

Коммерческая недвижимость - Россия

Апрель 2021



www.cwrussia.ru

Макроэкономика

Рынки капитала

Офисы

Торговая недвижимость

Складская недвижимость

Гостиницы



Совет:

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

с.4 ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

Макроэкономический прогноз и основные факторы и тенденции

с.16 КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Анализ сегментов коммерческой недвижимости

с.51 НАША КОМАНДА

Контактная информация команды отдела Исследований рынка российского офиса Cushman & Wakefield

с.4 Глобальный контекст



с.09 Макроэкономика



с.16 Офисная недвижимость



с.26 Торговая недвижимость



с.34 Складская недвижимость



с.42 Гостиничная недвижимость



с.49 Индикаторы рынка



с.51 Лучшая исследовательская команда на рынке недвижимости России по версии Euromoney Real Estate Awards в 2012, 2014, 2016 и 2017 годах.



с.52 О компании



с.53 Cushman & Wakefield Россия



Совет:

Выберите интересующую статью и кликните на нее, чтобы перейти

ИНДИКАТОРЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ

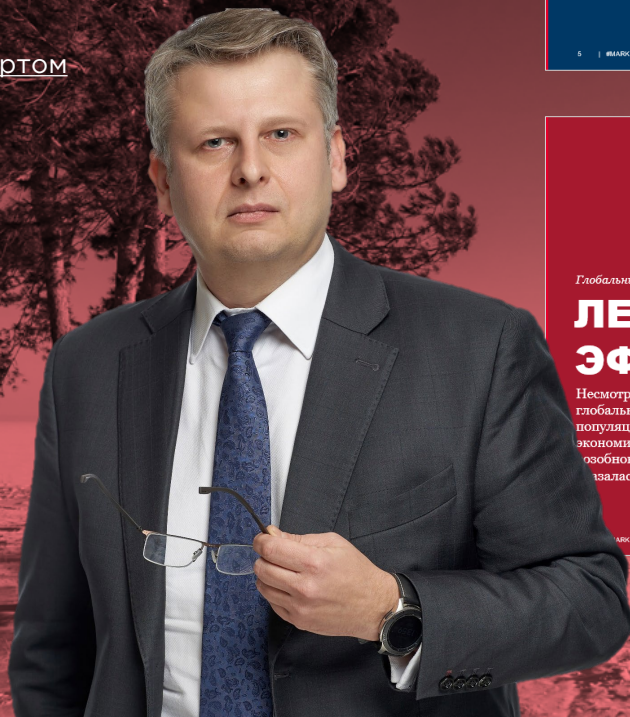


Теперь в отчете #MARKETBEAT мы публикуем индикаторы по всем сегментам рынка: офисная, торговая и складская недвижимость. Таблицу с основными показателями и ссылку для скачивания в формате excel можно найти в [конце отчета](#).

| ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / OFFICE MARKET | | | | | | | | | | | | | |
|--|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ (КЛАССЫ А, В И В-) / 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 | 2 189 | 1 171 | 974 | 812 | 666 | 976 | 1 371 | 747 | 441 | 457 | 163 | 378 | 236 |
| СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м | 9 849 | 11 020 | 11 994 | 12 806 | 13 472 | 14 448 | 15 819 | 16 566 | 17 007 | 17 464 | 17 627 | 18 005 | 18 241 |
| СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год | 37 | 37 | 12 | 24 | 13 | 57 | 508 | 22 133 | 20 048 | 17 598 | 19 285 | 20 012 | 20 952 |
| ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ | 9,0% | 13,7% | 11,1% | 9,6% | 8,3% | 7,7% | 12,3% | 13,7% | 10,0% | 11,7% | 9,2% | 8,6% | 11,4% |
| ОБЪЕМ СДЕЛОК, тыс. кв. м | 1 854 | 825 | 1 847 | 2 027 | 2 117 | 1 739 | 1 294 | 1 261 | 1 636 | 1 901 | 1 999 | 2 061 | 1 537 |

| ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / RETAIL MARKET | | | | | | | | | | | | | |
| РОССИЯ (ВКЛЮЧАЯ МОСКВУ) / RUSSIA (INCLUDING MOSCOW) | | | | | | | | | | | | | |
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м | 1 589 | 1 387 | 1 514 | 1 361 | 1 914 | 1 456 | 2 346 | 1 877 | 1 699 | 636 | 558 | 570 | 441 |
| СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м | 6 951 | 8 338 | 9 852 | 11 212 | 13 126 | 14 583 | 16 929 | 18 806 | 20 505 | 21 142 | 21 700 | 22 270 | 22 710 |
| 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 | 281 | 658 | 1 009 | 1 384 | 1 047 | 1 236 | 415 | 721 | 859 | 789 |
| СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м | 2 146 | 2 643 | 3 005 | 3 340 | 3 629 | 4 009 | 4 383 | 4 627 | 4 844 | 4 444 | 4 444 | 4 444 | 4 444 |
| СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год | 99 480 | 87 388 | 88 102 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 | 100 000 |
| СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / WAREHOUSE MARKET (CLASS A) | | | | | | | | | | | | | |
| РОССИЯ (ВКЛЮЧАЯ МОСКВУ) / RUSSIA (INCLUDING MOSCOW) | | | | | | | | | | | | | |
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м | 1 740 | 1 562 | 702 | 1 696 | 7 258 | 7 960 | 1 078 | 15 692 | 17 497 | 18 426 | 19 635 | 21 020 | 22 239 |
| СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м | 7 420 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 | 8 000 |
| МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ / MOSCOW AGGLOMERATION | | | | | | | | | | | | | |
| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
| НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, тыс. кв. м | 742 | 760 | 400 | 261 | 658 | 1 009 | 1 384 | 1 047 | 1 236 | 415 | 721 | 859 | 789 |
| СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, тыс. кв. м | 3 533 | 4 293 | 4 693 | 4 974 | 5 629 | 6 638 | 8 032 | 9 078 | 10 315 | 10 730 | 11 451 | 12 311 | 13 080 |
| СТАВКА АРЕНДЫ, руб. за кв. м в год | 3 480 | 3 330 | 3 340 | 3 800 | 4 200 | 4 300 | 4 600 | 4 150 | 3 650 | 3 300 | 3 600 | 3 900 | 4 100 |
| ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ | 2,0% | 5,0% | 3,9% | 1,0% | 1,0% | 1,0% | 6,0% | 8,0% | 8,0% | 7,0% | 5,5% | 3,6% | 3,5% |

Видео с экспертом



#MARKETBEAT

Глобальный контекст

УСТАЛОСТЬ ОТ ЛОКДАУНОВ

На фоне общего консенсуса относительно приоритета безопасности в мире растет усталость от локдаунов. Во 2 квартале возможно мы увидим попытки национальных правительств выйти из локдаун-коалиции.

5 | #MARKETBEAT Q1-2021

#MARKETBEAT

Глобальный контекст

РЕПРАЙСИНГ НЕДВИЖИМЫХ АКТИВОВ

Во втором квартале, по мере того, как ситуация стабилизируется и горизонт планирования оптимизируется, возможна активизация инвестиционного рынка и изменение ценообразования.

7 | #MARKETBEAT Q1-2021

Глобальный контекст

ЛЕТО 2021 – ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ ВАКЦИНАЦИИ

Несмотря на высокие темпы вакцинации в развитых экономиках, восстановление глобальных коммуникаций будет возможно только после достижения популяционного иммунитета в отстающих странах. Преимущество имеют крупные экономики (Китай, США), не имеющие внутренних границ – эти страны могут возобновлять экономическую активность без оглядки на партнеров. Европа оказалась в более сложном положении.

#MARKETBEAT Q1-2021

Глобальный контекст

УСТАЛОСТЬ ОТ ЛОКДАУНОВ

На фоне общего консенсуса относительно приоритета безопасности в мире растет усталость от локдаунов. Во 2 квартале возможно мы увидим попытки национальных правительств выйти из локдаун-коалиции.

Глобальный контекст

ЛЕТО 2021 – ОЖИДАЕМЫЙ ЭФФЕКТ ВАКЦИНАЦИИ

Несмотря на высокие темпы вакцинации в развитых экономиках, восстановление глобальных коммуникаций будет возможно только после достижения популяционного иммунитета в отстающих странах. Преимущество имеют крупные экономики (Китай, США), не имеющие внутренних границ – эти страны могут возобновлять экономическую активность без оглядки на партнеров. Европа оказалась в более сложном положении.

Глобальный контекст

РЕПРАЙСИНГ НЕДВИЖИМЫХ АКТИВОВ

Во втором квартале, по мере того, как ситуация стабилизируется и горизонт планирования отодвинется, возможна активизация инвестиционного рынка и изменение ценообразования.

В ВОСТОЧНОЙ ЕВРОПЕ ЗАТИШЬЕ

Первый квартал 2021 года продемонстрировал минимальную инвестиционную активность. Однако прогнозы по годовым объемам пока не пересматриваются.

2,2

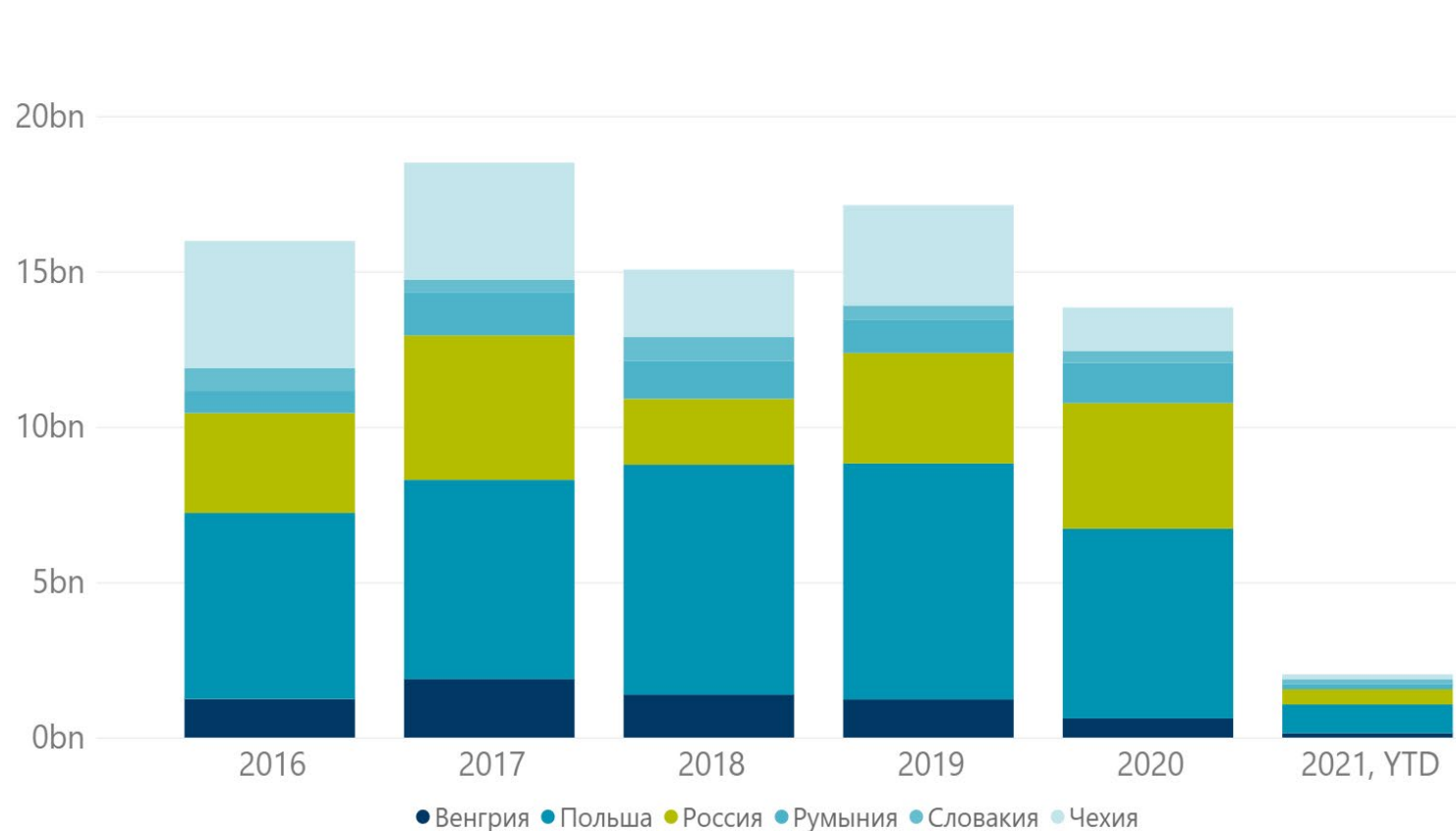
млрд евро

Объем инвестиций в Восточной Европе в 1 кв. 2021г.

REAL CAPITAL ANALYTICS

Источник: Real Capital Analytics

Объем инвестиций в основные рынки Центральной Европы по состоянию на 01.04.2021г., евро



ФУНДАМЕНТАЛЬНЫЕ ФАКТОРЫ

- В реальных показателях экономика РФ восстановится до уровня 2019 года к середине 2022 г. Пандемия отняла у нас 3 года.
- Разрыв между потребительской инфляцией и дефлятором ВВП, сформировавшийся в 2020 году, будет компенсирован в 2021, что приведет к опережающему росту цен производителей и снижению рентабельности.
- Потребительский сектор в 2020 году потерял более 13% и будет отставать от других секторов экономики.
- В 2021 г. продолжается рост безработицы.

Видео с экспертом



МАКРОЭКОНОМИКА

| | 2019 | 2020 | 2021 | 2022 | 2023 |
|------------------------------|-------|--------|--------------|-------|-------|
| Рост ВВП, % | 1,19 | -2,37 | 2,15 | 2,77 | 1,98 |
| RUB/USD | 64,7 | 72,1 | 70,11 | 66,82 | 62,61 |
| ИПЦ, % | 4,4 | 3,39 | 5,15 | 4,17 | 4,00 |
| Дефлятор ВВП, % | 4,10 | -3,78 | 13,62 | 3,47 | 5,42 |
| Кредитная ставка, % | 7,32 | 5,05 | 4,25 | 4,44 | 5,06 |
| Госдолг, % от ВВП | 13,95 | 20,16 | 24,61 | 25,73 | 22,69 |
| Потребительские расходы, % | 2,75 | -13,19 | 0,78 | 1,04 | 1,98 |
| Оборот розничной торговли, % | 1,95 | -4,18 | 4,48 | 0,42 | 0,17 |
| Безработица, % | 4,6 | 5,91 | 6,61 | 6,16 | 5,73 |
| Мировая цена на нефть BRENT | 64,18 | 43,21 | 64,50 | 62,97 | 63,36 |

Источник: Moody's forecast as of March 2021

ЗАТУХАЮЩИЙ РОСТ ЭКОНОМИКИ ПОСЛЕ ПАНДЕМИИ

-3,1%

Падение ВВП России

По итогам 2020 г.

1,2%

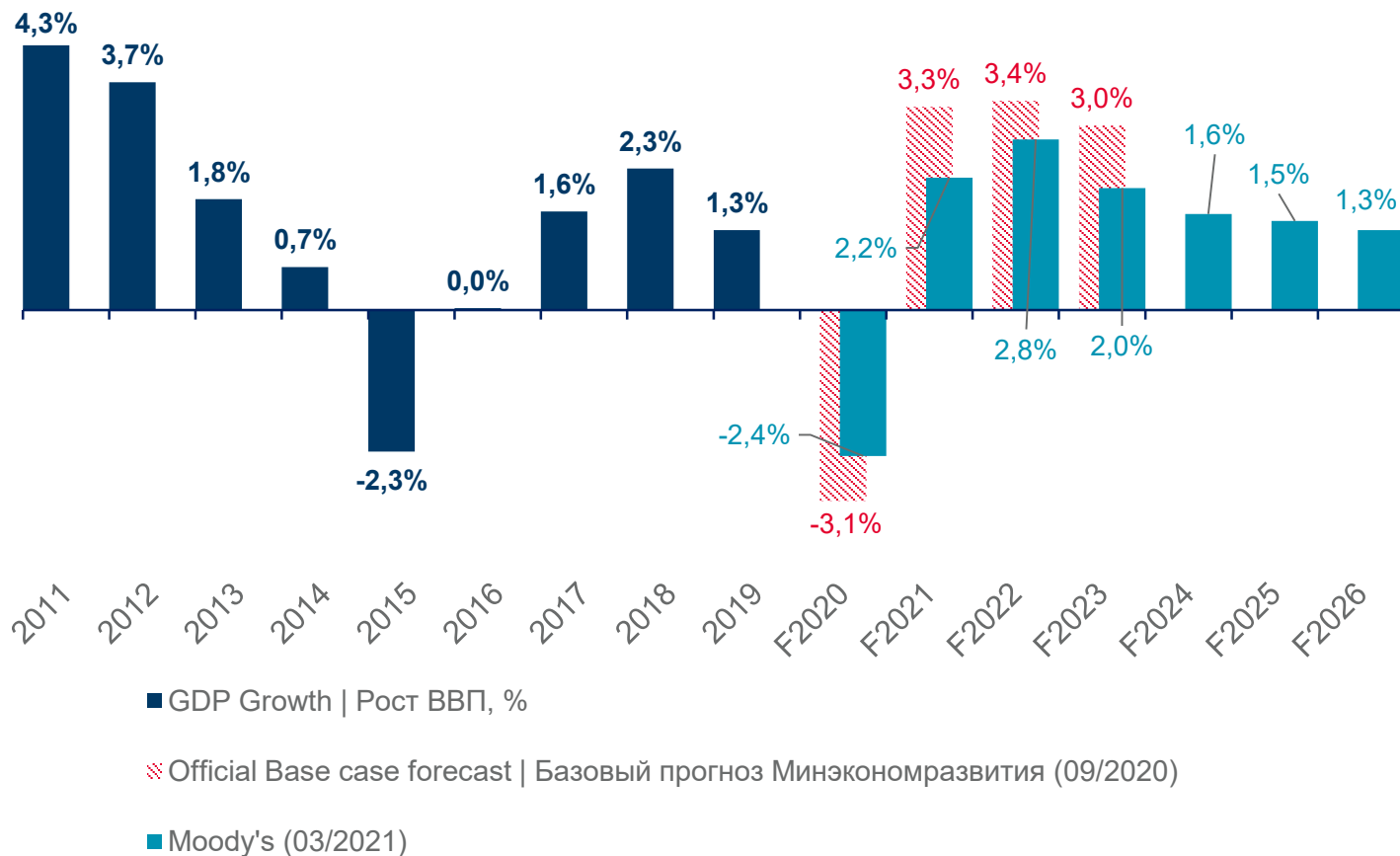
Прогнозируемый
среднегодовой темп роста
ВВП

В 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,
Moody's Analytics



ИПОТЕЧНЫЙ БУМ 2020

2020 год принес прирост ипотечного долга домохозяйств на 21%. За тот же период потребительский долг вырос лишь на 7,7%. Снижение процентных ставок привело к тому, что процентная нагрузка на домохозяйства не выросла, а активное досрочное погашение ипотечных кредитов свидетельствует о сохранении потенциала этого рынка. Скорее всего рост продолжится, хоть и не столь активный, поэтому розничный сектор будет испытывать дефицит платежеспособного спроса.

21%

Рост ипотечного долга в
России 2020 г.

Исторический рекорд

29%

Рост потребительского долга
в Москве 2020 г.

Источник: ЦБ РФ

БАЛАНС ИПОТЕЧНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ ДОМОХОЗЯЙСТВ

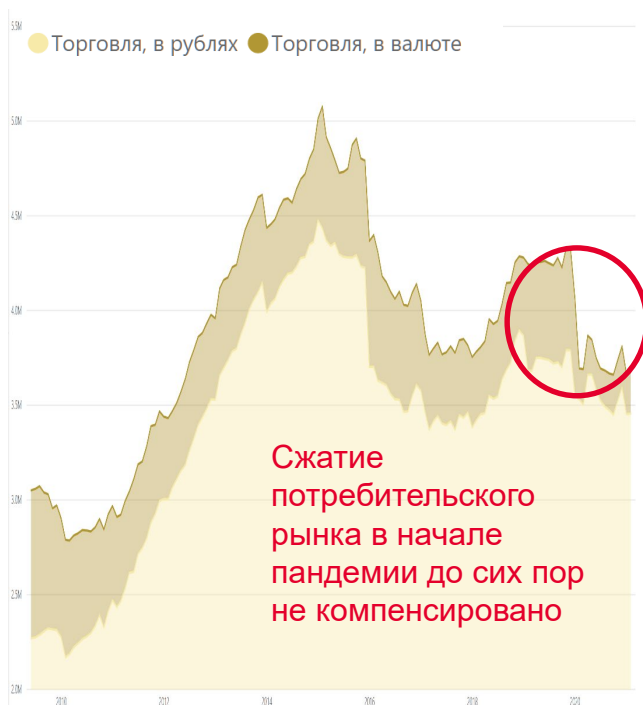
● Процентная нагрузка ● Погашено за месяц ● Выдано ипотечных кредитов за месяц



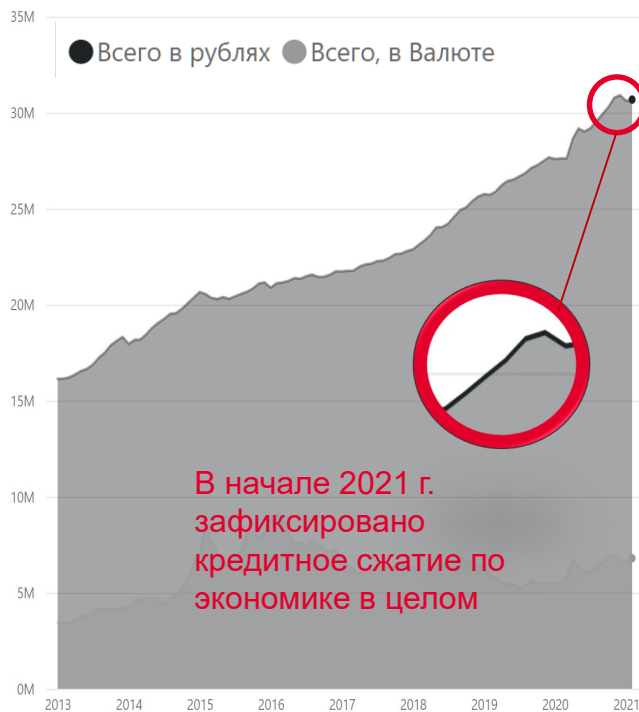
КРЕДИТОВАНИЕ БИЗНЕСА

Корпоративный долг показывал положительную динамику в 2020 году, что неудивительно, так как компаниям пришлось компенсировать выпадающие доходы за счет наращивания долга.

Задолженность предприятий оптовой и розничной торговли, млн руб.



Корпоративный долг в России, млн руб.



В конце 2020-начале 2021 наметилась тенденция к кредитному сжатию в экономике. Пока оно не сравнимо по масштабам с 2015 годом, однако является тревожным сигналом. Повышение ключевой ставки до 4,5% также окажет сдерживающее влияние на кредитование бизнеса. Пока действия ЦБ осторожны и аккуратны, однако, мы будем внимательно следить за динамикой корпоративного долга.

В розничной и оптовой торговле ситуация предсказуемая. Долг сократился примерно на 25% в марте 2020 года и остается на этом уровне по сию пору. Кредитование торговли определяет количество и ассортимент товаров в цепочках поставки. Торговое кредитование краткосрочное и не чувствительно к ключевой ставке, поэтому отсутствие роста долга по мере отмены локдаунов можно списать на пессимизм ритейлеров относительно объемов продаж в 2021 г.

Источник: ЦБ РФ

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.

486

млн евро

Сумма инвестиционных сделок в 1 квартале 2021 г.

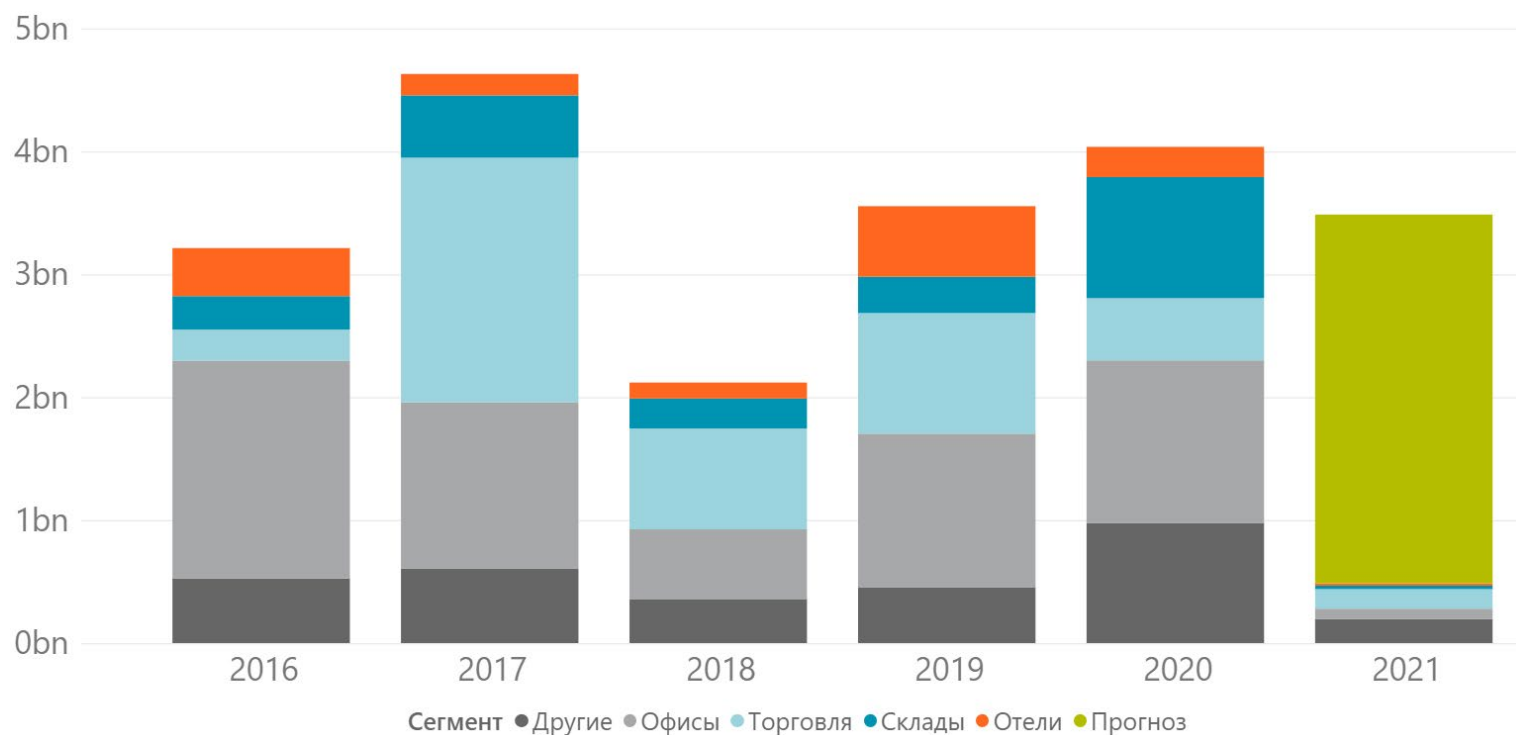
3,5

млрд евро

Прогноз объема инвестиционного рынка России в 2021 г.

Источник: Real Capital Analytics,
Cushman & Wakefield

Объем инвестиций по сегментам, евро



ТРАНСГРАНИЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ МИНИМАЛЬНЫ

В начале 2021 года трансграничные инвестиции составили лишь 10% от общего объема. На пандемическую инвестиционную паузу наложилась экономическая и геополитическая неопределенность.

396

млн евро

Чистый отток иностранного капитала в 2019 г.

215

млн евро

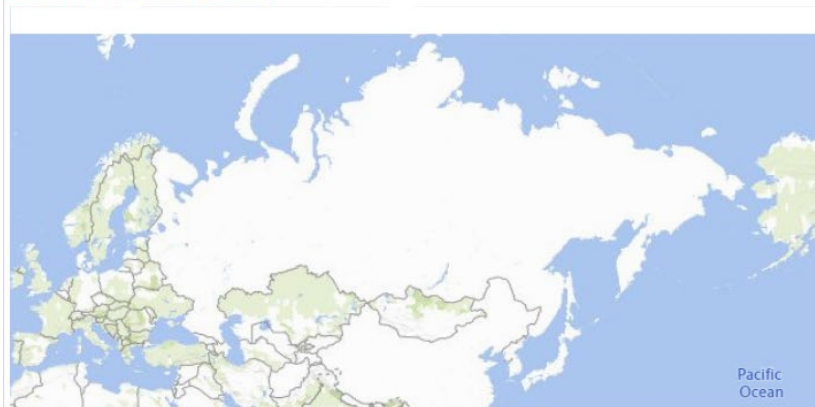
Чистый отток иностранного капитала за 2020 г.

Source: Real Capital Analytics

INVESTMENTS (MILLION EURO)



DIVESTMENTS (MILLION EURO)



TOTAL INVESTMENTS
mIn EURO

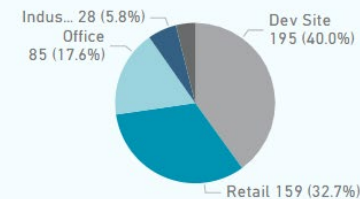
486

DOMESTIC

459

FOREIGN

27



TOTAL DIVESTMENTS
mIn EURO

(Blank)

NET FLOW
mIn EURO

27



Актуальная тема

2021: ПРОГНОЗ

- Центробанк завершил цикл снижения ключевых ставок. Россия присоединилась к клубу развивающихся рынков с растущими процентными ставками.
- «ИНФЛЯЦИЯ» - главное слово 2021 года. Следует обращать внимание не только на индекс потребительских цен, но и на цены производителей и на дефлятор ВВП.
- Спрэд между потребительской инфляцией и ростом производственных издержек будет создавать напряжение в экономике.
- В первом полугодии деловая активность будет низкой.
- Основная интрига заключается в параметрах макроэкономического прогноза, который готовит правительство.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Доля свободных площадей в конце первого квартала составила 11,4%. Показатель продолжит расти ввиду сдержанной активности арендаторов и зафиксируется на уровне 12-12,5% к концу года.
- Поглощение, скорее всего, останется в положительной зоне за счет ввода крупных объектов built-to-suit в 2021 году.
- В 2021 году активность арендаторов остаётся на уровне 2020 года, однако будут происходить изменения в структуре спроса.
- Новое строительство 2021 года превысит показатель прошлого года за счет ввода нескольких крупных built-to-suit проектов. В 2022 году показатель снизится. Сохранится дефицит качественных крупных блоков.

Москва 1 кв. 2021 г. Класс А, В+ и В-

18,6 млн кв. м

Общее количество офисных помещений

310 тыс. кв. м

Новое строительство

2,1 млн кв. м (11,4%)

Количество свободных площадей

432 тыс. кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

9%

Ставка капитализации на «прайм» офисы

Офисная недвижимость

2021: ОТРАЖЕНИЕ 2020

В текущем году рынок полноценно ощутит негативный эффект кризисного 2020 года. К концу 2022 года рынок начнет восстанавливаться и войдет в фазу роста в 2023-2024 году.

Видео с экспертом



ПРОГНОЗЫ: ЭФФЕКТ 2020 ГОДА СТАНЕТ ЗАМЕТЕН В 2021

В 2023-2024 гг. ожидается начало восстановления и последующий рост после умеренной активности арендаторов и сдержанных показателей офисного рынка в 2021-2022 гг.

450

тыс. кв. м

Новое строительство (классы А и В)

Прогноз на 2021 г.

155

тыс. кв. м

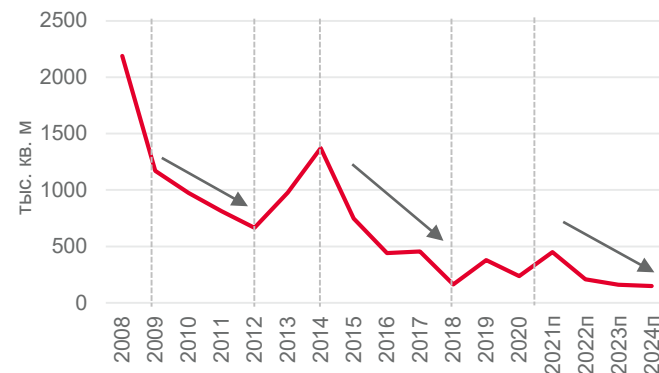
Новое строительство (классы А и В)

Ожидаемый годовой показатель в 2023-2024 гг.

Источник: Cushman & Wakefield

Девелоперский цикл составляет в среднем 3-4 года, и сейчас мы видим завершение проектов, начатых до 2020 года. В кризис, как правило, начало строительства новых объектов откладывается. Эффект или «эхо» кризиса становится заметным по прошествии двух-трех лет с момента начала спада. Поэтому ощутимые последствия кризиса мы увидим в 2023-2024 гг.

Новое строительство и кризисы



Прогноз нового строительства 2021 года был пересмотрен в сторону повышения - показатель будет на уровне 450 тыс. кв. м. Ожидается ввод объектов, которые перенесли сроки открытия с 2020 года, в том числе ряда крупных объектов built-to-suit. Двукратное снижение нового строительства в 2022 году связано с отсутствием крупных проектов built-to-suit и сохранением спекулятивного строительства на уровне 2021 года. Минимальные объемы нового строительства мы увидим в 2023-2024 гг.

ОФИС КАК МЕСТО КОЛЛЕКТИВНОГО ТРУДА

Необходимость личного взаимодействия сотрудников подтверждает востребованность офисных пространств и трансформирует подходы к их организации.



Зачастую спонтанная коммуникация коллег в офисе может привести к созданию нового продукта, а обмен идеями – к переосмыслению привычных подходов к решению задач. Именно поэтому виртуальные встречи не станут полноценной заменой личному общению. В процессе брейнсторминга сам офис становится частью креативного процесса. В условиях гибридного формата работы создание креативных пространств для коллабораций и всех видов коммуникаций (командные обсуждения, приватные дискуссии) может существенно повысить эффективность рабочего процесса и вовлеченность сотрудников.

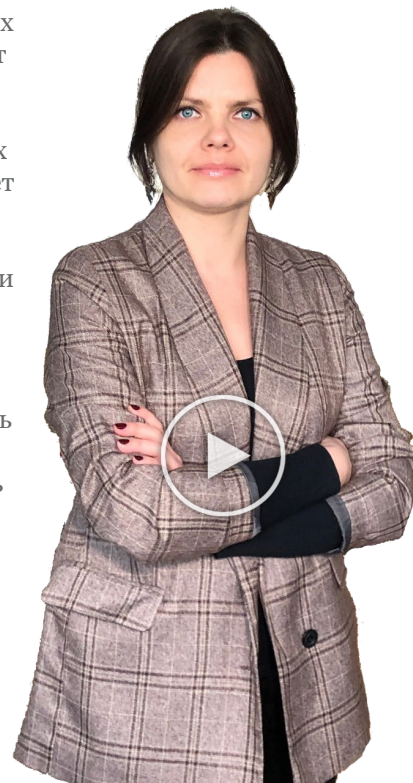
Все вышеперечисленное привело к укреплению функций офиса как «хаба» и «витрины» компании, отражающей корпоративные ценности. В связи с трансформацией роли офиса и внедрением удаленной работы в жизнь сотрудников повысилась вариативность рабочих пространств.

Ранее выбор офиса был напрямую связан с количеством работающих в компании сотрудников. Сейчас у организаций появилась маневренность в организации рабочего пространства. Так, переформатировав офис и сократив занимаемые площади, можно сэкономить и позволить себе арендовать небольшую площадь в качественном здании в центре. Или, наоборот, оптимизировать затраты, выбрав офис в децентрализованной локации. В данном случае класс здания и ставка зависит от возможностей арендатора, однако общий уровень ставок ниже, чем в центре. Компании, осуществляющие деятельность в научной/инновационной сфере, могут заинтересоваться арендой офиса в тематическом кластере. Другие потенциальные арендаторы офисов могут рассмотреть возможность организации «хабов» для работы в различных районах города в зависимости от мест проживания сотрудников.



Полезные ссылки:

Отчет «Будущее офисного рынка. Глобальная трансформация» можно скачать [по ссылке](#)



Коротко о ключевых трендах развития офисного рынка смотрите в видео

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

82% нового строительства квартала представлено объектами built-to-suit.

310 ТЫС. КВ. М

Новое строительство (классы А и В)

1 кв. 2021 г.

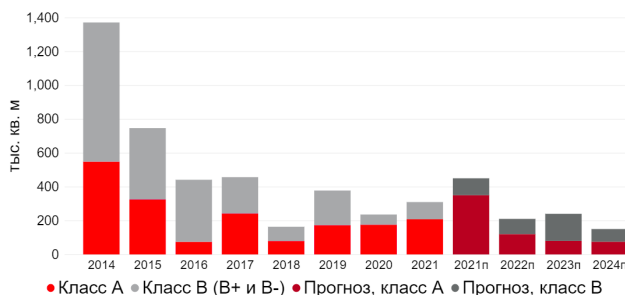
253 ТЫС. КВ. М

Офисная площадь объектов built-to-suit

1 кв. 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Новое строительство



Новое строительство и поглощение



За первые три месяца 2021 года было введено 310 тыс. кв. м офисных площадей в классах А и В – это на 30% больше, чем за весь прошлый год. Стремительный рост показателя связан с вводом двух крупных built-to-suit проектов. 56% нового строительства квартала представлено бизнес-кластером Ростех-Сити, офисная площадь которого составляет 174 тыс. кв. м. Одним из наиболее ожидаемых к вводу объектов стал БЦ Два Капитана, площади в котором займет Московская областная дума. Пользующийся популярностью у арендаторов Ленинградский коридор пополнился новым бизнес-центром класса А - Аркус 4 (18 тыс. кв. м).

Крупнейшие сделки новой аренды, 1 кв. 2021 г.



Офисная недвижимость

СПРОС

В начале 2021 года предпосылки для роста объема спроса отсутствуют, показатель не превысит уровень прошлого года.

Объем сделок по классам, тыс. кв. м



Объем спроса первых трех месяцев 2021 года остался на уровне аналогичного периода прошлого года и составил 432 тыс. кв. м. В настоящий момент нет предпосылок для существенного изменения динамики годового показателя по сравнению с 2020 г. Стоит также помнить о том, что квартал – слишком короткий период для определения тенденций будущих периодов. Мы ожидаем, что к концу года объем спроса не покажет роста по сравнению с 2020 годом и будет на уровне 1,5 млн кв. м.

ГИБКИЕ РАБОЧИЕ ПРОСТРАНСТВА: ОФИС КАК СЕРВИС

Сотрудники компаний стали воспринимать офис как сервис — теперь он выполняет роль витрины корпоративных ценностей, центра обучения, зоны для взаимодействия команд и коллабораций сотрудников.

252

тыс. кв. м

Объем рынка гибких рабочих пространств

Апрель 2021 г.

1,36%

Доля сегмента от общего предложения офисных площадей

Апрель 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

33% сделок новой аренды, заключенных с участием крупнейших консультантов в первом квартале, были закрыты в гибких рабочих пространствах. Средний размер сделки составляет 1 373 кв. м. Но половина всего объема сделок консультантов в гибких офисных пространствах меньше 748 кв. м. Сделки, площадь которых превышает 1 000 кв. м, единичны. Примером такой сделки выступает аренда 6 тыс. кв. м компанией «Ситроникс» в гибком офисе, расположенном на Волгоградском проспекте, 32.

За первые три месяца 2021 года предложение гибких рабочих пространств выросло на 12 тыс. кв. м. Для сравнения — в первом квартале прошлого данное значение было выше на 37%. Это связано с тем, что еще пару лет назад сегмент был преимущественно представлен спекулятивными площадками, а сейчас операторы отдают предпочтение открытию новых локаций после заключения сделок формата built-to-suit.

В ближайшие годы развитие гибких офисов продолжится, так как переход на гибридный формат работы формирует новые подходы к использованию офисных пространств. Так, компании при желании переформатировать офис в гибкое рабочее пространство могут выбрать один из следующих вариантов:

- арендовать готовый гибкий офис
- формат built-to-suit/аренда по операторской модели — арендатор самостоятельно выбирает помещение, заключает договор аренды с собственником, приглашает оператора для отделки и управления помещением
- самостоятельно переоборудовать офис с учетом гибкого графика работы сотрудников.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ СВОБОДНЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

В 2021-2022 гг. уровень вакансии будет расти. Стабилизация показателя на уровне 12% ожидается в 2023 году.

11,6%

Доля свободных помещений

Апрель 2021 г.

Класс А и В

12,2%

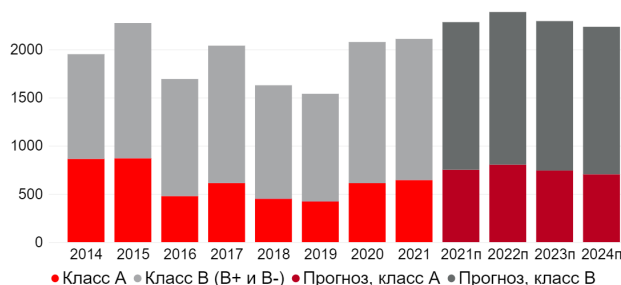
Доля свободных помещений

Прогноз на конец 2021 г.

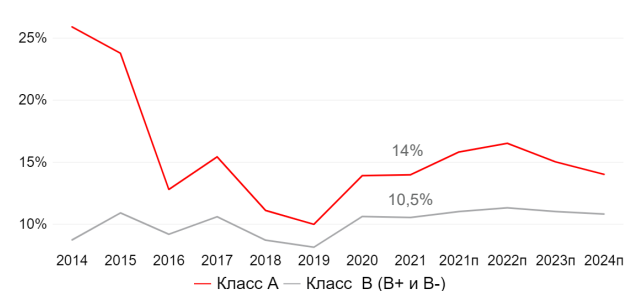
Класс А и В

Источник: Cushman & Wakefield

Свободные помещения*



Доля свободных помещений*



Доля свободных площадей на конец первого квартала составила 11,4%. Значение показателя осталось на уровне конца 2020 года как в целом по рынку, так и отдельно по классам А и В.

В апреле индикатор продолжил расти. К концу 2021 года уровень вакансии достигнет 12,2% (+ 0,6 п.п. к текущему значению). Незначительный рост показателя связан с тем, что в прошедшем году большинство компаний уже среагировало на экономические последствия пандемии, сократив занимаемые площади или трансформировав стратегию использования офиса. Дополнительным фактором роста показателя выступит отсутствие драйверов роста частного сектора и стагнация экономики. В 2022 году уровень вакансии продолжит расти, а в 2023 году на фоне восстановления спроса показатель вернётся к уровню 12%.

*Данные по 2021 году:

2021 – актуальные данные за 4 месяца ; 2021п – прогноз на конец года

ПОГЛОЩЕНИЕ

Поглощение вышло в положительную зону в 1 кв. 2021 г. за счет ввода крупных объектов built-to-suit.

277

ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение

1 кв. 2021 г.

245

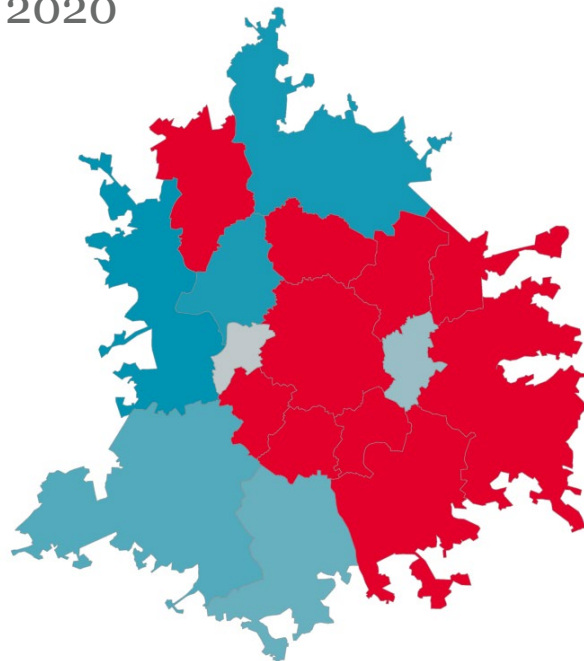
ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение

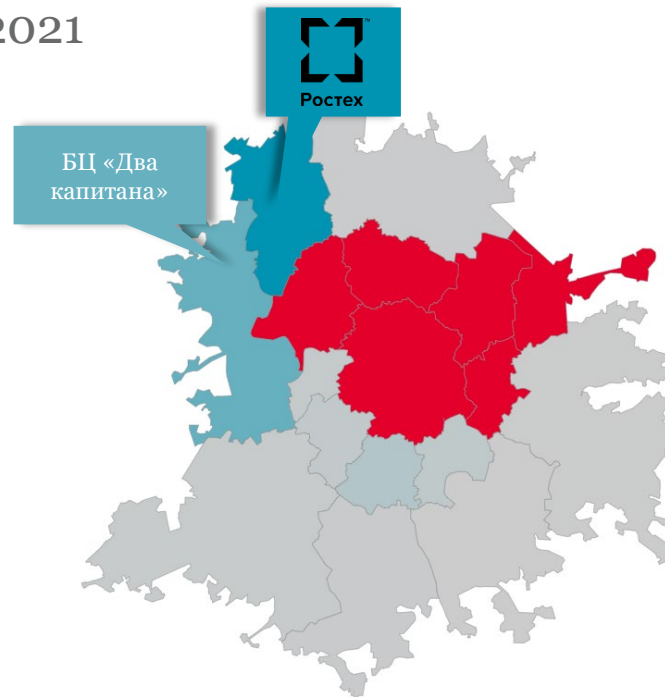
Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

2020



2021



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.

СТАВКИ АРЕНДЫ

Арендные ставки вернутся к росту в 2023-2024 гг.

20 914

руб. за кв. м в год

Январь – апрель 2021 г.

Рублевый эквивалент

Все сделки аренды на рынке

279

долл. за кв. м в год

Январь – апрель 2021 г.

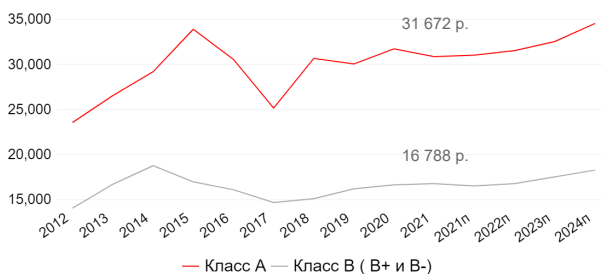
Долларовый эквивалент

Все сделки аренды на рынке

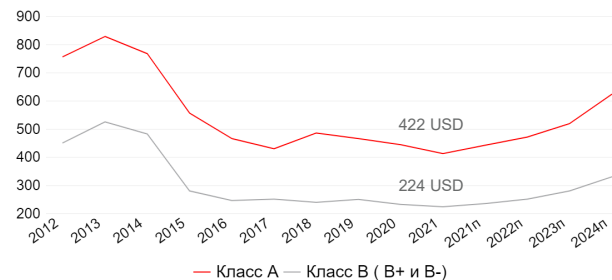
Все ставки аренды указаны без учета НДС и операционных платежей

Источник: Cushman & Wakefield

Ставки аренды в рублевом исчислении*



Ставки аренды в долларовом исчислении*



По итогам первых трех месяцев 2021 года средневзвешенная ставка аренды снизилась на 2% по сравнению со значением 2020 года. При этом в классе А показатель снизился на 5,8% - интерес арендаторов направлен в сторону наиболее экономически выгодных вариантов размещения.

В классе В ставка аренды выросла на 2,3%.

По нашим прогнозам, в 2021-2022 гг. арендные ставки номинально останутся на уровне 2020 г., однако в реальном исчислении рынок столкнется с падением показателя. Накопленное инфляционное давление будет определять заметный рост ставок на фоне восстановления спроса в 2023-2024 гг.

*Данные по 2021 году: 2021 – актуальные данные за 4 месяца; 2021n – прогноз на конец года

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Потребительский сегмент, показавший снижение в прошлом году, продолжает находиться под давлением. Оборот розничной торговли в первые два месяца 2021 года остается в отрицательной зоне.
- Посещаемость торговых центров Москвы не восстановилась – по итогам первого квартала 2021 года показатель отстает от аналогичного периода 2019 года почти на 20%. Вероятно, к концу года отставание сократится и составит около 10%.
- Строительная активность в России в 2021 году превысит прошлогодний показатель почти на 40% - в регионах будут запускаться крупные проекты, сроки открытия которых были перенесены в связи с пандемией.

5,7 млн кв. м

Общее количество торговых площадей в Москве

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

42 тыс. кв. м

Новое строительство в Москве, 1 кв. 2021 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

БОРЬБА ЗА ПОКУПАТЕЛЕЙ

В условиях ограниченных финансовых ресурсов населения, падения посещаемости и увеличения доли онлайн торговли, торговым центрам и ритейлерам особенно важна таргетированная коммуникация со своей целевой аудиторией и укрепление её лояльности.

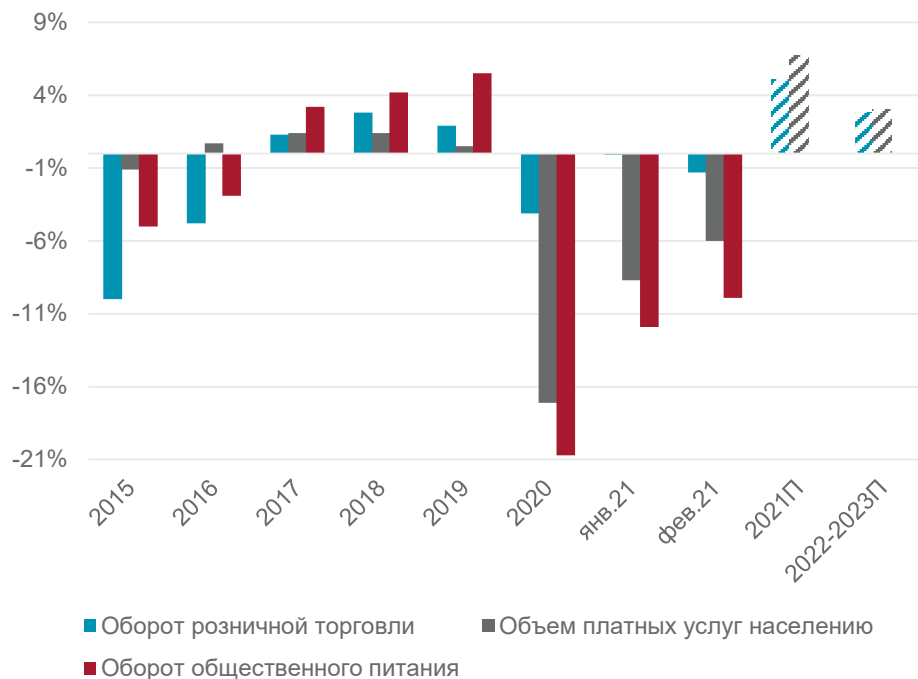
Видео с экспертом



ПОТРЕБЛЕНИЕ ВСЕ ЕЩЕ В ОТРИЦАТЕЛЬНОЙ ЗОНЕ

Полное восстановление потребительского сегмента до уровня 2019 года может затянуться на 2-3 года.

Потребительский рынок России



Источник: Росстат, Прогноз Минэкономразвития от сентября 2020 года

По итогам 2020 года потребительский рынок оказался в отрицательной зоне. Помимо оборота розничной торговли, снизившегося на 4,1%, значительное падение показали сектор услуг и оборот общественного питания (-17,1% и 20,7% в 2020 году соответственно). Данные сегменты сильнее пострадали из-за пандемии, так как их работа была приостановлена на несколько месяцев, а также практически отсутствовала возможность реализации услуг онлайн.

Однако несмотря на почти полное снятие ограничений, оборот розничной торговли, ресторанный бизнес и сфера услуг в первые два месяца 2021 года пока не восстановились до уровня прошлого года. Росту показателей мешают ограниченные финансовые ресурсы населения и, как результат, снижение среднего чека, а так же опасения населения, связанные с нахождением в общественных местах.

По официальному прогнозу, ожидается, что оборот розничной торговли отыграет падение в 2021 году. Однако восстановление сектора услуг и общественного питания будет происходить более медленными темпами.

ВЫСОКАЯ КОНВЕРСИЯ ЧАСТИЧНО КОМПЕНСИРУЕТ СНИЖЕНИЕ ПОСЕЩАЕМОСТИ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ

АКТУАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ

март 2021

ВАКАНСИЯ В ТЦ МОСКВЫ

9%

ПОСЕЩАЕМОСТЬ* ТЦ МОСКВЫ

80%

ПРОГНОЗ

дек'2021

дек'2022

9,5-10%

8-9%

90%

90-95%

Посещаемость торговых центров все еще отстает от докризисных показателей примерно на 20%. Вакцинация населения и снижение уровня опасений по поводу заражения коронавирусной инфекцией может простимулировать увеличение посещаемости торговых центров до уровня 90-95% от показателя 2019 года. Дальнейшее восстановление до докризисного уровня может быть сдержано активным развитием онлайн торговли и ограниченной покупательской способностью населения.

Однако несмотря на снижение посещаемости, многие объекты отмечают более высокую конверсию. Потребители всё чаще приходят в торговые центры целенаправленно для совершения покупок и в меньшей степени подвержены импульсным тратам.

Доля свободных площадей в торговых центрах Москвы остается на уровне 9%. Вероятно, в течение года мы увидим незначительную ротацию арендаторов и увеличение вакансий до 9,5-10%.

*% от показателей аналогичного периода 2019 года

ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА ПОСТЕПЕННО ЗАМЕДЛЯЮТСЯ

Сейчас завершается реализация проектов, начатых 2-3 года назад. Начало строительства новых торговых объектов анонсируется в единичных случаях.

112

тыс. кв. м

Новое строительство
в России

1 кв. 2021 г.

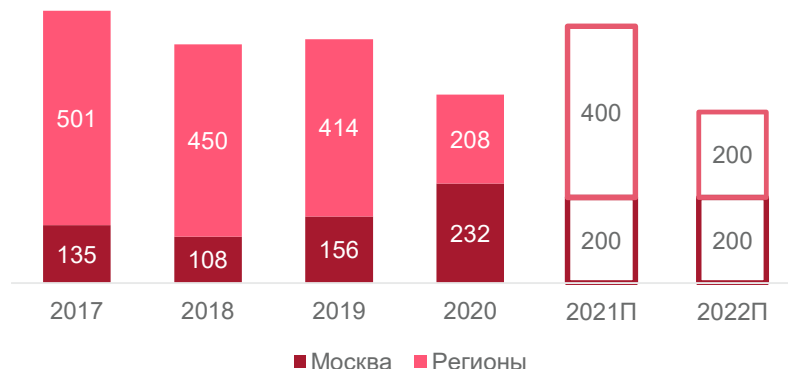
600

тыс. кв. м

Новое строительство
в России

Прогноз на 2021 г.

Ежегодный ввод торговых площадей, тыс. кв. м



В первом квартале 2021 года в России было открыто 4 форматных торговых центра общей торговой площадью 112 тыс. кв. м. Крупнейшим объектом, введенным в эксплуатацию, стал ТЦ «Макси» в Кирове (GLA – 45 тыс. кв. м). До конца года в регионах России будут открыты еще несколько крупных объектов торговой площадью более 40 тыс. кв. м.

В основном крупные торговые центры строятся в городах-миллионниках, где более высокая покупательская способность населения, а также в городах с недостаточной обеспеченностью торговыми площадями на тысячу жителей. Например, в Нижнекамске, где на сегодняшний момент не открыто ни одного форматного торгового центра, идет строительство ТЦ «Рамус Молл» (GLA – 68 тыс. кв. м).

В Москве же фокус девелоперов смещается в сторону строительства небольших торговых центров – средний размер торгового объекта на стадии строительства в столице составляет 16 тыс. кв. м, тогда как в регионах в два раза больше – 35 тыс. кв. м.

Показатель нового строительства в России в 2021 году составит 600 тыс. кв. м торговых площадей, из которых на Москву придется около 200 тыс. кв. м – будут открываться торговые центры, перенесенные с 2020 года. В 2022 году строительная активность будет ниже – сейчас девелоперы редко анонсируют запуск строительства новых торговых центров.

РОССИЯ И ТУРЦИЯ – ЛИДЕРЫ ПО НОВОМУ СТРОИТЕЛЬСТВУ

В России на стадии строительства находится почти 30% всех торговых площадей, планируемых к вводу в Европе в 2021-2022 гг.



Несмотря на снижение строительной активности, Россия все еще остается в лидерах по новому строительству среди других европейских стран. Россия в два раза отстает от Европы по обеспеченности торговыми площадями – в Европе средний показатель составляет 312 кв. м на тысячу жителей, тогда как в России – 152 кв. м.

ПАНДЕМИЯ КАК ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЙ СТИМУЛ ДЛЯ ПРОРЫВНОГО РОСТА СЕГМЕНТА ОНЛАЙН ТОРГОВЛИ

Самые высокие темпы роста в 2020 году показали онлайн продажи продуктов питания – оборот операторов вырос на 250%.

2,7 млрд руб.

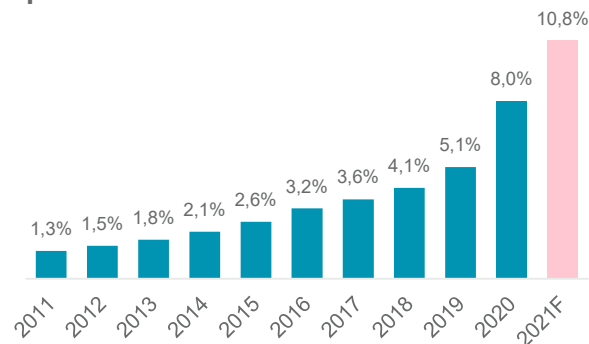
Оборот онлайн торговли
Россия, 2020 год

58 %

Рост онлайн торговли
2020 год

Источник: Data Insight, Centre for Retail Research, ONS

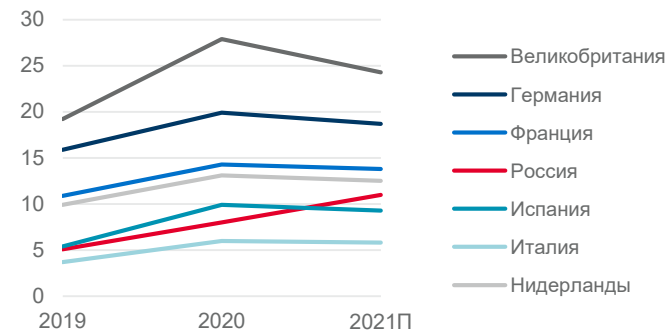
Онлайн-продажи в обороте розничной торговли России



Пандемия дала дополнительный стимул к развитию онлайн ритейла. Если в 2015–2019 гг. среднегодовой рост продаж составлял 24%, то на период 2021–2025 гг. ожидается значительное ускорение темпов роста – 37%.

Значительный рост сегмента доставки продуктов питания (+250%) во многом был достигнут за счет эффекта низкой базы. Доля онлайн продаж от общей выручки продуктовых ритейлеров пока незначительна – около 1%. В перспективе рост продолжится, однако более умеренными темпами.

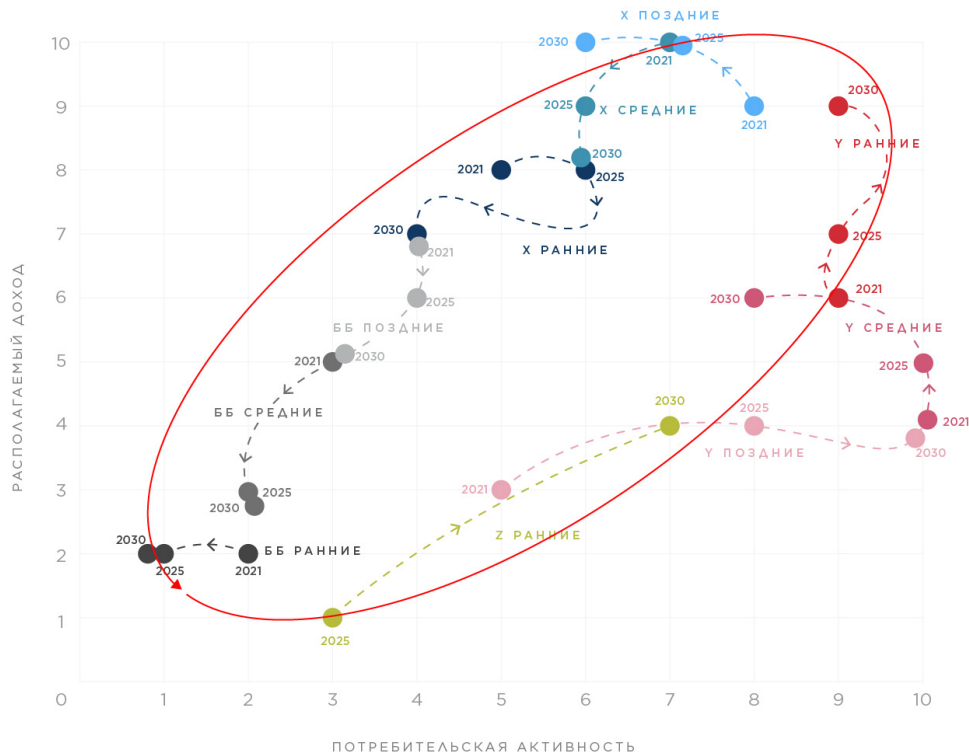
Онлайн-продажи в обороте розничной торговли в европейских странах, %



Доля онлайн-продаж в обороте розничной торговли в России пока не так высока (8% в 2020 году), как в европейских странах. Прежде прирост составлял не более 1 п.п. год к году, в 2020 – доля онлайн выросла на 3 п.п., что соответствует среднеевропейскому уровню. Больше всего за прошлый год доля онлайн продаж в обороте розничной торговли выросла в Великобритании (+9 п.п.), где за последние 10 лет темп прироста не превышал 2 п.п.

НОВЫЙ ВЗГЛЯД НА АУДИТОРИЮ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ

«Поколенческая петля»



ББ – Бэби-Бумеры (58-77 лет)
X – Поколение X (37-57 лет)

Y – Поколение Y, Миллениалы (19-36 лет)
Z – Поколения Z, Зумеры (до 18 лет)

Сжатие потребительского рынка, увеличение пенсионного возраста, старение общества и концентрация капитала у более старшего поколения оказывают значительное влияние на потребительский рынок и, в частности, на сегмент торговых центров.

Проанализировав потребителей через призму теории поколений*, мы получаем возможность идентифицировать целевую аудиторию торговых центров на горизонте 10 лет.

Увеличение среднего возраста вступления в брак и рождения детей, пенсионного возраста и продолжительности жизни приводят к росту потребительской активности среди людей старшего возраста.

Наибольшие располагаемые доходы сосредоточены в руках поколения X, и они будут оставаться активными еще на протяжении 5-10 лет. Также интересной целевой аудиторией для ритейла являются поздние бэби-бумеры и ранние миллениалы. Иными словами, на сегодняшний день широкая целевая аудитория торгового центра – 33-60 лет.

Разумная стратегия для ритейла – выбрать опорные поколения, которые сохранят свою экономическую силу на 10-летнем горизонте и оптимизировать торговое пространство под их ценности и привычки.

**Для более детального анализа потребительских предпочтений каждое поколение разделено на три субпоколения по 5-6 лет – ранние, средние и поздние.*

Выражаем благодарность PPF Real Estate за поддержку в проведении исследования «Новый взгляд на посетителей торговых центров»

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Объем нового строительства составил 52 тыс. кв. м. По нашим прогнозам ввод новых площадей достигнет 900 тыс. кв. м в 2021 году.
- На рынке остро ощущается нехватка объектов городской логистики. Офлайн магазины, обрабатывающие онлайн заказы, испытывают нагрузку в связи с возвращением покупателей. Многоканальный ритейл вынужден оптимизировать логистику с целью сохранения опции экспресс-доставки. Наряду с высоким спросом со стороны онлайн операторов мы фиксируем скачок спроса на дарксторы со стороны компаний сегмента e-grocery.
- Средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды на складские объекты класса А достигла 4 200 руб. / кв. м / год, что связано с высоким спросом и снижением уровня вакансии.

Москва 1 кв. 2021 г.

19,42

 млн кв. м

Общее предложение складских помещений, класс А и В

52

 тыс. кв. м

Новое строительство

3

 %

Уровень вакантных площадей, класс А

4 200

 руб. / кв. м / год

Средневзвешенная ставка аренды, класс А

10,5

 %

Ставка капитализации на складские объекты «прайм» в Московском регионе

Складская недвижимость

ПРОДОЛЖАЕТСЯ РОСТ СКЛАДСКОГО РЫНКА

На рынке сохраняется высокая активность. Ритейлеры находятся в поиске новых решений для повышения эффективности логистических цепочек.

Видео с экспертом



Стабильность рынка и устойчивость к экономическим спадам – отличительная черта складской недвижимости.

4 250

руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды*
в Московском регионе, класс А

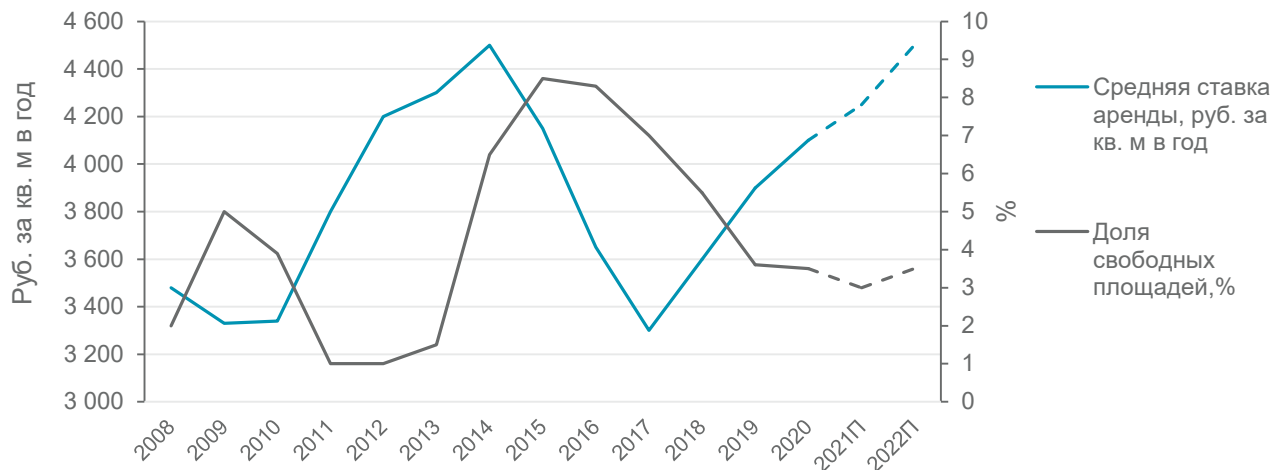
Прогноз на 2021 г.

3%

Доля свободных площадей
в Московском регионе, класс А

Прогноз на 2021 г.

Динамика доли свободных площадей и ставки аренды, Московский регион, класс А



В 2020 году изменение структуры потребления в пользу онлайн-торговли стало стимулом для рынка, действие которого будет ощущаться и в 2021 году.

В перспективе ближайших 5 лет мы можем ожидать рост спроса в регионах, при стабилизации показателя купленных и арендованных площадей в Москве и Московской области на уровне среднегодовых значений прошлых лет. Определенный риск несет фактор высокого индекса цен производителей, что будет способствовать удорожанию всех этапов в цепочке производства, повлечет рост стоимости строительства и, как следствие, рост ставок аренды.

Источник: Cushman & Wakefield

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

НОВЫЕ ФОРМАТЫ КАК ЭФФЕКТИВНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ РЫНКА

Запрос потребителей на быструю доставку и возрастающая стоимость земли вблизи и внутри МКАД ставят вопрос о поиске новых форматов складских объектов. Сегменты продуктов питания и универсальных магазинов развиваются особенно быстро и готовы внедрять инновации.

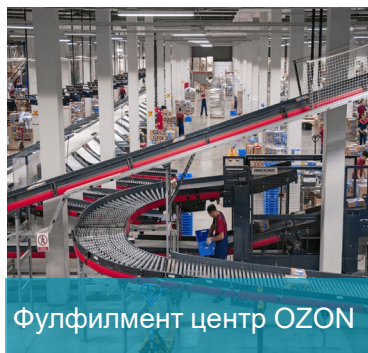
ПЕРВАЯ МИЛЯ



PNK Парк МКАД-М4

Многоуровневые складские объекты представляют собой два или более полноценных складских здания, расположенные как бы «друг на друге». Такой формат позволяет максимизировать плотность застройки земельного участка и обеспечивать одновременную погрузку / разгрузку большего числа машин.

Фулфилмент центры представляют собой крупные загородные объекты для подготовки и обработки заказов. Весь объем здания эффективно используется при помощи многоуровневых стеллажных мезонинов или капитальных перекрытий. Движение товара между различными уровнями здания осуществляется с помощью автоматизации. Такие объекты дают возможность быстрой обработки и отгрузки заказов.



Фулфилмент центр OZON

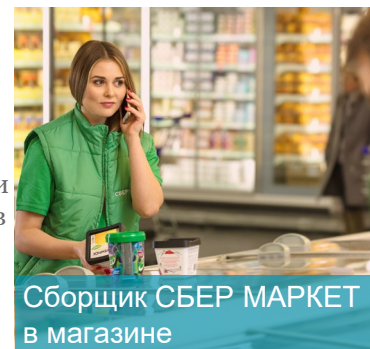
ПОСЛЕДНЯЯ МИЛЯ



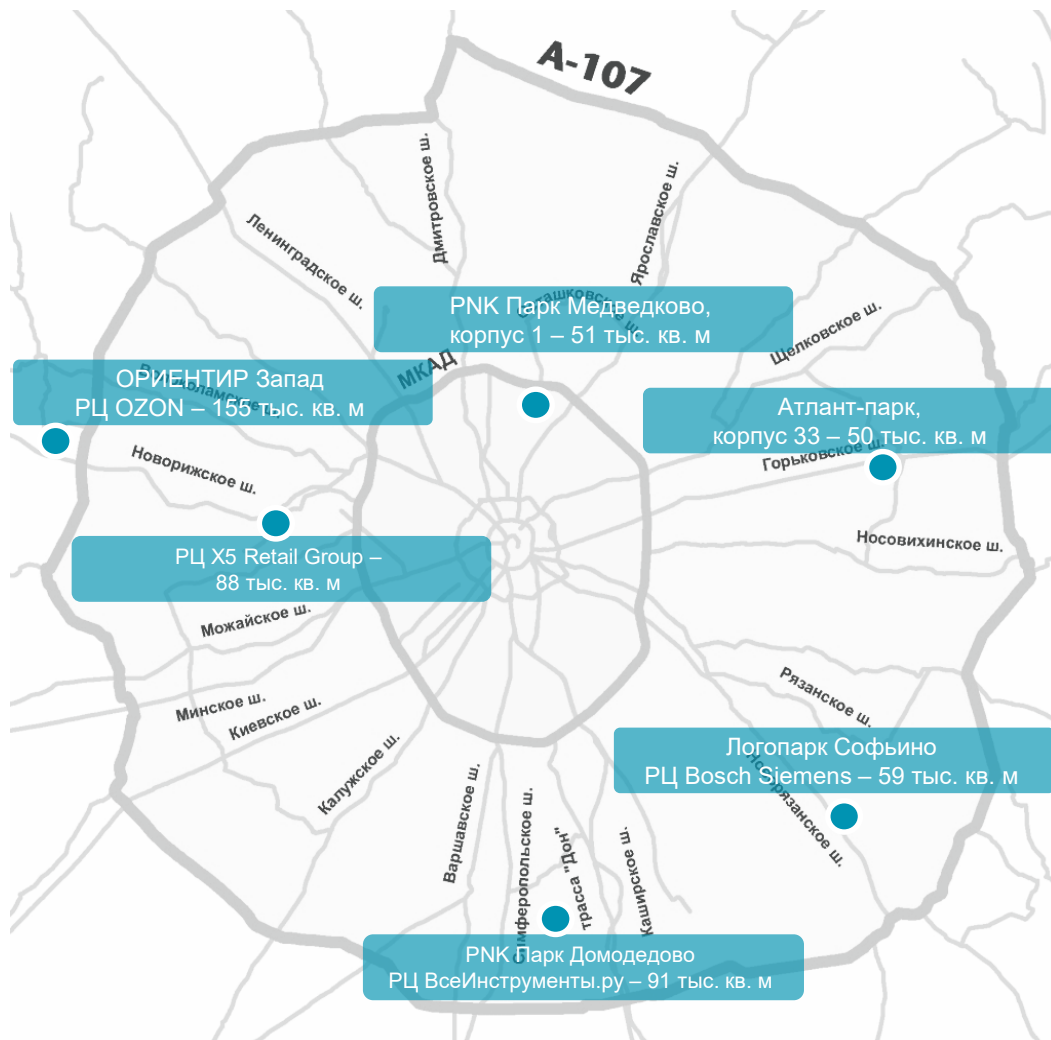
Даркстор САМОКАТ

Дарксторы обеспечивают открытую систему хранения товаров как в магазине, а не на складе, что позволяет быстрее собирать заказ. Основное требование к эффективному даркстору – расположение вблизи мест высокой концентрации потребителей.

Доставка из розничных магазинов стала особенно популярной в период пандемии и позволила внедрить экспресс-доставку на существующей логистике. С возвращением потребителей в офлайн нагрузка на магазин возрастает, в связи с чем многоканальные сети вынуждены создавать дарксторы и выводить в них онлайн бизнес. Сохранение опции доставки или самовывоза из ближайшего магазина позволяет потребителю иметь бесшовный опыт покупок и обогащает логистическую систему ритейлера.



Сборщик СБЕР МАРКЕТ в магазине



Складская недвижимость

ВЫСОКИЕ ТЕМПЫ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОЖИДАЮТСЯ ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА

В 1 кв. 2021 года в Московском регионе объем ввода составил 52 тыс. кв. м. До конца года показатель достигнет отметки в 900 тыс. кв. м, что превысит значение последних четырех лет. Высокий объем нового строительства – следствие рекордного спроса 2020 года.

Западное направление станет наиболее активным в 2021 году, на него приходится 27% новых площадей. Но диспропорция общего предложения по направлениям Московского региона сохранится даже с учётом нового строительства этого года: в южном направлении представлено 29% площадей класса А и В, доля других направлений не превышает 15%.

СТРОИТЕЛЬСТВО ЗА ЦКАДом

Завершение строительства ЦКАД (А-113) и ограничение движения фур на МКАД стимулируют рост строительства в 30-50 км от Москвы.

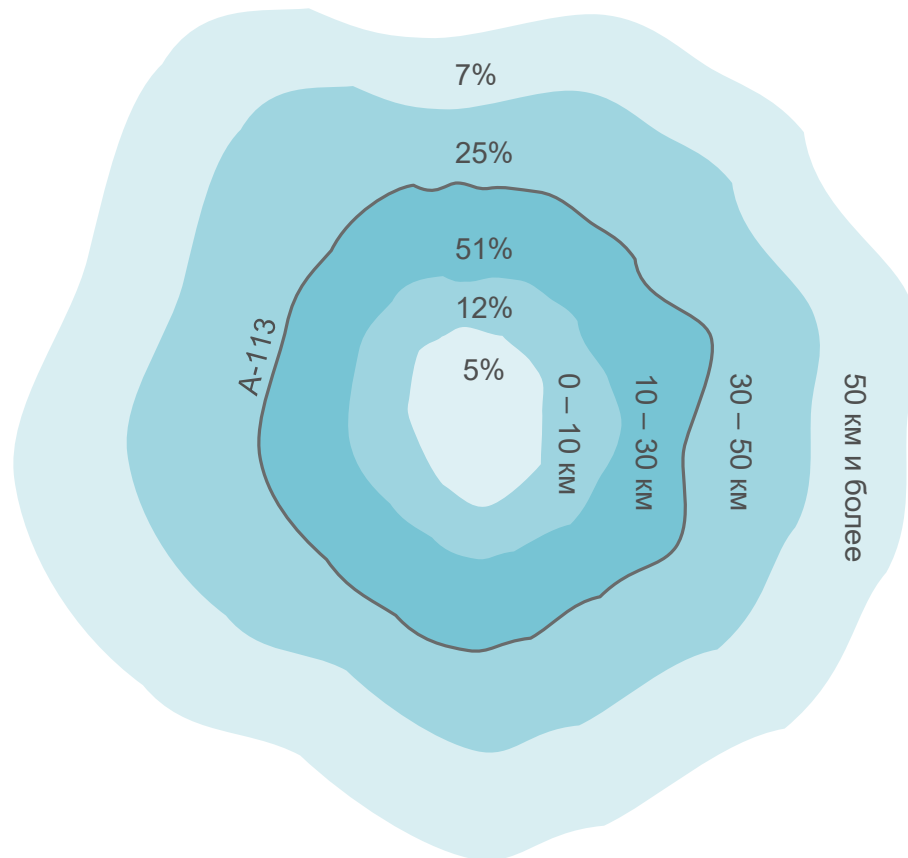
Практически полное завершение строительства и запуск основных частей ЦКАД способствовали введению ограничений на движение по МКАД. В 1 кв. 2021 года было ограничено движение транзитных машин весом более 12 тонн. Выезд на МКАД для грузовиков, обслуживающих жителей и предприятий Москвы и Московской области, стал возможен только с обязательным оформлением пропуска. С мая ограничения коснутся и машин весом более 3,5 тонн.

Для складского рынка это означает увеличение спроса на городские логистические решения, рост стоимости объектов вблизи МКАД, и, как следствие, развитие локаций вблизи ЦКАД и в поясе 30-50 км от Москвы (за ЦКАД).

На сегодняшний день зона в 10-30 км от МКАД – самая насыщенная по складскому предложению, в ней сконцентрировано 49% всех складских площадей класса А и В. Это связано с оптимальным балансом экономической эффективности объекта и логистической доступности. Ожидаемые ограничения и удорожание объектов вблизи МКАД обеспечили рост доли нового строительства в поясе 30-50 км до 25% в 2021 году (+11 п.п. год к году). Показатель в районе 10-30 км снизился с 78% в 2020 до 51% (-27 п.п.).

В перспективе ввод новых ограничений и трансформация МКАД в городскую магистраль будут способствовать смещению складских объектов первой мили к ЦКАД и росту востребованности городской логистики.

Новое строительство, класс А и В, 2021



НА РЫНКЕ СОХРАНЯЕТСЯ ВЫСОКАЯ АКТИВНОСТЬ

Объем арендованных и купленных площадей в 1 кв. 2021 года составил 369 тыс. кв. м, что соответствует среднеквартальному значению последних 5 лет.

369 тыс. кв. м

Объем арендованных и купленных площадей

Московский регион, класс А и В

1 кв. 2021 г.

1,8

млн кв. м

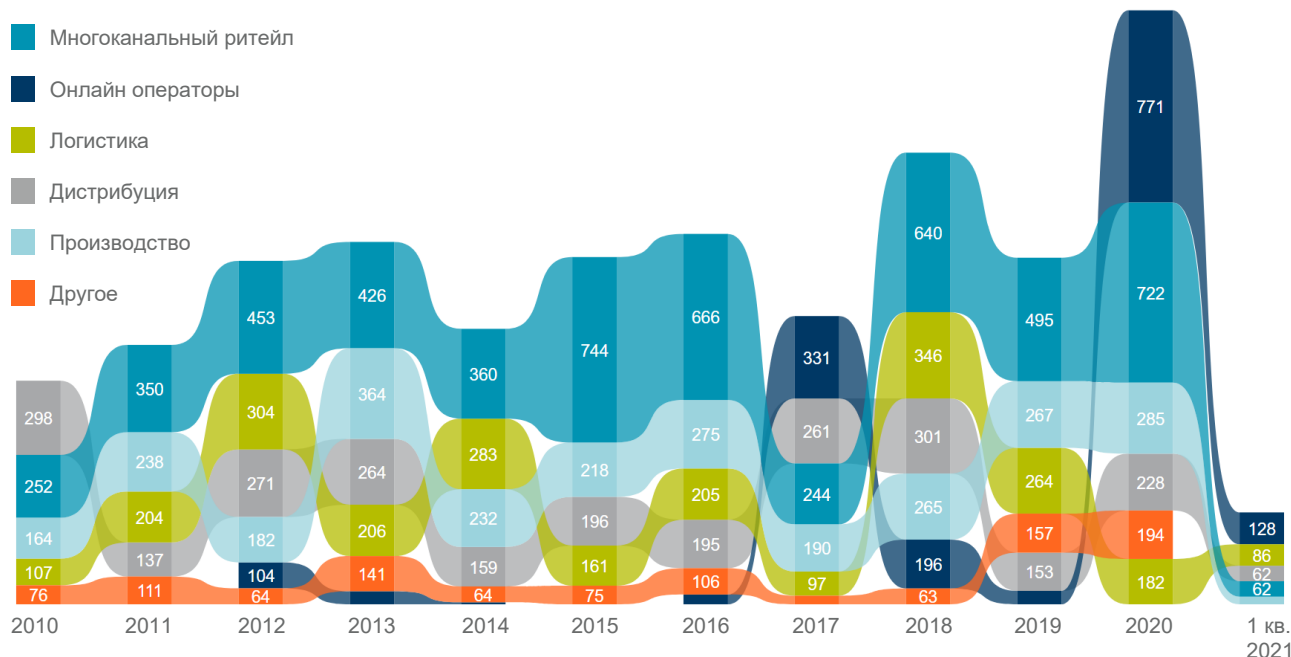
Объем арендованных и купленных площадей

в Московском регионе, класс А и В

Прогноз на 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

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



В 1 кв. 2021 года наиболее активными сегментами на рынке стали онлайн операторы и логистические компании. Многоканальный ритейл взял паузу после пикового спроса во второй половине прошлого года и продолжает поиск новых решений для повышения эффективности логистической цепочки. Нарращивают складские площади компании, не реализовавшие свои потребности в прошлом году.

РОСТ СПРОСА ЗА ПРЕДЕЛАМИ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

На рынке изменяется география спроса. Ритейлеры, драйверы спроса в регионах, развивают собственную логистику за пределами крупнейших рынков.

4 450

руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды в Санкт-Петербурге, класс А

1 кв. 2021 г.

3 900

руб. за кв. м в год

Средняя ставка аренды в других регионах, класс А

1 кв. 2021 г.

Источник: Cushman & Wakefield

Купленные и арендованные площади, классы А и В, тыс. кв. м



Драйвером спроса в регионах исторически выступали компании многоканального ритейла. Сделки с их участием за последние 5 лет составляли 45% всех купленных и арендованных площадей. В 2021 г. мы ожидаем, что крупные онлайн операторы начнут усиление и развитие собственной логистики в регионах. Спрос со стороны этой категории арендаторов будет постепенно расти. Точками роста станут наиболее густо населенные города, обладающие удобной транспортной доступностью и логистической системой.

Сделки в регионах, 2019-2020гг.

Купленные и арендованные площади, классы А и В, тыс. кв. м



ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- На фоне стабилизации ситуации с COVID-19 и началом всеобщей вакцинации в стране, гостиничный бизнес столицы в 1 кв. 2021 г. показал положительную динамику роста спроса на размещение, а также постепенное возобновление мероприятий в режиме оффлайн.
- В 1 кв. гостиничный рынок Москвы, движимый как бизнес-спросом, так и внутренним туризмом, продолжил постепенно наращивать темпы продаж номеров. По результатам первых трех месяцев года Загрузка гостиниц современного качества составила 53,6%, а Средняя цена на номер – 5 237 руб.
- Ожидается, что к концу 2021 г. гостиничное предложение современного качества Москвы увеличится на 961 номер. Открытие всех заявленных проектов ожидается во втором полугодии текущего года.

~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 3 мес. 2021 г.

961 номер

в 5 новых проектах

Номерной фонд к открытию до конца 2021 г.

[Видео с экспертом](#)



НОВЫЕ ГОСТИНИЧНЫЕ ОТКРЫТИЯ 2021 ГОДА

Ввод всех новых гостиниц ожидается во втором полугодии 2021 г.

961 номер

Новое предложение современного качества в Москве в 2021 г.

В пяти новых проектах

Новое предложение современного качества в 2021 г. в Москве*

| ПРОЕКТ | НОМЕРНОЙ ФОНД | ОТКРЫТИЕ |
|----------------------------------|---------------|----------|
| Marriott Imperial Plaza | 268 | Q3 |
| DoubleTree by Hilton Moscow | 99 | Q4 |
| Crowne Plaza Park Huaming | 340 | Q4 |
| Ibis Moscow Semenovskiy | 107 | Q4 |
| Hampton by Hilton Rogozhskiy val | 147 | Q4 |
| Всего | 961 | |

*Без учета Новой Москвы

Источник: Cushman & Wakefield

ПРИРОСТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ – СНОВА ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЙ

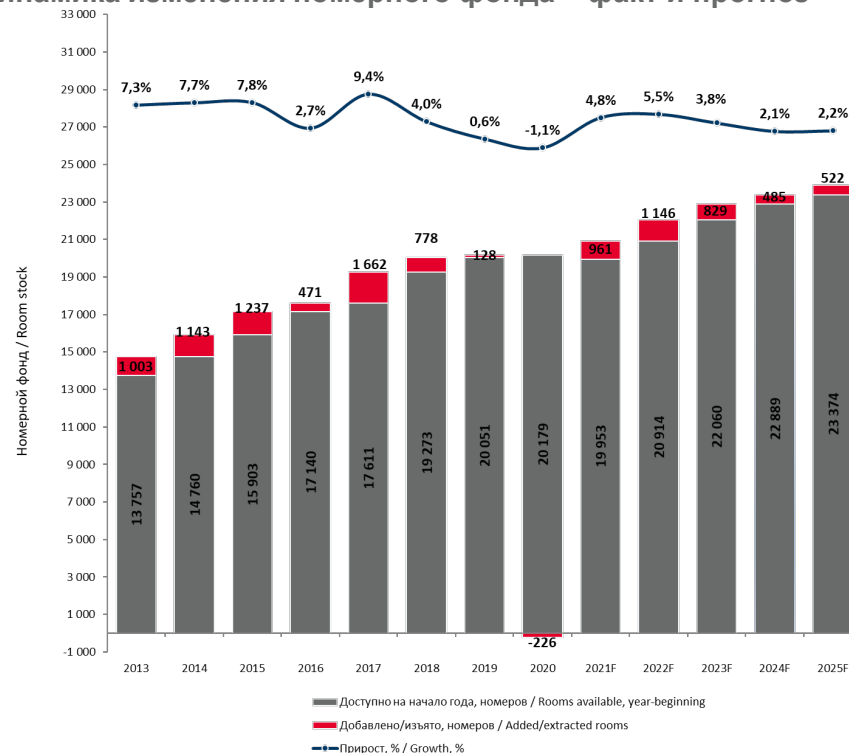
В случае реализации всех заявленных проектов номерной фонд современного качества вырастет почти на 5%.

4,8 %

Ожидаемый прирост рынка
современного качества

2021 г.

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



В пятилетней перспективе (2021-2025 гг.) среднегодовой темп прироста нового предложения современного качества в Москве ожидается невысоким и не превысит 3,7%.

2021: ПРОДОЛЖАЕМ ЖИТЬ ЗА СЧЕТ ВНУТРЕННИХ РЕЗЕРВОВ СПРОСА

В условиях затянувшегося открытия границ с другими странами, московские отели продолжают работать с внутренним спросом.

53,6%

Загрузка в 1 кв. 2021 г.

Рынок качественных отелей

-1,5 п.п.

Снижение Загрузки в 1 кв. 2021 г. по ср. с 1 кв. 2020 г.

Рынок качественных отелей

Источник: Cushman & Wakefield

Загрузка Рынка качественных отелей по сегментам –
1 кв. 2021 г. по ср. с 1 кв. 2020 г.



Результаты первого квартала 2021 года обнаружили минимальное различие в объемах спроса с аналогичным периодом 2020 года - с учетом того, что первые заметные снижения Загрузки в Москве были зафиксированы во второй половине марта 2020 года.

Очевидно, что к концу 1 кв. 2021 года московские гостиницы современного стандарта не только набрали обороты по продажам номеров, но в ряде ценовых сегментов (Экономичный и Среднеценовой) даже улучшили результаты по сравнению с аналогичным периодом в прошлом году (+2,2 п.п. и +4 п.п., соответственно).

Отсутствие иностранных клиентов больше всего бьет по высоким ценовым сегментам отелей, поэтому наиболее существенное отставание по Загрузке отмечалось в гостиницах Высокой и Люксовой категорий (-6,9 п.п. и -10,3 п.п.).

СТРАТЕГИЯ ЦЕНООБРАЗОВАНИЯ - ВОДОРАЗДЕЛ ПО ЦЕНОВОЙ КАТЕГОРИИ

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

5 237 руб.

Средняя цена на номер
в 1 кв. 2021 г.

Рынок качественных отелей

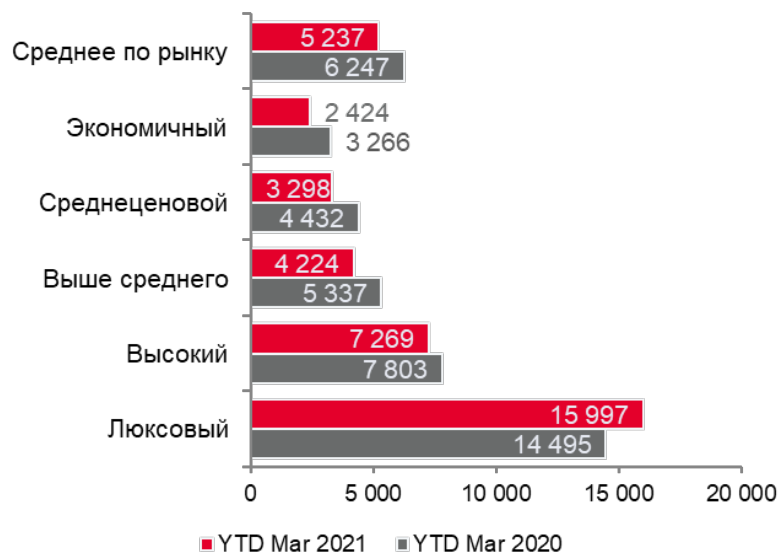
-16,2%

Снижение Средней цены на
номер по ср. с 1 кв. 2020 г.

Рынок качественных отелей

Источник: Cushman & Wakefield

Средняя цена на номер (руб.)
для Рынка качественных отелей по сегментам –
1 кв. 2021 г. по ср. 1 кв. 2020 г.



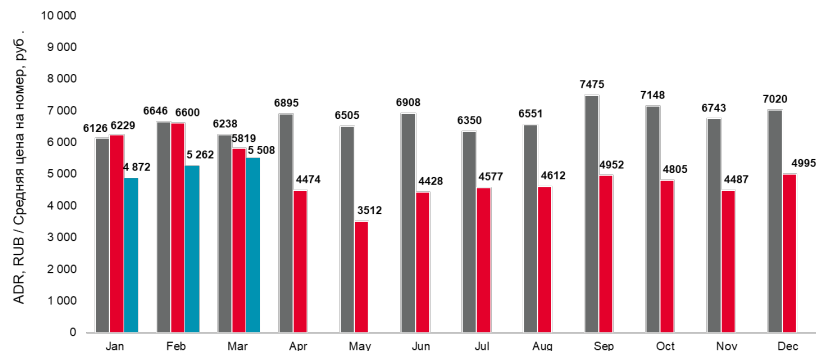
Прирост Средней цены на номер (в рублях) в московских отелях в 1 кв. 2021 г. относительно аналогичного периода 2020 года стал отрицательным практически для всех ценовых категорий отелей – за исключением Люксовых.

Одна из причин, по которой Люксовые отели смогли увеличить свою Среднюю цену на номер, кроется в изменении структуры спроса. На фоне действия ограничений на перемещения за границу, вызванные COVID-19, в московских Люксовых отелях отмечено сокращение объемов продаж корпоративным клиентам (по зафиксированным тарифам с учетом различных скидок) – при одновременном увеличении объемов продаж обеспеченным российским туристам, с большей готовностью выбирающих номера повышенных категорий и платящих полную цену.

СПРОС В 2021 Г. – ПРОДОЛЖАЕМ ЖИТЬ В ПАРАДИГМЕ 2020 Г.

Как и годом ранее, основной источник спроса на гостиничные услуги в Москве в 2021 г. – российские туристы и командированные.

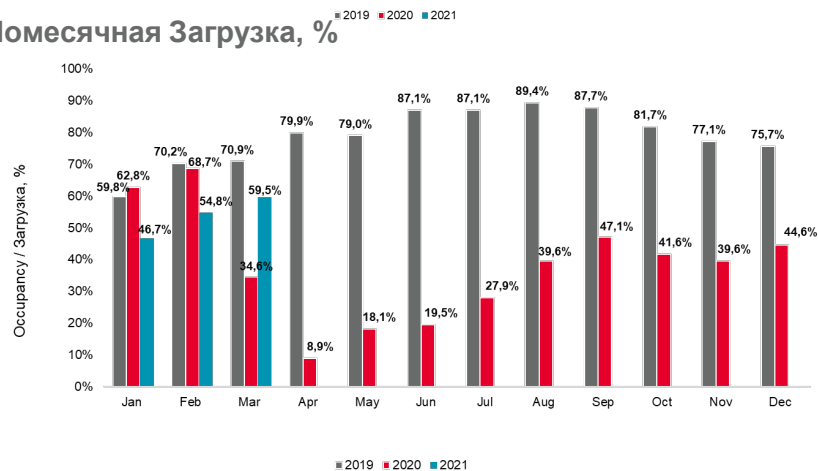
Помесячная Средняя цена на номер (руб.)



Несмотря на то, что в конце 2020 г. / с первых недель 2021 г. в России и в других странах мира началась массовая вакцинация, первые её результаты, как ожидается, проявятся не раньше второго полугодия. Как следствие, постепенное снятие режима ограничений на жизнь, работу и поездки граждан (в том числе, за границу) вряд ли будет возможно до достижения человечеством высокого уровня иммунизации.

В этом случае перспективы 2021 года выглядят для московских отелей вполне ясными, и спрос на традиционные гостиничные услуги (размещение, питание, мероприятия, велнесс) останется, в основном, внутренним. Это позволит восстановить среднерыночную Загрузку по итогам года до 55-60%, однако не даст возможности существенно прирастить цены размещения.

Помесячная Загрузка, %



#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 | 2 189 | 1 171 | 974 | 812 | 666 | 976 | 1 371 | 747 | 441 | 457 | 163 | 378 | 236 |
| СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, ТЫС. КВ. М | 9 849 | 11 020 | 11 994 | 12 806 | 13 472 | 14 448 | 15 819 | 16 566 | 17 007 | 17 464 | 17 627 | 18 005 | 18 241 |
| СТАВКА АРЕНДЫ, РУБ. ЗА КВ. М В ГОД | 37 | | 12 | 24 | 13 | 57 | 938 | 22 133 | 20 048 | 17 508 | 19 285 | 20 012 | 20 952 |
| ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ | 9,0% | 13,7% | 11,1% | 9,6% | 8,3% | 7,7% | 12,3% | 13,7% | 10,0% | 11,7% | 9,2% | 8,6% | 11,4% |
| ОБЪЕМ СДЕЛОК, ТЫС. КВ. М | 1 854 | 825 | 1 847 | 2 027 | 2 117 | 1 739 | 1 294 | 1 261 | 1 636 | 1 901 | 1 999 | 2 061 | 1 537 |

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ / RETAIL MARKET

РОССИЯ (ВКЛЮЧАЯ МОСКВУ) / RUSSIA (INCLUDING MOSCOW)

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|---------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ТЫС. КВ. М | 1 589 | 1 387 | 1 514 | 1 361 | 1 914 | 1 456 | 2 346 | 1 877 | 1 699 | 636 | 558 | 570 | 441 |
| СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, ТЫС. КВ. М | 6 951 | 8 338 | 9 852 | 11 212 | 13 126 | 14 583 | 16 929 | 18 806 | 20 505 | 21 142 | 21 700 | 22 270 | 22 710 |

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 | 702 | 520 | 1 207 | 1 633 | 2 358 | 2 013 | 1 805 | 930 | 1 209 | 1 376 | 1 228 |
| СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, ТЫС. КВ. М | 5 696 | 7 258 | 7 960 | 8 480 | 9 687 | 11 320 | 13 678 | 15 692 | 17 497 | 18 426 | 19 635 | 21 010 | 22 239 |

МОСКОВСКАЯ АГЛОМЕРАЦИЯ / MOSCOW AGGLOMERATION

| | 2008 | 2009 | 2010 | 2011 | 2012 | 2013 | 2014 | 2015 | 2016 | 2017 | 2018 | 2019 | 2020 |
|------------------------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|--------|
| НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ТЫС. КВ. М | 742 | 760 | 400 | 281 | 656 | 1 009 | 1 394 | 1 047 | 1 236 | 415 | 721 | 859 | 769 |
| СОВОКУПНЫЕ ПЛОЩАДИ, ТЫС. КВ. М | 3 533 | 4 293 | 4 693 | 4 974 | 5 629 | 6 638 | 8 032 | 9 078 | 10 315 | 10 730 | 11 451 | 12 311 | 13 080 |
| СТАВКА АРЕНДЫ, РУБ. ЗА КВ. М В ГОД | 3 480 | 3 330 | 3 340 | 3 800 | 4 200 | 4 300 | 4 500 | 4 150 | 3 650 | 3 300 | 3 600 | 3 900 | 4 100 |
| ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ | 2,0% | 5,0% | 3,9% | 1,0% | 1,0% | 1,5% | 6,5% | 8,5% | 8,3% | 7,0% | 5,5% | 3,6% | 3,5% |

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

ПРОСТРАНСТВЕННЫЙ АНАЛИЗ РОССИИ

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



ОТДЕЛ ИССЛЕДОВАНИЙ РОССИЙСКОГО ОФИСА КОМПАНИИ CUSHMAN & WAKEFIELD



Денис Соколов

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



Татьяна Дивина

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



Марина Смирнова

Партнер, Руководитель
департамента гостиничного
бизнеса и туризма
Marina.Smirnova@cushwake.com



Евгения Сафонова

Аналитик
Торговая и складская
недвижимость
Evgenia.Safonova@cushwake.com



Полина Афанасьева

Аналитик
Офисная недвижимость
Polina.Afanasieva@cushwake.com



Екатерина Ногай

Аналитик
Складская недвижимость
Ekaterina.Nogai@cushwake.com

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



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

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

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

Сегодня компания лидирует по количеству сотрудников-членов RICS. Cushman & Wakefield в России является членом Американской торгово-промышленной палаты, Гильдии управляющих и девелоперов, Российской ассоциации оценщиков, и Института урбанистики и землепользования (ULI), а также партнером глобального сообщества CEEMEA Business Group. В 2015 году завершилось слияние между Cushman & Wakefield и DTZ. Теперь объединенная компания под маркой Cushman & Wakefield с командой в более, чем 53 000 высококвалифицированных консультантов, представлена в 60 странах мира. Обороты компании превышают 8,8 млрд долл. США, площадь проектов в портфеле компании составляет более 380 млн квадратных метров.

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

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

“

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

СЕРГЕЙ РЯБКОБЫЛКО
Управляющий партнер

Контакты

CUSHMAN & WAKEFIELD РОССИЯ**РУКОВОДСТВО**

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



Павел Ивашин
Финансовый директор, 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 строительными
проектами
М +7 962 967 4846
pavel.yakimchuk@cushwake.com