

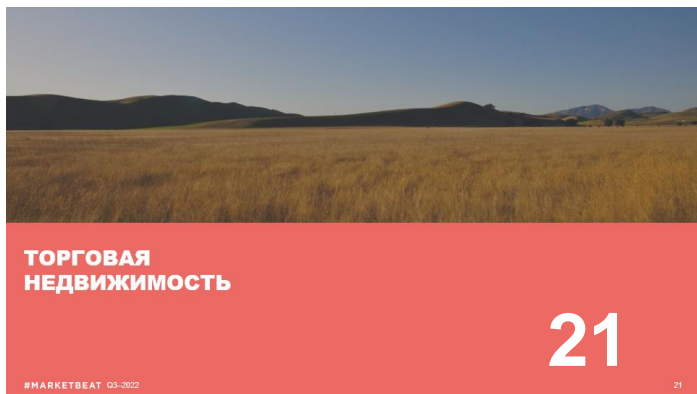
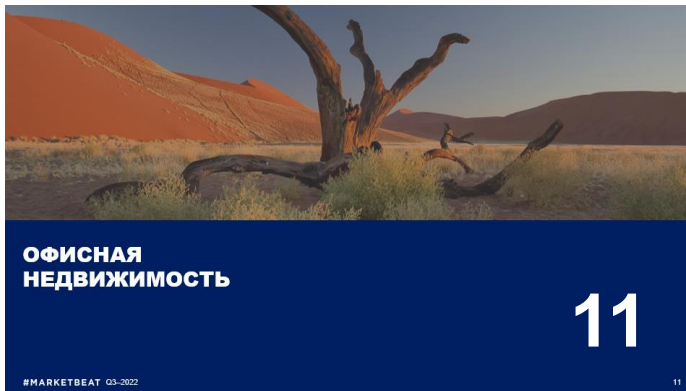
#MARKETBEAT

Q3 2022

ОКТЯБРЬ



Содержание





МАКРОЭКОНОМИКА

Затяжной спад вместо обвала

Несмотря на менее глубокий провал экономики, чем это ожидалось весной, новые вводные осени увеличивают риски реализации самых консервативных сценариев.

В сентябрьских прогнозах ЦБ из всех сценариев наиболее вероятным выглядит самый консервативный вариант. В этом случае стабилизация и выход из негативной динамики ВВП произойдёт не ранее 2025 года.

Введение разных уровней ограничений в регионах повышает риски для бизнеса до непрогнозируемых.

Основная задача бизнеса – адаптация к новой реальности на уровне стратегии. Иными словами, залогом выживания и развития для компаний будет не эффективное операционное управление и контроль расходов, а стратегические решения об инвестициях и дивестициях.

В контексте нехватки трудовых ресурсов имеет смысл обратить внимание на мотивацию и сохранение текущих команд, создание кадрового резерва и инвестирование в кадры начального уровня, чтобы растить лояльных квалифицированных сотрудников внутри компании.

7,5 %

Ключевая ставка ЦБ России по состоянию на октябрь 2022 г.

11-13 %

Прогноз инфляции на 2022 г.

-4 -6 %

Прогноз падения ВВП в 2022 г.

-28 -32 %

Импорт товаров в 2022 г.

ВЕРОЯТНОСТЬ
НЕГАТИВНЫХ СЦЕНАРИЕВ
РАСТЁТ

В сентябре 2022 года ЦБ и Минэк выпустили обновлённые прогнозы. Мы опираемся на прогноз ЦБ, как более проработанный с точки зрения различных сценариев.

Прогноз представляет три сценария («ускоренная адаптация», «базовый» и «глобальный кризис»).

Сейчас баланс рисков смещён в сторону негативных вариантов.

Наиболее вероятным выглядит сценарий «глобального кризиса», в терминологии ЦБ.

Важно понимать, что восстановления до уровня 2021 года, в классическом понимании, не произойдёт ни в одном из сценариев. Спад будет затяжным, а выход из него будет уже в новую реальность, в которой отдельные сектора экономики будут отмирать, а другие, наоборот, укрепляться.

Прогноз ЦБ РФ

Индикатор	Базовый сценарий				«Глобальный кризис»			
	2022	2023	2024	2025	2022	2023	2024	2025
Валовой внутренний продукт, %	(-6)–(-4)	(-4)–(-1)	1,5–2,5	1,5–2,5	(-6)–(-4)	(-8,5)–(-5,5)	(-3)–(-2)	0–1
Инфляция, %, декабрь к декабрю предыдущего года	11–13	5–7	4	4	11–13	13–16	8–9	4
Ключевая ставка, в среднем за год, % годовых	10,5–10,8	6,5–8,5	6–7	5–6	10,5–10,8	11,5–13,5	12–13	6–7
Расходы на конечное потребление домашних хозяйств, %	(-6,5)–(-4,5)	(-3,0)–(0,0)	2,0–3,0	1,5–2,5	(-6,5)–(-4,5)	(-5,5)–(-2,5)	(-3,5)–(-2,5)	0–1,0

Источник: : «Основные направления единой государственной денежно-кредитной политики на 2023 год и период 2024 и 2025 годов», проект от 27 сентября 2022 года

РЕЦЕССИЯ 2022-2024

Базовые сценарии сентябрьских прогнозов ЦБ и Минэка не в полной мере отражают эффект частичной мобилизации, так как готовились заранее, поэтому вероятность реализации сценариев оценить сейчас сложно. При этом в условиях, когда вектор развития понятен, но глубина и масштаб падения пока непредсказуемы, сами по себе цифры падения ВВП или роста инфляции не так важны. Ключевыми являются структурные изменения в экономике.

-4 – -6 %

Предварительные оценки сжатия ВВП
(прогноз ЦБ, Базовый сценарий)

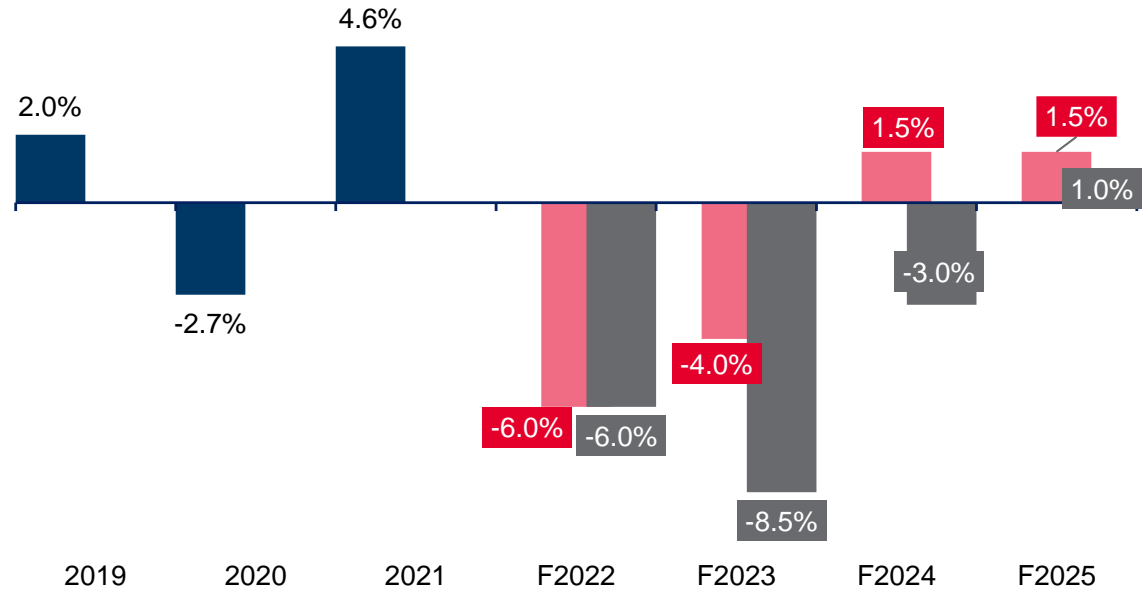
2022 г.

-1 – -4 %

Предварительные оценки сжатия ВВП
(прогноз ЦБ, Базовый сценарий)

2023 г.

ВВП: прогноз



■ GDP Growth | Рост ВВП, %

■ Base Case Central Bank (Sept 2022) | Базовый, ЦБ (сент 2022)

■ Conservative (Global Crisis) Central Bank (Sept 2022) | Сценарий "Глобальный кризис", ЦБ (сент 2022)

Источник: ЦБ РФ

Примечание: на графике отображены цифры по нижней границе диапазонов каждого прогнозного сценария

КРИЗИС ТРУДОВЫХ РЕСУРСОВ

Кризис на рынке труда станет главным вызовом для экономики и в значительной степени будет определять глубину кризисных явлений.

3,9 %

Безработица в России находится на исторических минимумах, в то время как происходит дополнительный отток рабочей силы.

до 1 млн чел.

Может составить **отток трудовых ресурсов** наиболее экономически активной возрастной группы с началом частичной мобилизации (включая мобилизованных, уехавших из страны и скрывающихся).

Такая ситуация приведёт к росту заработных плат, дополнительным издержкам и перебоям в операционных процессах компаний на фоне сжатия объемов бизнеса и снижения производительности труда. Рынок труда может сбалансироваться за счёт вовлечения традиционно менее активных социальных групп (женщины, пенсионеры, молодежь).

Отличие текущего кризиса от всех предыдущих и «классического» представления о кризисах, при которых экономический спад порождает безработицу – в новой реальности **спад** в экономике идет параллельно **со сжатием трудовых ресурсов**.

В контексте нехватки трудовых ресурсов имеет смысл обратить внимание на **мотивацию** и **сохранение** текущих **команд**, создание **кадрового резерва** и инвестирование в кадры начального уровня, чтобы растить лояльных квалифицированных сотрудников внутри компании. Тем более, что экономический спад снижает вероятность карьерного роста и тормозит социальные лифты.

ПРОГНОЗ ПО РЫНКАМ НЕДВИЖИМОСТИ 2023-2024

В сегменте недвижимости, так же, как и в экономике в целом, можно ожидать роста влияния государства. Вместо «спроса-предложения» главными факторами ценообразования становятся решения регуляторов, консолидация компаний. Обозначится переход к ручному управлению. Усилится фрагментация рынка – выделение небольших сегментов недвижимости с разной динамикой.

Офисная недвижимость

- Сжатие экономики вызовет переоценку активов. Кредиторы будут вынуждены брать под контроль здания. В результате на рынке сформируется предложение офисов в стрессовых зданиях, которые либо вообще не сдаются в аренду, либо сдаются на короткий срок. В таких зданиях ставки будут значительно снижаться. Вероятно, государство тем или иным способом будет брать под контроль стрессовые активы.
- Качественным зданиям удастся удержать высокий уровень сервиса и высокие арендные ставки, так как, фактически, они станут безальтернативными для требовательных арендаторов. Новые объекты не будут относиться к классу «прайм» ввиду ограничения доступа к технологиям и импортным материалам. Ввод зданий в эксплуатацию будет определяться не рыночными механизмами, а административными решениями.

Торговая недвижимость

- Сжатие потребительского рынка на 10-20%. Это приведёт к тому, что население будет фокусироваться на базовых товарах, развлечения и прочие форматы отходят на второй план.
- Конъюнктура рынка не предполагает развитие сегмента форматных торговых центров. Строящиеся проекты будут, скорее всего, заморожены, ввод ограничится небольшими районными объектами.
- Среди существующих объектов будет выделен небольшой пул категории прайм, часть объектов на фоне стремительного роста вакансии пройдёт через «расформатирование», что приведёт к появлению успешных квази-рыночных форматов.
- Дефицит товаров будет стимулировать параллельный и серый импорт, а также локальные мелкие производства.

Складская недвижимость

- Вакансия будет расти за счёт дестокинга. Компании не имеют достаточно средств для формирования резервов, кредитование усложнено, что приведёт к уменьшению товарных запасов.
- Ставки в краткосрочной перспективе будут стагнировать, далее ощутимо снижаться.
- Новыми игроками на рынке станут операторы госзаказа, основной задачей которых будет формирование достаточных резервов по различным товарным группам. Это сформирует дополнительный спрос, в том числе и в регионах. В результате на небольших рынках могут значительно вырасти арендные ставки.

ЦИФРОВОЙ ГОСПЛАН

Структурная перестройка экономики, о которой говорил ЦБ, приобретает черты мобилизации. Начинается реконструкция плановой экономики, подчиненной задачам обеспечения социальной стабильности. Для этого будут применяться современные технологии учета и контроля.

Это означает, что экономический рост больше не стоит на повестке дня.

Необходимо перестроить экономику, избежав диспропорций.

Можно предположить, что в рамках «цифрового Госплана» экономика будет разделена на 3 сектора: чисто государственный - оборонная промышленность, транспорт, инфраструктура, недра; сектор частно-государственного партнерства - строительство, медицина, внешняя торговля, машиностроение, цифровая экономика; и частный сектор, в который войдет торговля и услуги.

Наиболее интересным для коммерческой недвижимости является второй сектор, так как он наиболее динамичен с одной стороны, а с другой подкреплён долгосрочными госпроектами и финансированием.



Денис Соколов

Партнер, советник, генеральный директор
Commonwealth Partnership, Узбекистан

УЗБЕКИСТАН – НОВЫЙ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР СРЕДНЕЙ АЗИИ

Ташкент – древний город с современной планировкой, население которого может достигнуть 3,5 млн человек к 2030 году.

16 %

Прогноз роста ВВП в 2022-2024 гг
4,5% в 2023 году

15 %

НДС
Снижение до 12% начиная с 2023 года

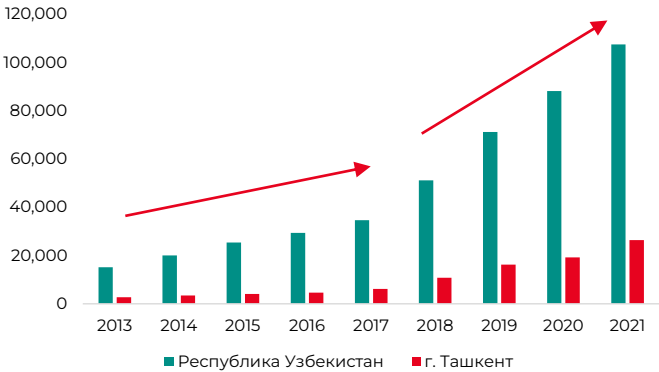
12 %

Социальные налоги (подходный + социальный)

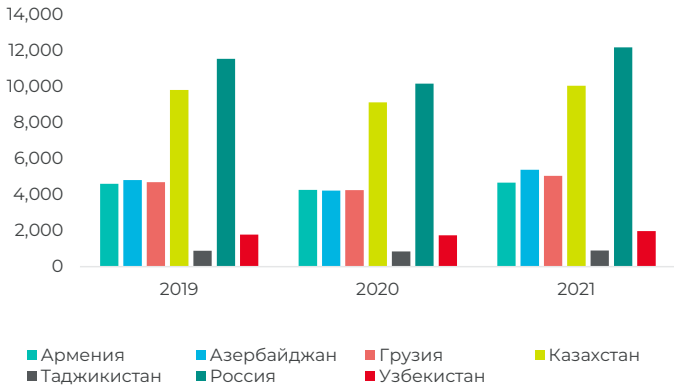
ПОЧЕМУ УЗБЕКИСТАН?

- Узбекистан – одна из немногих стран, которая показала рост ВВП в 2020 году (+1,9%).
- Приток трудовых ресурсов в Ташкент и рост населения в целом по стране поддерживает рост экономики.
- Строительный сектор растёт впечатляющими темпами – с 2017 года сегмент вырос в 3 раза в целом по стране и в 4 раза в Ташкенте. Только в 2021 году рост инвестиций составил 22% и 37%, соответственно.
- ВВП на душу населения в Узбекистане - один из самых низких показателей в регионе, что означает потенциал кратного роста.
- Ожидается двукратный рост ВВП на душу населения: с 1 980USD в 2021 году до 4200USD к 2030.

Строительный сектор, млрд UZS



ВВП на душу населения, USD





ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Ожидаемые значения офисных индикаторов были скорректированы с учетом последних прогнозных сценариев ЦБ РФ. Отражение текущей ситуации в индикаторах рынка мы увидим уже в 2023 году.
- Гибкие рабочие пространства продолжают международную экспансию, но мы так же отмечаем интерес к сегменту и на российском рынке. Крупнейшая сделка новой аренды третьего квартала заключена в коворкинге.
- Рост вакансии ускорился в третьем квартале.
- Объем спроса не показал критичного снижения. Мы ожидаем более заметного сжатия в 2023 году.
- В текущих реалиях очень показательна динамика чистого поглощения. Период 2022-2023 гг. может стать первым в истории, когда показатель сохранит отрицательное значение дольше одного года. Это означает, что на рынок выходит всё больше свободных площадей – арендаторы сжимаются или закрывают офисы.

Москва

1-3 кв. 2022 г. (Класс А, В+ и В-)

19,4 млн кв. м

Общее количество офисных помещений

2 млн кв. м

Количество свободных помещений

209 тыс. кв. м

Новое строительство

10,1 %

Доля свободных помещений

1,3 * млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

-272 тыс. кв. м

Чистое поглощение

20 716 руб. за кв. м в год

Средневзвешенная базовая ставка аренды

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

2023 ГОД: ПРОВЕРКА НА ПРОЧНОСТЬ

Во втором полугодии стало очевидно, что текущий этап – лишь начало погружения индикаторов в красную зону. Ввиду особенности инерционного развития сегмента, все те внешние факторы, которые сейчас оказывают давление на офисный рынок и на экономику в целом, мы увидим в числовом выражении только в следующем году.

Полина Афанасьева

Старший Аналитик
Исследования и аналитика



ПРОГНОЗЫ

Ожидаемые значения офисных индикаторов были скорректированы с учетом последних прогнозных сценариев ЦБ РФ. Согласно базовому сценарию, падение ВВП составит 4-6% в 2022 году и 1-4% в 2023 году. Завершение спада, таким образом, ожидается не раньше 2024 года. В рамках сценария «глобального кризиса» выход в нейтральную зону начнется не раньше 2025 года. Таким образом, несмотря на улучшение прогнозных показателей на 2022 год, ожидаемая динамика индикаторов в 2023 году будет более негативной.

Ключевые индикаторы	2021	2022 Январь- октябрь	Прогноз 2022 год	Прогноз 2023 год
Новое строительство, классы А и В (кв. м)	604 579	250 310	310 000	200 000
Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В (кв. м)	1 929 115	1 390 000	1 450 000	1 000 000
Ставка аренды*, классы А и В (руб. / кв. м / год)	21 780	20 566	20 700	19 145
Доля вакантных площадей, классы А и В	7,8%	10,5%	10,9%	14%

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

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: ЛУЧШЕ, ЧЕМ МОГЛО БЫТЬ

В 2022 году собственники объектов, находящихся на финальной стадии строительства, предпочли ввод в эксплуатацию заморозке строек.

250

 ТЫС. КВ. М

Новое строительство, классы А & В

Январь-октябрь 2022 г.

310

 ТЫС. КВ. М

Новое строительство, классы А & В

Прогноз на конец 2022 г.

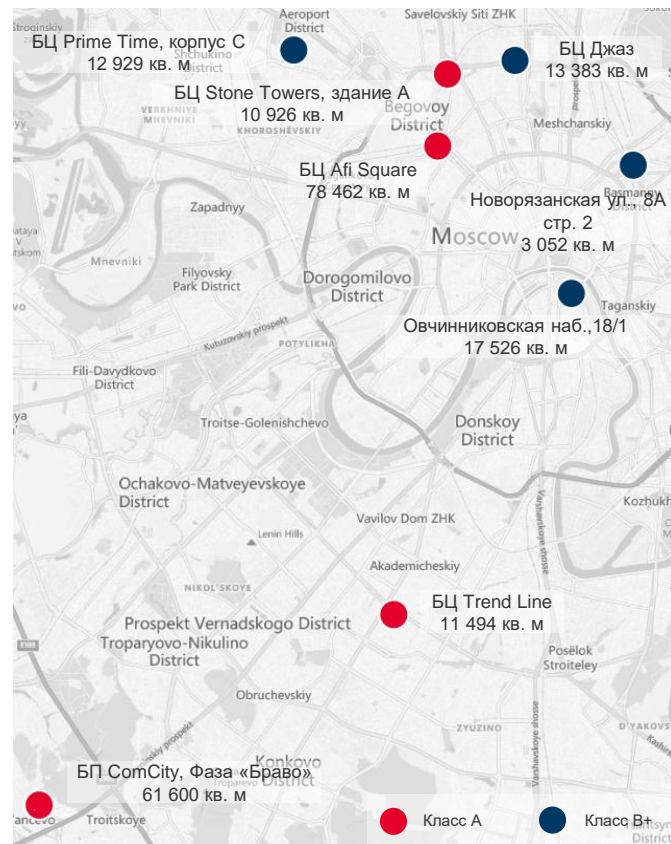
Источник: Commonwealth Partnership

Несмотря на турбулентный внешний фон, критического провала в значении показателя не произошло. Конечно, если сравнивать с прошлогодним значением, может показаться иначе. Показатель 1-3 кв. 2022 года меньше значения 2021 года на 66%.

Однако стоит принимать во внимание структуру нового строительства 2021 года - более 65% нового ввода было представлено крупными built-to-suit проектами. В 1-3 кв. 2022 года built-to-suit формирует всего 37% введенного объема – это введенный после рекордной сделки 2020 года БЦ Afi Square. Таким образом, если сравнить спекулятивное новое строительство 2021 года и 1-3 кв. 2022 года (206 000 кв. м и 131 000 кв. м), то разница составит 36%. Да, в 2022 году достраивались и выводились на рынок объекты, строительство которых было на финальной стадии, но обвала рынка не произошло.

В ближайшие годы катализатором ввода будут либо наличие потенциального пользователя здания, либо важность проекта в контексте комплексного развития территорий/причастности к гос. проектам/интеграции в гос. программы.

Новое строительство, 1-3 кв. 2022 г.



ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРУКТУРЫ СПРОСА

К концу года у компаний стало появляться больше определенности в вопросах использования офисных пространств, что отразилось на структуре спроса.

+35 п.п.

Рост доли отказов от площадей

3 кв. 2022 года по сравнению с 4 кв. 2021 года

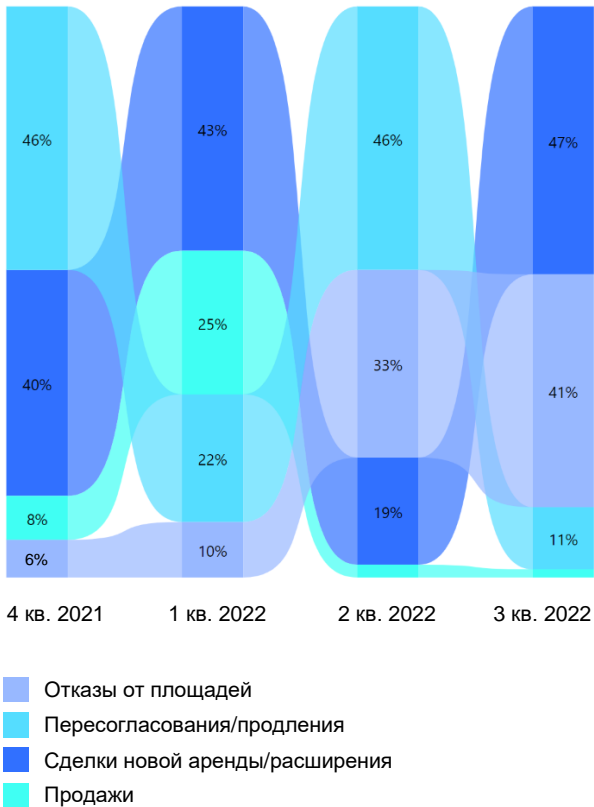
1,4 млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Прогноз на 2022 год, классы А & В

Источник: Commonwealth Partnership

Структура спроса*, 4 кв. 2021 г. – 3 кв. 2022 г.



** Расчет проведен на основании обмена сделками с крупнейшими консультантами; в расчете учтены как сделки в классических офисах, так и в гибких рабочих пространствах.*

Характер и интенсивность деловой активности можно оценить по структуре спроса.

Так, в конце 2021 – начале 2022 года около 50% приходилось на сделки новой аренды и продажи, а на отказы от площадей – 6-10%. В 3 кв. 2022 года доля отказов от площадей достигла 41%, превысив показатель начала года на 31 п.п. Подобная динамика – преимущественно результат исхода международных компаний, и, как следствие, массовых отказов от площадей.

При анализе доли сделок новой аренды и расширений может показаться, что деловая активность, связанная с переездами, возросла в 3 квартале. Однако значительный провал в значении показателя произошёл в конце первого полугодия. Средняя доля сделок новой аренды за 2-3 кв. 2022 г. меньше значения первого квартала на 11 п.п. Таким образом, можно констатировать снижение деловой активности, связанной с переездами и повышение интересов арендаторов к оптимизации занимаемых площадей.

ЧИСТОЕ ПОГЛОЩЕНИЕ: ВСЕ ЕЩЕ В МИНУСЕ

Исход международных компаний отразится на структуре показателя 2023 года, увеличив долю класса А.

-291 ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение, классы А & В

Октябрь 2022 г.

-305 ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение, классы А & В

Прогноз на конец 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

Чистое поглощение*, 2012-2022, кв. м

Год	Класс А	Класс В	Классы А&В
2012	191 320	490 034	681 354
2013	226 315	805 900	1 032 215
2014	90 705	276 529	367 234
2015	371 180	27 066	398 246
2016	512 089	519 094	1 031 184
2017	102 032	176 15	119 648
2018	278 258	300 203	578 461
2019	205 889	247 943	453 831
2020	-48 956	-77 833	-126 789
2021	460 691	440 041	900 732
2022п	-318	-304 603	-304 921
2023п	-47 032	-386 699	-433 730

Впервые за всю историю офисного рынка Москвы, по итогам года поглощение показало отрицательный результат в 2020 году. Рекордный ввод объектов built-to-suit в 2021 году вывел показатель в положительную зону. Период 2022-2023 гг. может стать первым в истории, когда показатель сохранит отрицательное значение дольше одного года.

Изменения в структуре показателя мы увидим в следующем году. В текущий момент отрицательное поглощение преимущественно определяется динамикой класса В. 2023 год станет периодом более активного оттока арендаторов из класса А. Выход показателя в положительную зону ожидается в 2024 году.

***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.

ВАКАНСИЯ: УСКОРЯЮЩИЙСЯ РОСТ

Темпы роста показателя стали ускоряться во второй половине года. Еще более значительный прирост мы увидим в 2023 году.

10,5%

Доля свободных площадей

Октябрь 2022 г., классы А & В

10,9%

Доля свободных площадей

Прогноз на конец 2022 г., классы А & В

14%

Доля свободных площадей

Прогноз на конец 2023 г., классы А & В

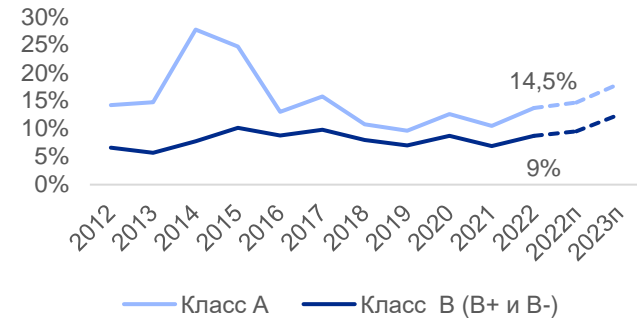
Источник: Commonwealth Partnership

По состоянию на октябрь 2022 года доля свободных площадей превысила показатель прошлого года на 2,7 п.п. и составила 10,5%. При этом особенно активно во второй половине года освобождались площади в классе А – уровень вакансии вырос на 4 п.п. Динамика в классе В более сдержанная - +2,2 п.п.

Совокупная площадь предложений субаренды в классических офисах достигла 98 624 кв. м, из которых 95% - класс А. Для сравнения – аналогичный показатель на конец 2 кв. 2022 г. составлял 49 726 кв. м.

Мы ожидаем, что до конца года крупнейшие арендаторы качественных офисов примут решения о сокращении площадей или выходе из договора аренды. В результате показатель приблизится к 14% в 2023 году.

Доля свободных площадей, %



Свободные помещения, тыс. кв. м



СПРОС И СТАВКИ АРЕНДЫ

Снижение ставок аренды и объемов спроса остается плавным. Отрицательная динамика проявится более ярко в следующем году.

20 566 руб. / кв. м / год

Ставки аренды, рублевый эквивалент, все сделки на рынке

Январь-октябрь 2022 г., классы А & В

1,39 млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Январь-октябрь 2022 г., классы А & В

Все ставки аренды указаны без учета операционных платежей и НДС

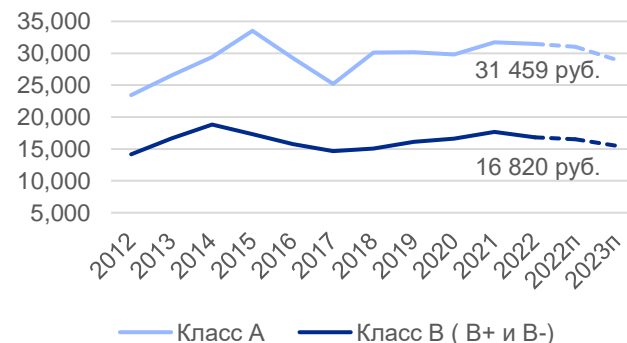
Источник: Commonwealth Partnership

Средневзвешенная ставка аренды показывает снижение на 7,8% по сравнению с показателем аналогичного периода 2021 года. Отрицательная динамика более ярко выражена в классе В, чем в классе А (-8,6% и -3,3%, соответственно).

Разрыв между запрашиваемыми и реальными ставками аренды, по которым собственник готов закрыть сделку, увеличивается. Отражение текущей ситуации на ставках аренды мы увидим уже в первом полугодии 2023 года.

Объем спроса на 10% меньше показателя октября 2021 года. Несмотря на то, что последние 2 квартала спрос отстаёт от прошлого года, критического обвала не произошло. С рынка выбираются наиболее экономически выгодные опции. Более драматичное снижение произойдет в 2023 году.

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



Объем сделок по классам, тыс. кв. м



ГИБКИЕ РАБОЧИЕ
ПРОСТРАНСТВА: МОСКВА

Крупнейшая сделка новой аренды квартала была заключена в гибком рабочем пространстве, что лишний раз подтверждает актуальность формата в турбулентные времена.

381 ТЫС. КВ. М
Объем рынка гибких рабочих пространств
Октябрь 2022 г.

2 %
Доля сегмента от общего количества
офисных площадей
Октябрь 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

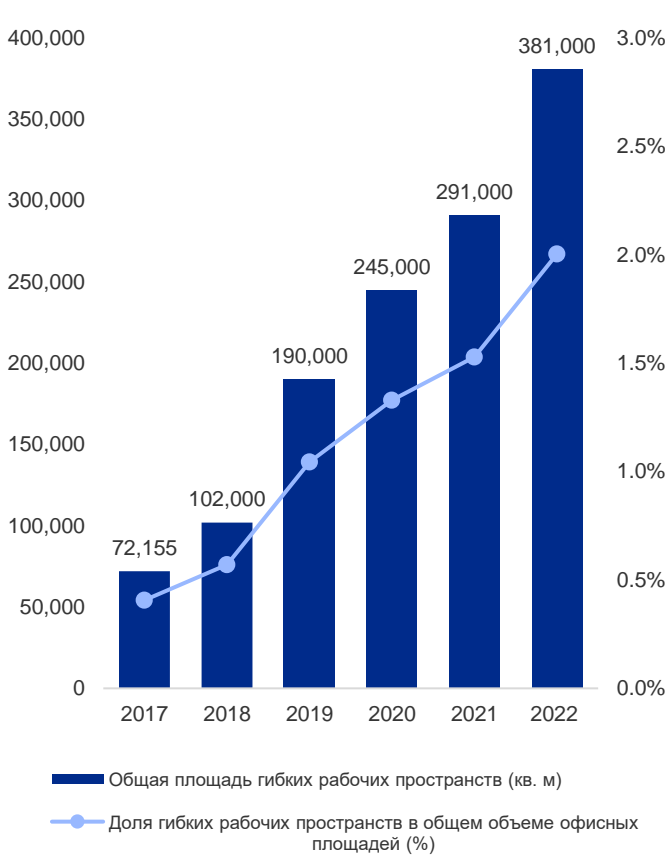
Крупнейшие сделки новой аренды, 3 кв. 2022 г.

Гибкое рабочее пространство	Арендатор	Площадь сделки, кв. м
Business Club Искра-Парк	Конфиденциальный клиент	6 426
Flexity Павелецкая Плаза	Конфиденциальный клиент	3 460
Apolloх Новосущевский	Транзит	955
Regus Смоленский Пассаж	Huawei	450
Know Where Black & White	Synergy Business Solutions	200

Рынок гибких рабочих пространств показал рост 31% по сравнению с 2021 годом. Крупнейшими открытиями с начала года стали Business Club Искра-Парк (25 000 кв. м) и Flexity Овчинниковская (23 000 кв. м) – последствия сделок built-to-suit компании Ozon в 2021 году.

Несмотря на то, что офисный сегмент находится под давлением, гибкие рабочие пространства продолжают пользоваться спросом. При анализе сделок новой аренды, закрытых с участием крупнейших консультантов в 2020-2022 гг., было выявлено, что доля сделок в гибких рабочих пространствах выросла вдвое (2020 г. – 10%; 2021г. – 13%; 2022 г. – 20%).

Динамика развития сегмента



Источник: Commonwealth Partnership



ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

- Макроэкономические и геополитические факторы будут влиять на снижение покупательской активности.
- Локальные российские и ряд турецких брендов рассматривают возможности заполнения ниш, освобождающихся после ухода международных брендов из России.
- В 4 кв. 2022 года игроки рынка, которые приостановили работу своих магазинов, будут принимать окончательные решения о дальнейшей судьбе бизнеса в России.
- Уход международных операторов окажет давление на рост вакансии в ТЦ.
- В 3 квартале текущего года российские сети озвучивали планы по расширению - новые форматы и бренды, заполнение освобождающихся ниш. Снижение потребительской активности в среднесрочной перспективе будет сдерживать развитие ритейлеров.
- Ввод новых объектов сокращается.

Москва

1-3 квартал 2022 г.

6,0 МЛН КВ. М

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

76,7 ТЫС. КВ. М

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

11,5 %

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах

Прогноз 2022 г.

6,0 МЛН КВ. М

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

100 ТЫС. КВ. М

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

20 %

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах

НОВЫЕ ПАТТЕРНЫ

Как мы и ожидали, осень принесла больше определённости – бренды принимают окончательные решения об уходе или способах дальнейшего ведения бизнеса в стране, собственники занимают более проактивную позицию в замещении вакантных площадей, а потребители сокращают свои расходы до минимума и меняют стратегии покупок и в целом подход к потреблению.

Татьяна Дивина

Руководитель департамента исследований и
аналитики



ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ РЫНОК

По итогам 8 месяцев текущего года снижение розничных продаж уже достигло прогнозного годового значения. Главный вопрос – смогут ли новогодние траты поддержать объёмы продаж хотя бы на текущих уровнях или снижение продолжится?

-4,9%

Снижение оборота розничной торговли

Январь – август 2022 г.

-5 - -3 %

Снижение расходов на конечное потребление

Прогноз ЦБ на 2022 г.

-1,6 %

Реальная заработная плата

Январь – август 2022 г.

Источник: Росстат, ЦБ, Сбер Аналитика

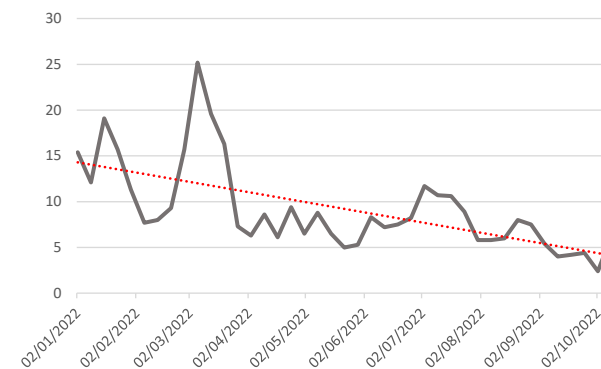
Копить нельзя тратить

Увеличивается отставание основных показателей потребительского рынка от 2021 года.

Несмотря на то, что обновлённые сентябрьские прогнозы регуляторов предполагают меньшую глубину падения ключевых индикаторов потребительского рынка в текущем году, другое их отличие от предыдущих версий – более длительный период спада. Потребительский рынок ожидает сжатие на фоне дефицита спроса и предложения. В условиях неопределённости население будет уходить в накопления, оставляя только базовые, самые необходимые для жизни траты. Крупные покупки и приобретение товаров длительного потребления будут отложены на определённый срок. По данным СберИндекс, средний еженедельный рост потребительских расходов за 9 месяцев 2022 года составляет 9,2%, в то время как инфляция с января по август достигла 14,4%. То есть в реальном исчислении траты снизились на те же 5% в годовом выражении. При этом на графике виден очевидный тренд к снижению потребления.

Эффект от объявленной частичной мобилизации создаёт неуправляемые риски для компаний среднего и малого размера, микропредприятий и индивидуальных предпринимателей, где более высока значимость каждого сотрудника для выживаемости бизнеса. В розничных продажах на долю таких компаний приходится порядка 40%.

Изменение потребительских расходов, % г/г



Источник: СберИндекс

Структура формирования оборота розничной торговли



НОВОЕ ЛИЦО РИТЕЙЛА

Локальные российские и некоторые турецкие бренды тестируют возможности заполнения освобождающихся ниш, после ухода международных брендов из России.

РАЗВИТИЕ

- Patratskaya и MOLLIS - разу 2 новых бренда появились в ТРК «Европолис» Ростокино.
- Крупнейший универмаг с российскими брендами одежды «Телеграф» открылся в «Зеленопарке».
- Владелец бренда Kuppersberg, компания «Эм-Джи Русланд», будет развивать собственную сеть.
- LE MOUSSE, косметический бренд, вышедший из онлайн в офлайн-торговлю, открывает уже 7-ой магазин в торговых центрах.

ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ

- КАК У ИКЕА. Мебельный бренд «Ангстрем» обновляет свои салоны, которые оборудует комнатами с готовыми интерьерными решениями.
- ZEBRA HOME планирует в ближайшее время открыть ещё 2 магазина в Москве и Подмосковье.

НОВЫЕ БРЕНДЫ

- Шеф-повар Константин Ивлев и производитель кухонной утвари BY запускают сеть товаров для кухни Ivlev Chef Home BY Kitchen.
- Турецкий бренд обуви Dogo начнет развитие розницы в России.
- Дистрибутор fashion-рынка «Джамилько» пополнил свой портфель турецкими брендами женской одежды Ipekyol, Machka и Twist.
- В 2023 г. откроется первая точка продаж джинсовой одежды Loft от Eroglu Holding (владеет сетью Colin's). Компания в поиске 17 помещений (300-500 кв. м).

ЗАКРЫТИЯ

- «Ростелеком» закрывает собственные салоны связи и сократит десятки сотрудников.
- H&M определился с планом сворачивания бизнеса в России.
- Сбербанк в сентябре закрыл 527 отделений, а с начала года – почти 900.



РАЗВИТИЕ РОССИЙСКОЙ FASHION ИНДУСТРИИ

ТЦ Афимолл и Авиапарк стали флагманами обновления fashion галерей в Москве.

Афимолл одним из первых заявил о замене магазинов группы Inditex новым составом арендаторов ввиду того, что договоры аренды испанской ритейл группы скоро должны были закончиться.

Локальные бренды заявляют о планах развития, некоторые уже открыли по несколько магазинов в этом году.

Помимо монобрендов и уже заявивших о себе сетевых универмагов, в разных регионах России в ТЦ открываются единичные проекты, объединяющие локальные бренды, иногда при поддержке самого торгового объекта и/или правительства региона. Например, в Санкт-Петербурге открылся проект «Петербургский дизайн» при поддержке Правительства города.

Об успехе этих проектов говорить пока рано. По формату и уровню цен почти все концепции относятся к сегменту «выше среднего» - целевая аудитория которого находится сейчас под максимальным давлением. Заменить уходящие бренды массмаркета у этих концептов вряд ли получится, но, возможно, они смогут занять свою нишу на рынке.

Универмаги

SLAVA
российские дизайнеры

5 универмагов в Санкт-Петербурге, Самаре, Екатеринбурге, Благовещенске и Москве. По данным СМИ планируется запуск ещё 20 магазинов.

ТЕЛЕГРАФ
УНИВЕРМАГ

3 универмага с Москве уже работают. Планируется запустить в работу ещё 8 объектов.

KALINA
РОССИЙСКИЕ ДИЗАЙНЕРЫ

6 универмагов открыто в ТЦ Москвы.

VERESK
STUDIO

2 универмага - в ТЦ Горизонт в Ростове-на-Дону и в Краснодаре

O Da Brands

1 универмаг российских дизайнеров в ТЦ KazanMall, Казань

Монобренды

ЕМКА

NOUN

MAVELTY

2MOOD

PAIRATSKAYA

4 FORMS

DADA-knit

YOU

ANNA PEKUN

MOLLIS

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ОБЪЕКТЫ

Темп ввода новых объектов в эксплуатацию ожидаемо замедлился как в столице, так и в регионах. Единичные крупные проекты на стадии строительства могут влиять на объем нового ввода.

100 тыс. кв. м

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

Прогноз на 2022 г.

213 тыс. кв. м

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

Прогноз на 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

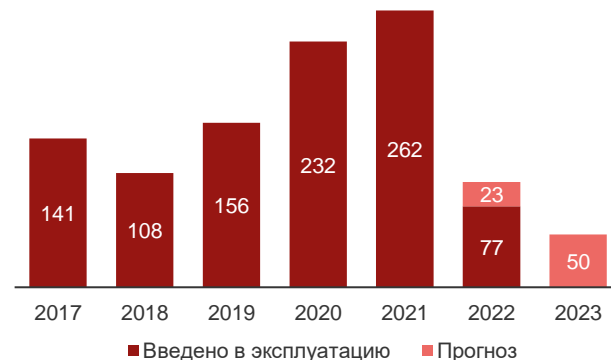
В 3 кв. 2022 года в Москве было введено 39,7 тыс. кв. м. По итогам трех кварталов года общее количество введенных торговых площадей превысило годовой прогноз. Дистраиваются проекты в высокой стадии готовности.

С учётом ожидаемого ввода площадей прогноз пересмотрен в сторону повышения. До конца года анонсировано открытие нескольких районных торговых центров, поэтому общее количество новых торговых площадей в столице по итогам года может составить около 100 тыс. кв. м.

В остальных регионах России прошедшие три месяца обошлись без громких открытий.

Прогноз исходит из предполагаемой заморозки долгосрочного строительства крупных торговых объектов как в столице, так и в регионах, и концентрации усилий девелоперов на реализации проектов, находящихся в завершающей стадии строительства. Тем не менее, есть вероятность увеличения объема площадей за счет критически важных инфраструктурных проектов. К примеру, в Москве один крупный торговый объект (ТПУ Селигерская, 145 тыс. кв. м) может значительно изменить предварительный прогноз на следующий год в 50 тыс. кв. м и дать увеличение площадей в четыре раза.

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



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



ПОСЕЩАЕМОСТЬ ТЦ

Август и начало сентября задали тренд на увеличение отставания от прошлого года. Даже на этом фоне эффект «частичной мобилизации» оказался заметным.

-7 %

Отставание от предыдущего года

01.01-25.09.2022 vs 01.01-25.09.2021

-3 п.п.

Увеличение отставания от 2021 г.

Две последние недели сентября и две первые недели сентября относительно 2021 года

Данные: Focus, Mall Index

Расчёты: Commonwealth Partnership

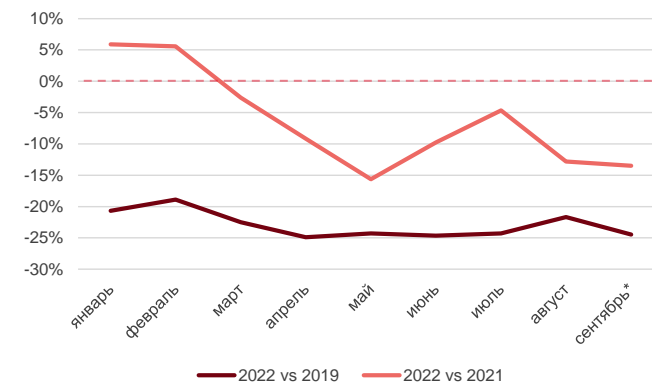
Укрепление паттерна

Несмотря на то, что разрыв с прошлым годом начал увеличиваться уже в августе, две недели после объявления «частичной мобилизации» добавили ещё 3 п.п. к отставанию по сравнению с двумя первыми неделями сентября (16% и 13%, соответственно).

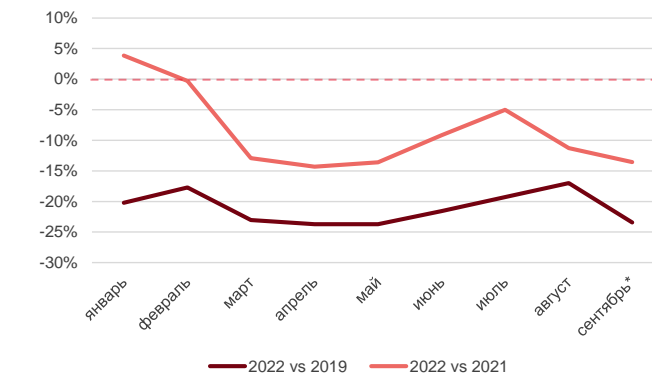
По итогам 9 неполных месяцев (01.01-25.09.2022) посещаемость ТЦ Москвы отстаёт от того же периода прошлого года на 7% (за 7 месяцев 2022 года это отставание составляло 5%).

Сравнение показателей с 2021 и 2019 годом важно для понимания глубины провала потребительской активности, но важно понимать, что в сложившейся социально-экономической ситуации не приходится ожидать восстановления рынка до показателей хотя бы 2021 года. Потребительский рынок, который стагнирует уже более 7 лет, вошёл в период длительной рецессии.

Mall Index: Посещаемость ТЦ. Москва



Mall Index: Посещаемость ТЦ. Санкт-Петербург



*Сентябрь – неполный месяц, данные до 25.09.2022



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

События 2020-22 гг. подтверждают, что складской сегмент проявляет наибольшую устойчивость к кризисным явлениям. Так, в 2020-2021гг. на фоне бума онлайн-ритейла мы фиксировали рекордный спрос и активный рост рынка. В 2022 году рост e-commerce в некоторой степени нивелирует сжатие офлайн-ритейла.

- Значительные объемы нового строительства – результат рекордного спроса прошлого года с высокой долей объектов «под заказчика».
- В третьем квартале доля свободных площадей незначительно снизилась, в том числе за счет ухода с рынка крупных блоков субаренды.
- Объем спроса остается минимальным. В следующем году мы увидим рост доли свободных площадей на фоне отказов от площадей и роста сегмента субаренды.
- Снижение ставок аренды, начавшееся во втором квартале, продолжилось. Растёт разрыв между запрашиваемой ставкой и ставкой закрытия.

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

Московский регион 1-3 квартал 2022 г.

21,8 ^{млн кв. м}

Общее предложение складских помещений, классы А и В

6 200 ^{руб. / кв. м / год}

Ставка аренды*, класс А

1,1 ^{млн кв. м}

Новое строительство, классы А и В

4,6 [%]

Доля вакантных площадей, класс А

1 ^{млн кв. м}

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В

СЕГМЕНТ ПРОЯВЛЯЕТ УСТОЙЧИВОСТЬ

Рост вакансии замедлился, ликвидные блоки, которые вышли на рынок весной, постепенно выбираются с рынка. На фоне сжатия спроса и потенциального роста сегмента субаренды, а также выхода арендаторов из некоторых договоров, мы ожидаем дальнейшего роста вакансии в следующем году. При этом процесс будет постепенным и не окажет критического влияния на сегмент.

Татьяна Дивина
Руководитель департамента
исследований и аналитики



ПРОГНОЗЫ: МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

Ввиду инертности, характерной для сегмента, отражение текущей экономической ситуации в цифрах мы увидим уже в 2023-2024 гг. Продолжится постепенный рост доли свободных площадей и снижение ставок аренды. Результатом сдержанного спроса станет замедление темпов ввода новых объектов.

Ключевые индикаторы	2021	1-3 кв. 2022	Прогноз 2022	Прогноз 2023
Новое строительство, классы А и В (кв. м)	1 399 236	1 085 272	1 500 000	800 000
Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В (кв. м)	2 827 004	1 000 000	1 300 000	1 000 000
Ставка аренды*, класс А (руб. / кв. м / год)	5 500	6 200	6 000	5 800
Доля вакантных площадей, класс А	1%	4,6%	5%	7%

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

E-COMMERCE: ВСЕ ЕЩЕ ДРАЙВЕР

Компании онлайн-ритейла продолжают оставаться наиболее активными игроками складского сегмента, их доля в общем объеме спроса 2022 года составляет 51%.

ОНЛАЙН-РИТЕЙЛ: РОСТ ЗАМЕДЛИЛСЯ, НО ДИНАМИКА ОСТАЕТСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЙ

Несмотря на то, что потребительское поведение находится под влиянием внешних факторов (сжатие экономики, сокращение предложения и т.д.), в апреле-июле 2022 года рост количества онлайн-заказов превысил показатель 2021 года на 60-65%. Это отражает замедление динамики, т.к. до марта скорость роста была выше 100%.

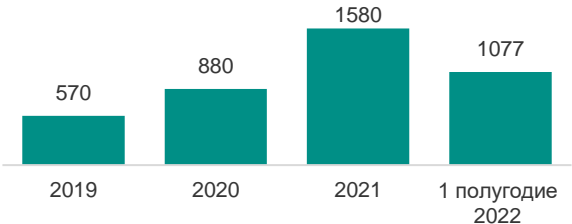
По данным АКИТ, объем рынка онлайн-торговли РФ в январе-августе 2022 года составил 3,1 трлн рублей, что на 39% выше аналогичного показателя прошлого года.

Положительная динамика наблюдается и на рынке логистики для онлайн ритейла – растёт количество заказов (+68% в 1 пол. 2022г. относительно того же периода прошлого года).

Крупнейшие маркетплейсы остаются ключевыми драйверами роста сегмента. Начиная с 1 полугодия 2021 года, их доля по количеству заказов выросла на 21 п.п. и составила 71% во втором полугодии 2022 года.

Источник: Data Insight, АКИТ

Количество заказов на рынке логистики для электронной торговли*, млн шт.

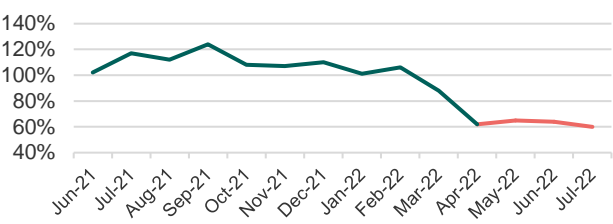


*Оценка количества заказов представлена с учетом заказов C2C и MLM. Оценка не включает заказы eGrocery.

Каналы доставки онлайн заказов в разбивке по полугодиям, кол-во заказов



Рост количества онлайн-заказов в России, год к году (без учета кроссбордера)



ЧТО ЭТО ЗНАЧИТ ДЛЯ СКЛАДСКОГО РЫНКА?

В ближайшие пару лет ожидается дальнейший рост e-commerce, несмотря на снижение доли импульсных и премиальных покупок. Таким образом, несмотря на сжатие горизонта планирования и снижение темпов развития сегмента, игроки рынка онлайн-ритейла останутся ключевыми потребителями складских площадей.

СТАВКИ АРЕНДЫ И ДОЛЯ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

Ставки аренды снижаются во 2-3 кв. 2022г. К концу года мы можем увидеть еще более заметную коррекцию ставок аренды вниз. Но даже с учетом снижения, прогноз на конец года превышает значение 2021 года на 9% ввиду стремительного роста ставок в конце прошлого-начале текущего года.

6 200 руб./кв. м/год

Ставка аренды в Московском регионе*

Октябрь 2022 г.

4,6 %

Доля свободных площадей, Московский регион, класс А

Октябрь 2022 г.

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

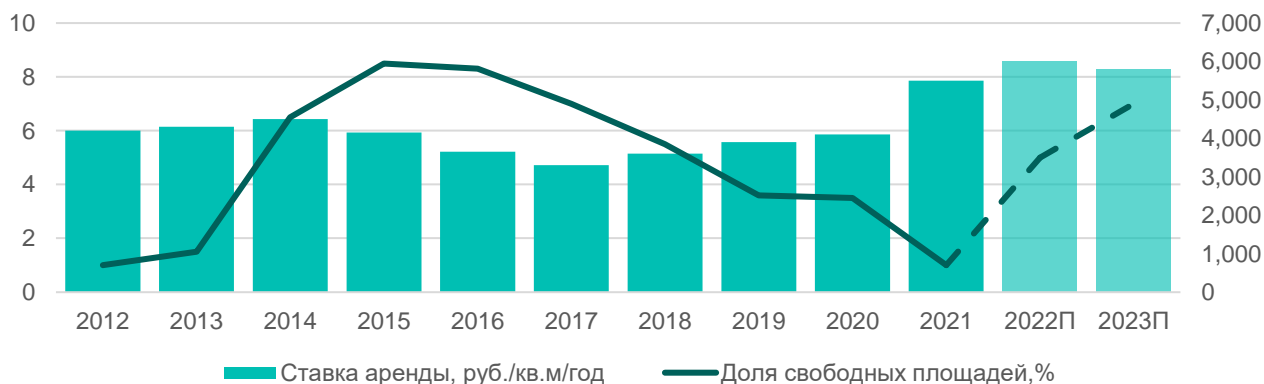
Источник: Commonwealth Partnership

После резкого роста показателя на фоне рекордного спроса 2021 года ставки аренды начали снижаться. Так, по состоянию на октябрь 2022г., средняя запрашиваемая ставка аренды снизилась на 3% по отношению к показателю второго квартала. Турбулентный экономический фон и ожидаемый рост доли свободных площадей ведут к росту дифференциации между реальными ставками закрытия сделок и запрашиваемыми ставками аренды. Такой разрыв в ряде случаев может достигать более 20%.

К концу года средний уровень запрашиваемой ставки составит 6 000 рублей за кв. м в год.

Несмотря на снижение спроса, уровень вакансий незначительно снизился в третьем квартале (-0,5 п.п. по сравнению со вторым кварталом). Подобная динамика в том числе продиктована тем, что с рынка ушла часть опций субаренды (значительный объем предлагаемых в субаренду площадей был реализован, некоторые компании продлили договоры аренды и решили использовать площади под собственные нужды). Также в сегменте сохраняется дефицит качественного предложения. Как результат, вышедшее на рынок в последние месяцы ликвидное предложение было вымыто с рынка в короткие сроки. В конце 2022 года показатель останется на уровне 5%. В 2023 году мы увидим более значительный рост – до 7% – ввиду сжатия бизнеса и отказов от площадей.

Доля свободных площадей и ставка аренды, класс А



СПРОС: ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРУКТУРЫ ПО КАТЕГОРИЯМ ОПЕРАТОРОВ

Стабильный спрос со стороны онлайн операторов частично компенсирует сжатие сегмента ритейла. В среднесрочной перспективе возможно появление новых категорий арендаторов (компании, выполняющие гос. заказ, мелкие компании оптовой и розничной торговли).

1

млн кв. м

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

1-3 кв. 2022 г.

1,3

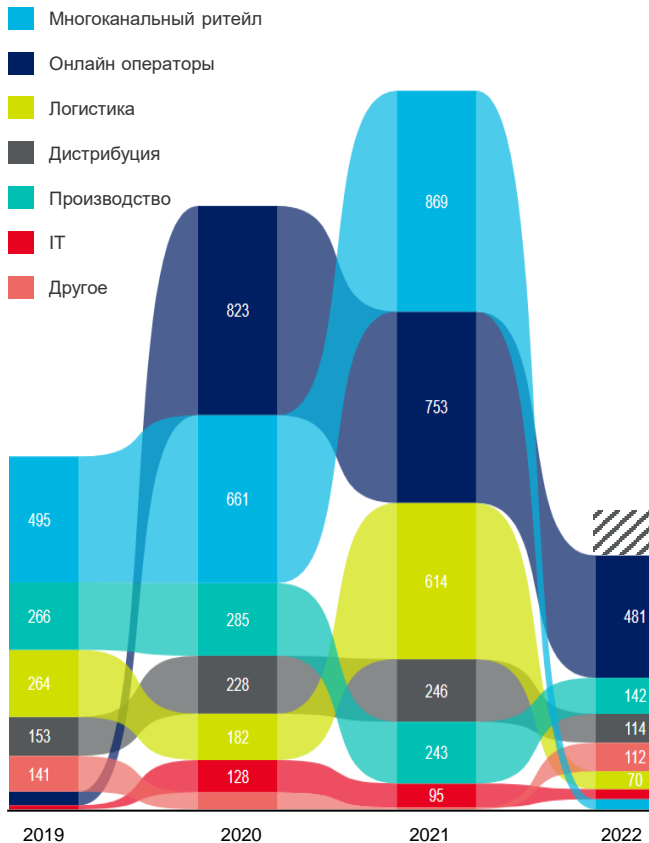
млн кв. м

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

Прогноз на 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

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



По итогам девяти месяцев доля онлайн-ритейла в объеме спроса составила более 50%. Как и в прошедшие два года, сегмент остаётся основным драйвером спроса на складские площади.

Наиболее заметным изменением стало снижение доли многоканального ритейла - в структуре спроса 2022 года уменьшение в 7-9 раз, по сравнению с 2019-2021гг. За редким исключением в сегменте остаются активными в основном игроки продуктового ритейла. С учётом ухода международных брендов и снижения трафика офлайн магазинов, другие категории ритейла находятся под серьёзным давлением.

Спрос со стороны логистического сегмента также сокращается – многие локальные игроки закрыли свои потребности в прошлом году, а международные операторы сокращают своё присутствие в стране.

Относительно стабильным остаётся производственный сегмент – 14% в структуре спроса за три квартала 2022 года при среднем значении в 15% за последние 5 лет.

В среднесрочной перспективе спрос будут поддерживать текущие лидеры среди категорий операторов (онлайн ритейл, производственные компании), а также новые игроки рынка – например, компании, выполняющие гос. заказ, а также мелкие компании оптовой и розничной торговли в сегменте импортозамещения и параллельного импорта.

СПРОС: ТИПЫ СДЕЛОК

В структуре спроса Московского региона текущего года заметно снизилась доля сделок built-to-suit (аренда/продажа «под заказчика»), а также количество крупных сделок (более 100 тыс. кв. м). Ритейл операторы, которые определяли значительную долю спроса на такой тип сделок и помещений, в текущих условиях оптимизируют расходы и отказываются от масштабных планов.

14 500 кв. м

Средний размер сделки, классы А и В
Московский регион

1-3 кв. 2022г.

21 750 кв. м

Средний размер сделки, классы А и В
Московский регион

2020-2021гг.

Источник: Commonwealth Partnership

Топ 5 крупнейших сделок в 1-3 кв. 2022г.

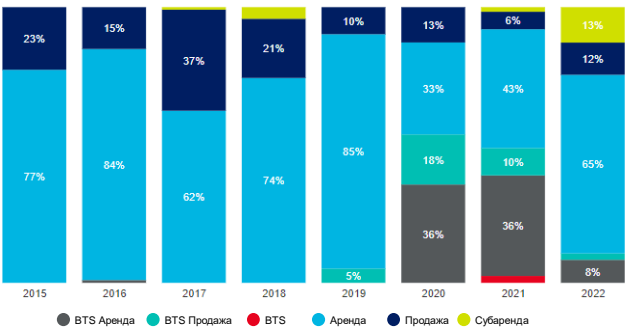
Оператор	Класс	Тип сделки	Площадь, кв. м
Ozon	A	Аренда	92 204
Ozon	A	Аренда	80 000
Конф. клиент	A	BTS Аренда	61 020
Просвещение	A	Субаренда	43 900
Сима-Ленд	A	Аренда	42 232

В 2020-2021гг. высокую долю сделок аренды и продажи по схеме built-to-suit определяли ритейл операторы – игроки онлайн сегмента и многоканального ритейла.

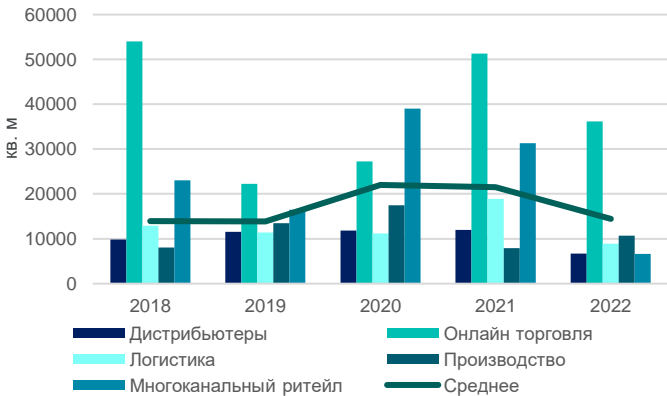
Последние пять лет ритейл компании сохраняют лидерство по среднему размеру сделки. Основной стратегией компаний, особенно маркетплейсов, был рост доли рынка (для офлайн операторов ещё и развитие онлайн продаж), что предполагает рост количества заказов, а значит и возвратов. Для высокой оборачиваемости необходимы крупные площади, которых на рынке не было в наличии.

В текущих условиях компании переходят к оптимизации расходов – количество крупных сделок сократилось, а избыточные площади, приобретённые в предыдущие годы, зачастую предлагаются в субаренду. Сумма таких сделок заметно выросла в этом году (до 13%). При этом часть таких сделок на этапе заключения контракта конвертируется в формат прямой аренды от собственника объекта, если новый арендатор заинтересован в долгосрочной аренде.

Структура спроса по типам сделок



Средний размер сделки по категориям операторов



НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО

Рекордный спрос прошлого года поддерживает строительную активность в Московском регионе. Вводятся в основном проекты «под заказчика». Такая структура нового строительства сохранится в ближайшие годы.

1,1 млн кв. м

Новое строительство, классы А и В
Московский регион

1-3 кв. 2022 г.

1,5 млн кв. м

Новое строительство, классы А и В
Московский регион

Прогноз на 2022 г.

Источник: Commonwealth Partnership

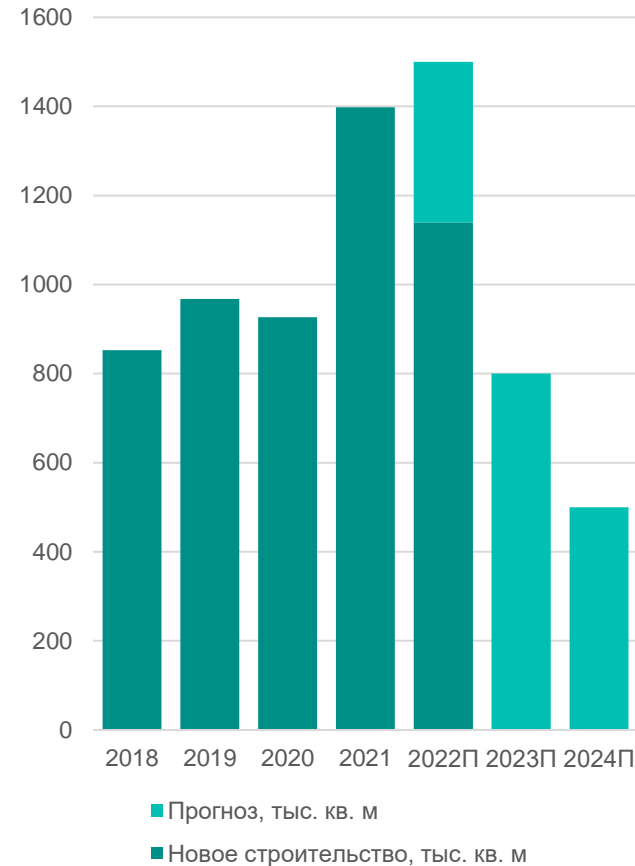
Крупнейшие объекты нового строительства,
Москва, 3 кв. 2022г.

Проект	Площадь здания, кв. м
OZON ПНК Парк Пушкино 2	269 700
РЦ X5 Retail Group	88 152
ЛП Major (Павловская слобода)	47 000
ЛП Север-4	35 000

Ввиду рекордной суммы сделок в 2020-2021гг. (2,4-2,8 млн кв. м), половину которых составляли сделки built-to-suit, объем площадей, выведенных на рынок в этом году, может превысить уровень строительной активности прошлого года. С учётом более чем двукратного снижения спроса в этом году, в дальнейшем мы ожидаем замедления строительной активности.

В структуре нового строительства за 9 месяцев 2022 года доля площадей объектов «под заказчика» достигла 80%. Спекулятивное строительство пока не превышает 20%. Можно ожидать, что в ближайшие годы будут также вводиться в основном объекты built-to-suit. Риски спекулятивного строительства резко возросли на фоне сжатия спроса.

Новое строительство, классы А и В



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ПО СЕГМЕНТАМ

			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	
Офисная недвижимость	Московская агломерация (классы А, В и В-)	Новое строительство, тыс. кв. м	2 255	1 241	975	819	591	1 038	1 292	739	445	467	151	379	250	605	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	10 314	11 555	12 531	13 350	13 916	14 940	16 138	16 866	17 307	17 728	17 860	18 165	18 394	19 004	
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год	—	—	—	—	—	—	—	21 967	19 840	17 464	19 351	19 985	20 159	21 702	
		Доля свободных площадей	8,6%	13,1%	10,7%	9,3%	8,1%	7,5%	12,1%	13,5%	9,8%	11,3%	8,7%	7,8%	9,8%	8,0%	
		Объем сделок, тыс. кв. м	1 854	828	1 853	2 042	2 127	1 770	1 301	1 271	1 646	1 922	2 001	1 989	1 550	1 928	
Торговая недвижимость	Россия (включая Москву)	Новое строительство, тыс. кв. м	1 589	1 387	1 514	1 361	1 914	1 456	2 346	1 877	1 699	636	558	586	466	691	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	6 952	8 339	9 852	11 213	13 127	14 583	16 929	18 807	20 506	21 142	21 700	22 286	22 752	23 443	
	Московская агломерация	Новое строительство, тыс. кв. м	431	497	362	202	155	173	627	418	444	135	108	156	232	258	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	2 143	2 640	3 002	3 204	3 359	3 532	4 159	4 578	5 022	5 157	5 265	5 420	5 653	5 915	
		Ставка аренды прайм, руб. за кв. м в год	99 480	87 368	88 102	105 804	114 959	121 258	127 380	162 032	145 000	150 000	165 000	175 000	175 000	175 000	
Складская недвижимость (Класс А)	Россия (включая Москву)	Новое строительство, тыс. кв. м	1 781	1 557	706	535	1 288	1 658	2 456	2 125	1 803	940	1 233	1 550	1 545	1 645	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	5 722	7 279	7 985	8 520	9 807	11 465	13 921	16 046	17 849	18 788	20 022	21 572	23 117	24 762	
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год												3 500	3 750	3 950	5 200
		Доля свободных площадей												4,9%	6,0%	5,7%	2,0%
	Московская агломерация	Новое строительство, тыс. кв. м	762	758	404	281	651	1 034	1 419	1 129	1 191	415	738	985	868	1 280	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	3 466	4 223	4 627	4 909	5 559	6 593	8 012	9 141	10 332	10 747	11 485	12 470	13 338	14 623	
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год	3 480	3 330	3 340	3 800	4 200	4 300	4 500	4 150	3 650	3 300	3 600	3 900	4 100	5 500	
		Доля свободных площадей	2,0%	5,0%	3,9%	1,0%	1,0%	1,5%	6,5%	8,5%	8,3%	7,0%	5,5%	3,6%	3,5%	1,0%	
			2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	

КОМАНДА



Татьяна Дивина

Руководитель
департамента
исследований и аналитики

Tatyana.Divina@cmwp.ru



Денис Соколов

Партнер, советник, генеральный
директор
CMWP Узбекистан

Denis.Sokolov@cmwp.ru



Полина Афанасьева

Ведущий аналитик
Департамент
исследований и аналитики

Polina.Afanasieva@cmwp.ru

КОНТАКТЫ

Руководство



Николай Мороз
Исполнительный директор
+7 916 294 78 18
nikolay.moroz@cmwp.ru



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



Денис Соколов
Партнер
Советник, генеральный директор
CMWP Узбекистан
+7 916 901 0377
denis.sokolov@cmwp.ru



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

Агентские услуги



Наталья Никитина
Офисная недвижимость
+7 903 721 4166
natalia.nikitina@cmwp.ru



Дмитрий Венчковский
Складская и индустриальная
Представление интересов
арендаторов
+7 919 105 79 09
dmitry.venchkovskiy@cmwp.ru



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



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



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



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



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



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

Консультационные услуги



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



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



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



Андрей Шувалов
Торговая недвижимость. Разработка
концепций и планировочных решений
+7 903 256 2174
andrey.shuvalov@cmwp.ru



Александр Петров
Территориальное развитие и
планирование
+7 (903) 275 2521
alexander.petrov@cmwp.ru



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



Татьяна Дивина
Исследования и аналитика
+7 916 901 0377
tatyana.divina@cmwp.ru

Управление активами



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



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

Инвестиции



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



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

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

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

Главный редактор:

Татьяна Дивина

Маркетинг и PR:

Жулдыз Телагисова