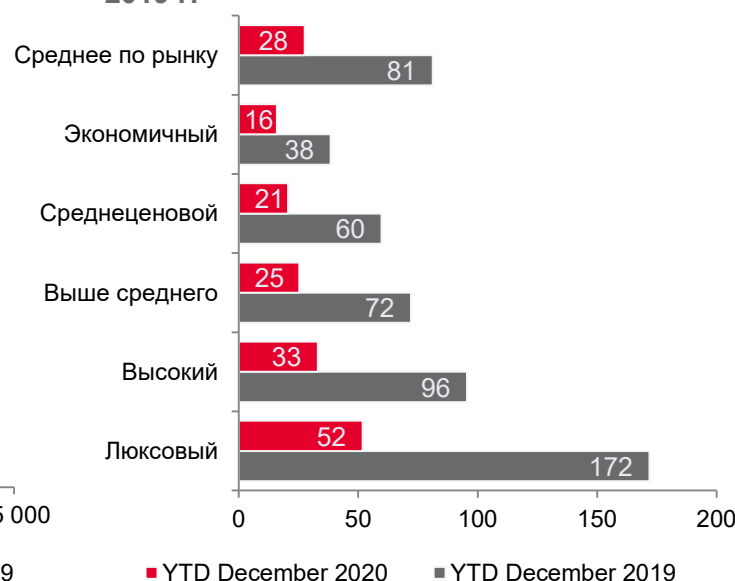
Изменение Доходности на номер (USD)  
в 2020 г. по ср. с 2019 г.

Для Рынка современного качества в целом

Доходность на номер (руб.) в 2020 г. ср. с 2019 г.



Доходность на номер (USD) в 2020 г. ср. с 2019 г.



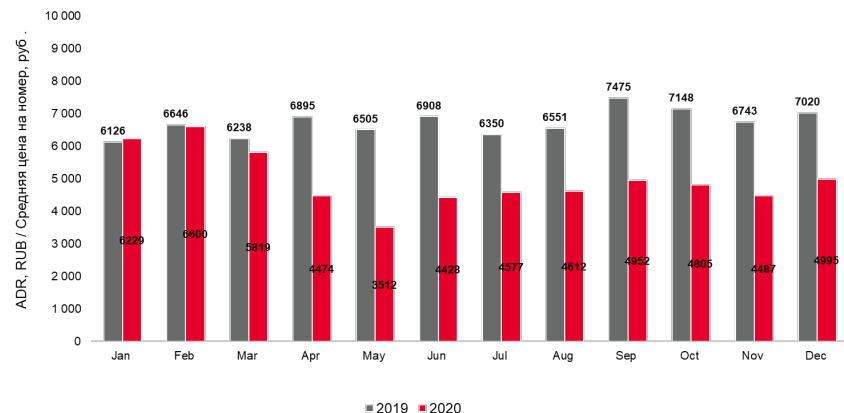
Несмотря на различия в подходах к стратегии ценообразования, которая позволила Люксовым отелям вырваться «в плюс» по показателю Средней цены на номер, тогда как остальные гостиницы предпочли загружать номера по более низким тарифам, чтобы не простаивать, процент сокращения Доходности на номер для всех ценовых сегментов варьировался в довольно узком диапазоне в 61-66%. Исключением стали отели Экономичной категории, у которых Доходность на номер скорректировалась не более чем на 54%.

Долларовая динамика показателя Доходности (график справа) дана для справки.

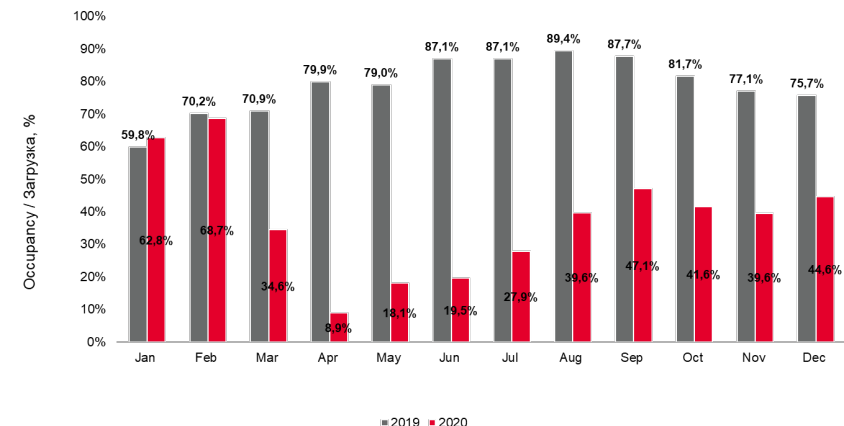
# ВОССТАНОВЛЕНИЕ СПРОСА - ЖДЕМ 2021 Г.

Основной источник спроса на гостиничные услуги в Москве в 2020 г. – российские туристы и командированные.

## Помесячная Средняя цена на номер (руб.)



## Помесячная Загрузка, %



После активного старта года гостиничный бизнес Москвы был принудительно поставлен на долгую «паузу» распространившейся пандемией COVID-19, которая временно отменила рыночные механизмы работы отрасли (включая замену коммерческого спроса «госзаказом» на размещение медиков) и сузила спрос до внутреннего. Именно внутренние резервы российского рынка после снятия наиболее жестких ограничений весенне-летнего периода позволили московским гостиницам загружать 20-50% номерного фонда (в зависимости от ценовой категории). Большая часть отелей при этом потеряла более 20% от Средней цены на номер, хотя падение спроса не помешало Люксовым отелям увеличить свои показатели Средней цены на номер, даже если номинально.

Восстановление спроса, на которое рассчитывали уже в 3 квартале 2020 г., оказалось краткосрочным и не позволило отелям увеличить продажи за счет отложенного спроса и различных мероприятий, традиционно проводимых в конце года.

Прогнозы на 2021 год во многом зависят от успешного решения «проблемы COVID» - для начала, путем массового внутрироссийского вакцинирования, которое начато в декабре 2020 г. и станет основной тенденцией первого полугодия 2021г. Сложности с масштабированием массового вакцинирования в других странах мира, по всей видимости, отложат восстановление международных поездок как минимум до второго полугодия 2021 года – когда можно ожидать запуска уже одобренного Правительством РФ режима электронных виз для граждан 52 стран мира.



# #MARKETBEAT

## ПРИЛОЖЕНИЯ

Справочные данные и контакты



# ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ПО СЕГМЕНТАМ

## ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / OFFICE MARKET

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

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	2 215	1 131	1 007	843	633	974	1 382	778	455	454	133	379	238
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	9 861	10 991	11 998	12 841	13 474	14 447	15 829	16 607	17 063	17 517	17 651	18 029	18 267
СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год	20 031	15 829	14 752	14 117	16 455	19 172	21 325	22 155	20 047	17 511	19 404	19 994	20 846
ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	9,0%	13,7%	11,1%	9,5%	8,3%	7,8%	12,4%	13,8%	10,0%	11,8%	9,4%	8,8%	11,8%
ОБЪЕМ СДЕЛОК, тыс. кв. м	1 853	825	1 847	2 023	2 118	1 740	1 294	1 259	1 637	1 905	1 999	2 053	1 562

## ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / RETAIL MARKET

### РОССИЯ (ВКЛЮЧАЯ МОСКВУ) / RUSSIA (INCLUDING MOSCOW)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	1 589	1 387	1 514	1 361	1 914	1 456	2 346	1 877	1 699	616	558	570	423
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	6 967	8 354	9 868	11 229	13 143	14 599	16 945	18 822	20 522	21 138	21 696	22 266	22 689

### МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ / MOSCOW AGGLOMERATION

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	431	497	362	202	155	173	627	418	444	135	108	156	232
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	2 146	2 643	3 005	3 207	3 362	3 536	4 163	4 581	5 025	5 160	5 268	5 424	5 656
СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год	99 480	87 368	88 102	105 804	114 959	121 258	127 380	162 032	145 000	150 000	165 000	175 000	175 000

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

### РОССИЯ (ВКЛЮЧАЯ МОСКВУ) / RUSSIA (INCLUDING MOSCOW)

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	1 740	1 562	671	493	1 177	1 633	2 358	2 013	1 805	914	1 188	1 332	878
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	5 700	7 262	7 933	8 426	9 603	11 236	13 594	15 607	17 412	18 327	19 515	20 848	21 726

### МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ / MOSCOW AGGLOMERATION

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020
НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м	742	760	375	281	656	1 009	1 394	1 047	1 236	415	701	821	770
СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м	3 537	4 296	4 671	4 952	5 608	6 617	8 010	9 057	10 293	10 708	11 409	12 230	13 000
СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год	3 480	3 330	3 340	3 800	4 200	4 300	4 500	4 150	3 650	3 300	3 600	3 900	4 100
ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ	2,0%	13,5%	3,9%	1,0%	1,0%	1,5%	6,5%	8,5%	8,3%	7,0%	5,5%	3,6%	3,5%

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

# ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РОССИИ

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



## ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



### Денис Соколов

Партнер, Руководитель  
департамента исследований и  
аналитики  
[Denis.Sokolov@cushwake.com](mailto:Denis.Sokolov@cushwake.com)



### Татьяна Дивина

Заместитель руководителя  
департамента исследований и  
аналитики  
[Tatyana.Divina@cushwake.com](mailto:Tatyana.Divina@cushwake.com)



### Марина Смирнова

Партнер, Руководитель  
департамента гостиничного  
бизнеса и туризма  
[Marina.Smirnova@cushwake.com](mailto:Marina.Smirnova@cushwake.com)



### Евгения Сафонова

Аналитик  
Торговая и складская  
недвижимость  
[Evgenia.Safonova@cushwake.com](mailto:Evgenia.Safonova@cushwake.com)



### Полина Афанасьева

Аналитик  
Офисная недвижимость  
[Polina.Afanasieva@cushwake.com](mailto:Polina.Afanasieva@cushwake.com)



### Екатерина Ногай

Младший Аналитик  
Складская недвижимость  
[Ekaterina.Nogai@cushwake.com](mailto:Ekaterina.Nogai@cushwake.com)

Информация, содержащаяся в данном отчете предоставляется исключительно в информационных целях и не может быть использована какой-либо из сторон без предварительной независимой проверки. Классификации отдельных зданий регулярно пересматриваются, и подлежат изменению. Стандарты, используемые при классификации, соответствуют стандартам, установленным московским исследовательским форумом и Обществом промышленных и офисных риэлторов США, а также BOMA International. Использование полностью или частично информации из данного отчета допускается только с письменного согласия Cushman & Wakefield. Информация, содержащаяся в данной публикации, может быть процитирована только после получения соответствующего согласия.



Информация об отделе исследований и публикации  
доступны на [www.cwrussia.ru](http://www.cwrussia.ru)

Cushman & Wakefield – ведущая компания на мировом рынке услуг в сфере коммерческой недвижимости. Команда C&W насчитывает порядка 53 000 сотрудников в 400 офисах и 60 странах мира. В 2019 году доход компании составил \$8,8 млрд

Сегодня компания лидирует по количеству сотрудников-членов RICS. Cushman & Wakefield в России является членом Американской и Франко-российской торгово-промышленных палат, Гильдии управляющих и девелоперов, Российской ассоциации оценщиков и Института урбанистики и землепользования (ULI), а также партнером глобального сообщества CEEMEA Business Group.

В России компания была основана в 1995 году, сегодня в ней работают 250 опытных и высококвалифицированных экспертов. Cushman & Wakefield стала первой организацией в стране, сертифицированной по стандартам Королевского института сертифицированных оценщиков (RICS). Работа с нашей компанией предоставляет особые преимущества арендаторам и собственникам недвижимости.

Московский офис Cushman & Wakefield ведет проекты во всех регионах России, в странах СНГ и за рубежом (включая динамично развивающийся рынок Узбекистана), формируя, при необходимости, транснациональные команды для решения сложных задач.

Деятельность компании представлена 12 ключевыми направлениями, охватывающими все секторы коммерческой недвижимости: земля, офисы, склады, производство, торговая недвижимость, гостиницы и курорты, развлекательные центры, инфраструктура.

Неоднократно Cushman & Wakefield была удостоена престижных наград премий CRE Awards, Euromoney, Best Office Awards и пр.

Неотъемлемой частью корпоративной культуры компании является социальная ответственность.

“

Мы развиваем сервис в рамках новой парадигмы консалтинга: предоставляем клиенту гибкие решения и возможность сотрудничества с высококлассными специалистами, гарантирующими стопроцентный результат и пристальное внимание к деталям

**СЕРГЕЙ РЯБКОБЫЛКО**  
Управляющий партнер



Контакты

**CUSHMAN & WAKEFIELD РОССИЯ****РУКОВОДСТВО**

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



**Павел Ивашин**  
Финансовый директор, и. о.  
руководителя по управлению  
активами  
М +7 985 924 1671  
pavel.ivashin@cushwake.com

**РЫНКИ КАПИТАЛА**

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



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

**АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ**

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



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



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



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



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



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



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



**Анна Манькова**  
Торговая недвижимость  
М +7 916 552 6148  
anna.mankova@cushwake.com

**КОНСАЛТИНГ**

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



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



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



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



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



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



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



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



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