

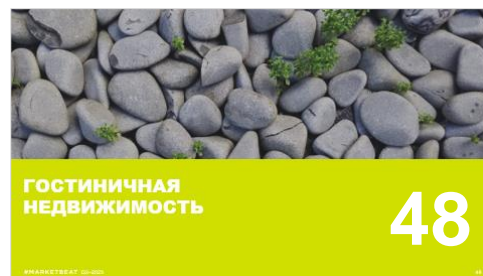
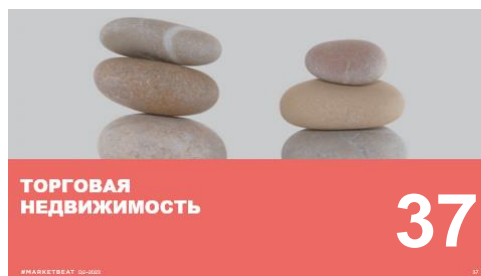
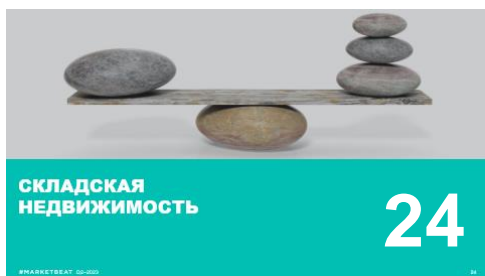
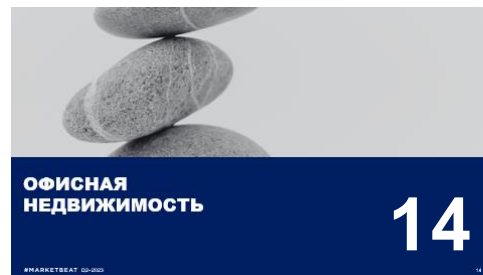
#MARKETBEAT

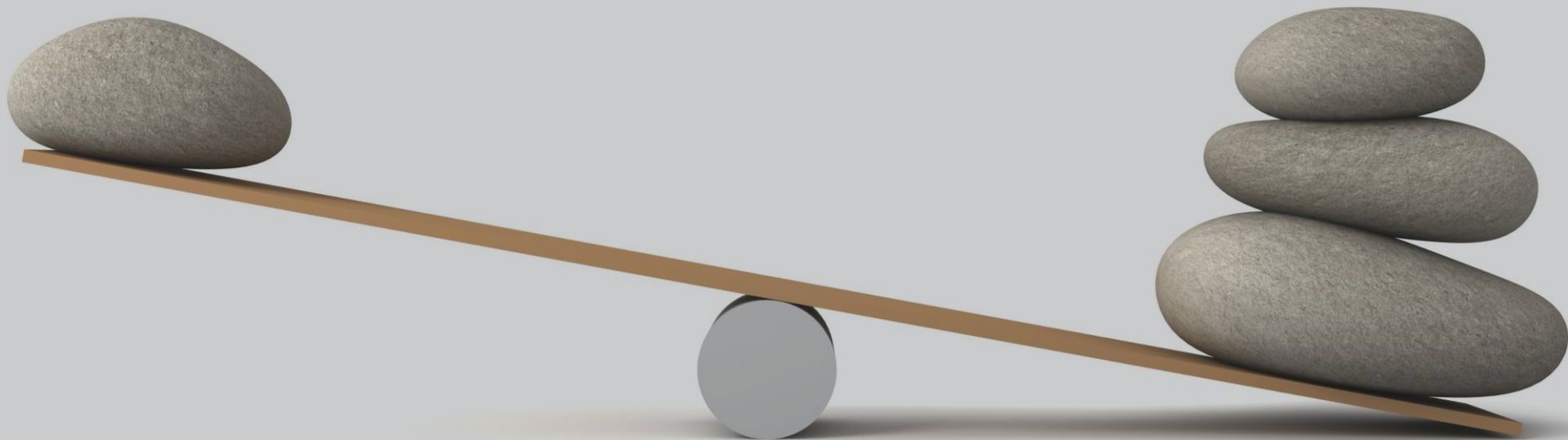
Q2 2023

ИЮЛЬ



Содержание





МАКРОЭКОНОМИКА

НЕ
ПЛО
ХО

Прогноз 2023, Минэкономразвития

1,2 %

Рост ВВП

0,8 %

Экспорт товаров в реальном выражении

7,4 %

Импорт товаров в реальном исчислении

3,4 %

Реальные располагаемые денежные доходы

- Сценарии экономической ситуации в России сейчас определяются не экономическими факторами внутри страны и в мире, а другими более критичными факторами (неопределенность ввиду геополитической напряженности).
- Разрыв связей с глобальными рынками ведёт к отсутствию доступа к мировым ресурсам, в первую очередь, ввоза технологий и оборудования, без которого развитие локальных производств сильно ограничено. Как следствие, низкие темпы роста экономики могут привести к так называемому «потерянному десятилетию» - накопленному отставанию в экономическом росте, которое становится трудновосполнимым.
- Базовый сценарий – стагнация в экономике с постоянным, но не критичным дефицитом бюджета.
- Таргетирование уровня инфляции – ключевой фокус для ЦБ и Правительства. На фоне адаптации экономики растут риски роста инфляции. Учитывая отложенный эффект влияния денежно-кредитной политики, ЦБ будет заблаговременно реагировать на это повышением ключевой ставки.
- Потенциальный рост ключевой ставки может стать сдерживающим фактором для развития бизнеса в целом и сегмента недвижимости в частности.

ПРОГНОЗ БАНКА
РОССИИ

В обновлённом прогнозе, подготовленном Банком после апрельского заседания, динамика по всем показателям стала чуть более оптимистичной. Кроме ключевой ставки, где допустимый диапазон стал более центрированным к более высокому значению, чем в предыдущей версии прогноза. Ускоренная адаптация экономики и восстановление потребительского спроса могут привести к ускорению инфляции, поэтому Банк занимает проактивную позицию повышения ключевой ставки для сдерживания уровня инфляции в текущем году и выходу на таргет в 4% в 2024 году. Рост ключевой ставки предполагает снижение доступности заёмного финансирования и, как следствие, сдерживает деловую активность. Проинфляционные риски:

- о ужесточение санкционного режима
- о усиление дефицита на рынке труда
- о отставание предложения на рынках товаров и услуг от ускорения потребительского спроса

Дезинфляционный фактор – сохранение склонности населения к сбережению.

21 июля 2023 года ЦБ принял решение повысить ключевую ставку на 100 б.п., до 8,50% годовых.

Индикатор	2022п (факт)	Май 2023 (Базовый сценарий)				Февраль 2023 (Базовый сценарий)			
		2023п	2024п	2025п		2022 (факт/ оценка)	2023п	2024п	2025п
Валовой внутренний продукт, %	-2,1	0,5 – 2,0	0,5 – 2,5	1,5 – 2,5		-2,1*	(-1,0)-(+1,0)	0,5-2,5	1,5-2,5
Инфляция, %, декабрь к декабрю предыдущего года	11,9	4,5 – 6,5	4,0	4,0		11,9	5,0-7,0	4,0	4,0
Ключевая ставка, в среднем за год, % годовых	10,6	7,3 – 8,2	6,5 – 7,5	5,0 – 6,0		10,6	7,0-9,0	6,5-7,5	5,0-6,0
Расходы на конечное потребление домашних хозяйств, %	-1,4	3,5 – 5,5	1,0 – 3,0	1,5 – 2,5		-1,8	0,0-2,0	0,0-2,0	1,5-2,5

Источник: Банк России, *Росстат

ИПОТЕКА: ТОРМОЖЕНИЕ

На фоне восстановления потребительских ожиданий и замедления динамики роста ипотечного кредитования, возможно, мы увидим восстановление потреб кредитования в этом году.

259 тыс. руб.

Совокупный ипотечный долг в пересчёте на домохозяйство

Май 2023г.

27 %

2021г.

Рост ипотечного кредитования

18 %

2022г.

Источник: ЦБ РФ

Ипотечный бум, начавшийся в середине 2020 года с появлением льготной ипотеки, резко обвалился во 2 кв. 2022 года и уже не восстановил своей динамики. Можно ожидать дальнейшего торможения сегмента в этом году. Вероятность превзойти итоги прошлого года достаточно низкая с учетом более жесткого контроля регулятора и роста льготной ставки в 2023 году.

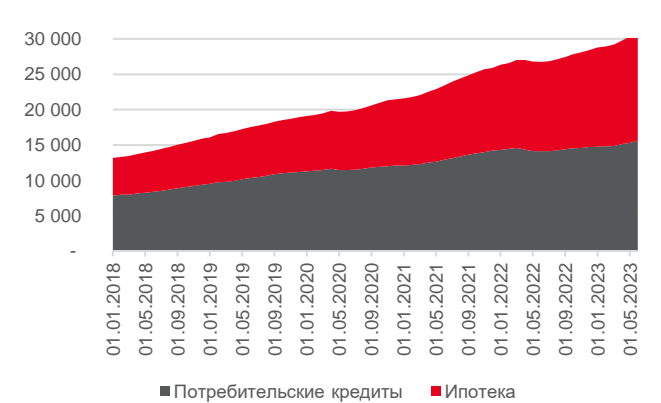
Доля просроченных ипотечных кредитов остаётся неизменно низкой, но и доля досрочного погашения не растёт. А на фоне продолжающегося роста среднего срока ипотечного кредита (2018г. – 16 лет, 2020г. – 18 лет, 2023г. – 24 года) можно предположить, что потребители рассчитывают на ограниченные финансовые ресурсы, а процентная нагрузка будет оказывать дополнительное давление на кошельки потребителей.

Опережающие темпы роста ипотеки в последние три года сровняли обязательства домохозяйств с потребительским долгом. Рост потребительского кредитования в 2022г. практически остановился и составил всего лишь 3%, в то время как объем ипотечного кредитования вырос на 18%. Станет ли позитивная динамика потреб кредитования в марте-мае текущего года сигналом к восстановлению сегмента, станет понятно в ближайшие месяцы.

Общий ипотечный долг в пересчёте на домохозяйство



Обязательства домохозяйств, млрд руб.



ВЫРУЧКА И СВЕРХПРИБЫЛЬ

Несмотря на рекордную выручку российских компаний в прошлом году, показатели прибыли оказались в отрицательной зоне.

1,3 квадран руб. **+94%**

Выручка организаций

2022 год

31,1 трлн руб. **+5,9%**

Прибыль организаций

2022 год

11,9 %

Инфляция

2022 год

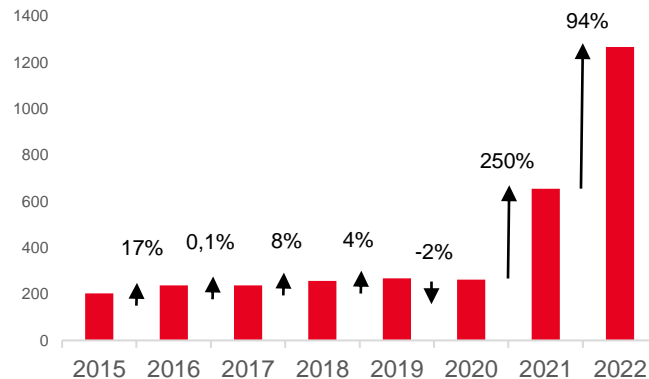
Источник: ФНС (на основании данных статистической налоговой отчетности)

Рост налоговых поступлений в 2022 году практически удвоился и впервые в истории России превысил 1 квадран рубль. Рост поступлений отмечен сразу в нескольких категориях, но максимальный скачок вверх обеспечил налог на добычу полезных ископаемых на фоне возросших экспортных доходов прошлого года (+49,5%). Данная статья формирует треть всех поступлений в консолидированный бюджет РФ. Немаловажным фактором роста выручки могла стать курсовая разница, учтенная в выручке операций в иностранной валюте, на фоне сверх волатильности прошлого года.

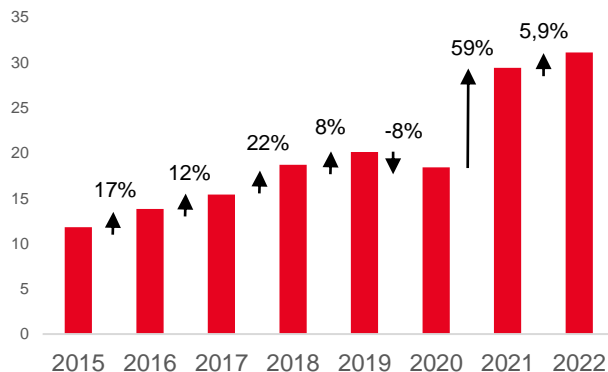
При этом общий показатель прибыли оказался значительно более скромным (5,1%). Такой разрыв объясняется ростом издержек бизнеса. А с учетом инфляции прошлого года этот показатель и вовсе ушел в отрицательную зону.

Динамика по секторам неравномерная. Отдельные отрасли, которые показали опережающий рост в прошлом году по выручке и прибыли, могут стать источником «новых денег» в других секторах экономики, включая недвижимость.

Выручка организаций, трлн рублей



Прибыль организаций, трлн рублей





РЫНКИ КАПИТАЛА

ОПТ ИМИ ЗМ?

207 млрд руб.

Сумма инвестиций

Январь – июнь 2023 г.

103 млрд руб.

Сумма инвестиций

Январь – июнь 2021 г.

+100 %

Рост сегмента

Январь – июнь 2023 г. vs январь – июнь 2021 г.

СТРУКТУРА СДЕЛОК: ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ ДОМИНИРУЮТ

Объем инвестиций за первое полугодие текущего года вдвое превышает аналогичный результат 2020-2021 гг. Порядка 50% инвестиций приходится на сделки, связанные с уходом международных инвесторов из России. Сохранение рыночной активности на уровне предыдущих лет – позитивный сигнал для рынка.

207 млрд руб.

Сумма инвестиций в коммерческую недвижимость

Январь – июнь 2023 г.

Справочно:
Январь – июнь 2020 г. – 109 млрд руб.
Январь – июнь 2021 г. – 103 млрд руб.

~50 %

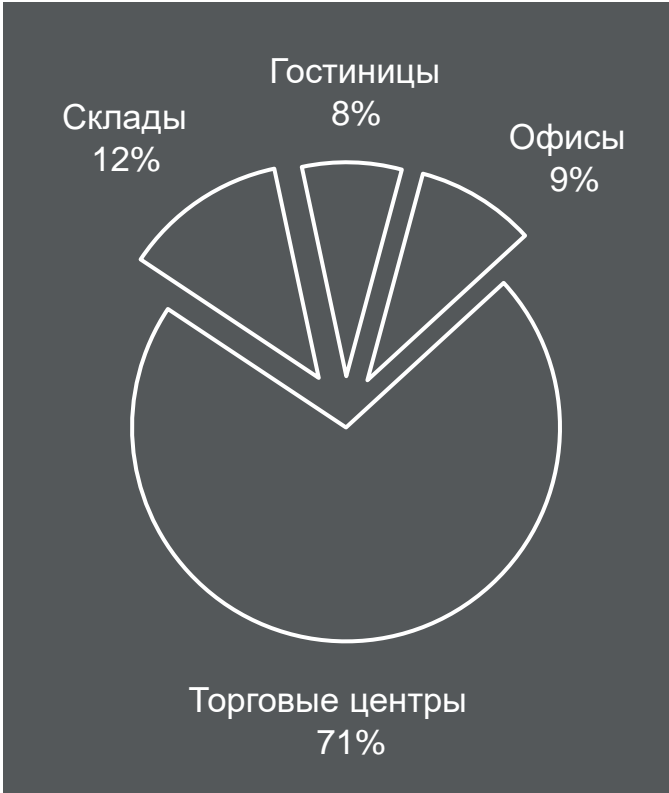
Доля сделок по выходу международных компаний с рынка России

Январь – июнь 2023 г.

Сумма сделок по покупке объектов коммерческой недвижимости России по итогам первых шести месяцев 2023 год составила 207 млрд руб. В отчёте мы приводим суммы инвестиций только в объекты коммерческой недвижимости без учёта сделок с земельными участками и сделок приобретения компаний (например, покупку «Интеко» компаниями «Sminex» и сделка между «МИЦ» и «Самолет»).

В структуре инвестиций порядка 71% приходится на сделки по продаже торговых центров. К знаковой сделке с ТЦ Метрополис в прошлом квартале добавилась ещё одна крупная продажа в Москве – ТЦ Columbus. В начале года прошло несколько сделок с региональными торговыми центрами.

Результат первых шести месяцев текущего года предполагает, что наш предыдущий прогноз (300 млрд руб.) будет выполнен досрочно, и по итогам года сумма инвестиций в коммерческую недвижимость может достичь 350-400 млрд руб.



Источник: Commonwealth Partnership

В СЕГМЕНТАХ ВСЁ СПОКОЙНО



Торговая недвижимость

Тренд → осторожный оптимизм

- широкое предложение качественных объектов (Москва, регионы) – больше опций и разных стратегий собственников, в том числе по выходу из активов,
- структура арендных доходов, привязанная к оборотам арендаторов, уже заложена в коррекцию стоимости активов,
- активное замещение ушедших брендов, локализация и перепродажа крупных сетевых операторов дают повод к осторожному оптимизму в плане устойчивости сегмента.



Офисная недвижимость

Тренд → сдержанная активность

- ограниченное предложение объектов инвестиционного качества (только Москва), крупные иностранные собственники уже вышли из активов,
- разрыв ожиданий продавцов и покупателей, инвесторы с осторожностью смотрят на офисы, оценивая риски после ухода иностранного бизнеса,
- есть спрос со стороны крупных компаний с гос. участием, который будет поддерживать активность.



Складская недвижимость

Тренд → «российская аномалия»

- наиболее устойчивый сегмент – стабильный спрос, рост ставки аренды, низкая вакансия.
- динамика роста сегмента будет постепенно замедляться. Один из факторов - замедление темпов роста главного генератора спроса – онлайн-ритейла, который в последние годы роскратно благодаря эффекту низкой базы.

СТАВКИ
КАПИТАЛИЗАЦИИ

Появление сделок с трофейными активами оказывает давление на компрессию ставок. Фактором сдерживания остается повышение ключевой ставки.

11-11,5 %

Ставка капитализации*. Офисы

2 кв. 2023 г.

12-13 %

Ставка капитализации*. Торговые центры

2 кв. 2023 г.

10,5-11 %

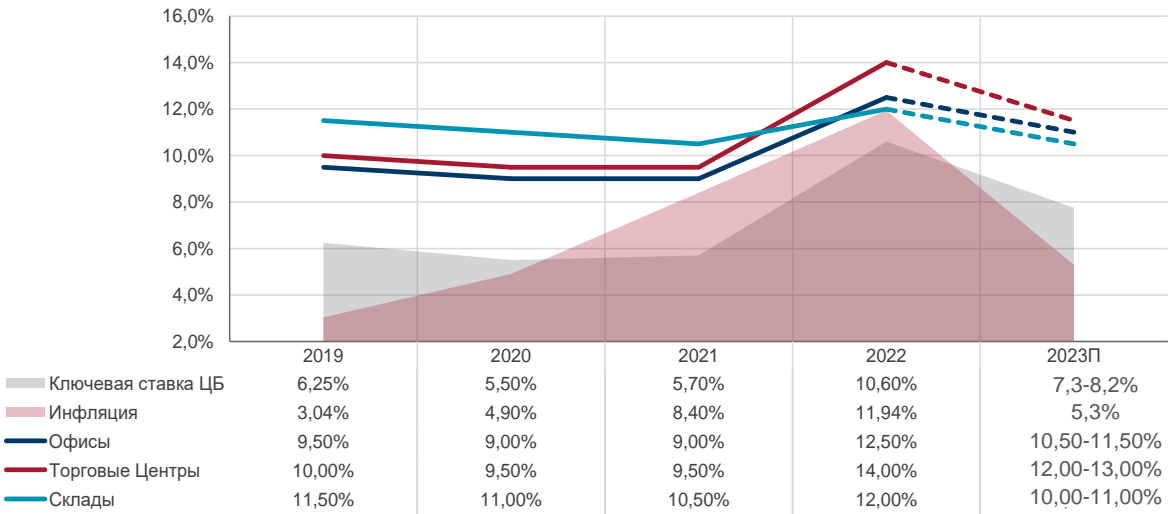
Ставка капитализации*. Склады

2 кв. 2023 г.

*Прайм объекты, Москва

Источник: Росстат, ЦБ РФ, Минэкономразвития,
Commonwealth Partnership

Ключевые индикаторы инвестиционного рынка



Офисы: компрессия верхней границы ставки капитализации относительно прошлого квартала (-0,5 п.п.) с дополнительным снижением нижней границы к концу года (-0,5 п.п.).

ТЦ: во 2 кв. 2023 года без изменений относительно прошлого квартала, но есть экстремумы, учитывая которые, можно ожидать компрессию ставок к концу года (до -1 п.п.).

Склады: аккуратная коррекция ставки капитализации вниз на фоне стабильных показателей сегмента и интереса инвесторов.



ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СДЕР ЖАНН ОСТЬ

Москва

Январь - июнь 2023 г. (Класс А, В+ и В-)

19,8 млн кв. м

Общее количество офисных помещений

1,9 млн кв. м

Количество свободных помещений

105 тыс. кв. м

Новое строительство

9,5 %

Доля свободных помещений

978* тыс. кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

-66,3 тыс. кв. м

Чистое поглощение

19 714 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*

- Уровень вакансии превысил прошлогоднее значение на 0,8 п.п. Мы видим, что драматичного роста индикатора не произошло.
- По итогам второго квартала 2023 года наблюдается снижение ставок аренды. Наиболее заметные изменения классе В - 5,2%, в классе А показатель снизился на 3,5%.
- Гибкие рабочие пространства продолжают укреплять свое положение на офисном рынке.
- По итогам двух кварталов было введено 105 тыс. кв. м новых офисных площадей.
- Объем спроса продолжает демонстрировать положительную динамику. По итогам полугодия уровень спроса превышает показатель аналогичного периода прошлого года на 19%. Во многом это следствие нескольких крупных сделок продажи в классе А.
- Мы продолжаем наблюдать повышенный спрос на покупку активов.

ПРОГНОЗЫ

Несмотря на то, что во втором квартале 2023 года мы наблюдали уменьшение средней площади сделки новой аренды, к середине года произошло замедление роста уровня вакансии, как прогнозировалось ранее. По итогам двух кварталов наблюдается снижение ставки аренды, к концу года показатель скорректируется и останется на уровне, сравнимом с 2022 годом. На уровне прошлого года останется и новое строительство, а заметный рост показателя мы увидим уже в 2024 году, когда введется несколько крупных объектов. Однако это не приведет к драматичному увеличению вакансии из-за того, что площади будут выходить на рынок частично или полностью заполненными.

Ключевые индикаторы	2022	Январь – июнь 2023 года	Прогноз на 2023 год	Прогноз на 2024 год
Новое строительство, классы А и В (кв. м)	343 000	105 000	315 000	650 000
Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В (кв. м)	1 768 885	978 000	1 650 000	1 650 000
Ставка аренды*, классы А и В (руб. / кв. м / год)	20 495	19 714	20 367	21 582
Доля вакантных площадей, классы А и В	8,7%	9,5%	10,5%	11,2%

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

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО:
ВСЕ НЕ ТАК ПРОСТО

Несмотря на достаточно здоровый в текущей ситуации для сегмента темп строительной активности, фактически на спекулятивный рынок выходит сдержанный объем предложения.

78 тыс. кв. м

Новое строительство, классы А & В

2 кв. 2023 г.

315 тыс. кв. м

Новое строительство, классы А & В

Прогноз на 2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

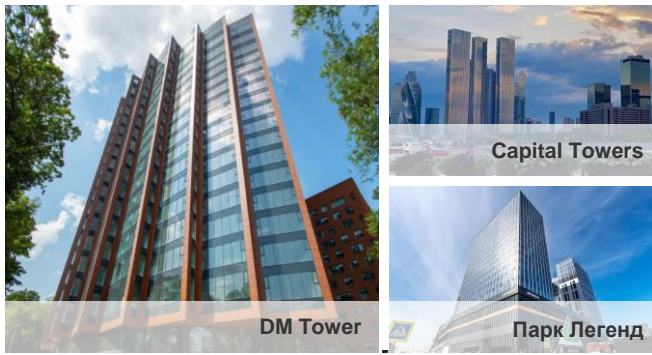
По итогам второго квартала 2023 года было введено 78 тыс. кв. м офисов классов А и В (всего за первое полугодие – 105 тыс. кв. м).

Новое строительство данного периода представлено тремя объектами: БЦ «DM Tower», комплексом «Парк Легенд», а также офисной составляющей ЖК «Capital Towers».

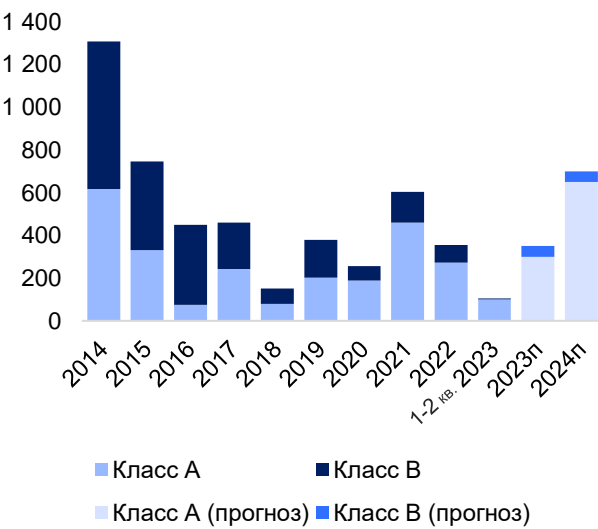
В прошлом году 77% годового объема ввода приходилось на класс А, и за первые 6 месяцев текущего года именно высокочассные объекты продолжают формировать значительную долю нового строительства – 95%.

Объекты продолжают вводиться целиком или частично заполненными - около 70% введенных во 2 кв. 2022 года площадей были выкуплены, что подтверждает сохранение активности в сегменте продаж.

По итогам года мы ожидаем новое строительство на уровне 315 тыс. кв. м, а также сохранение доминирующей доли класса А в структуре показателя.



Новое строительство, тыс. кв. м



ВАКАНСИЯ: ЗАМЕДЛЕНИЕ РОСТА

Сдерживать рост вакансии позволяет снижение активности спекулятивного строительства и сохранение уровня спроса. Крупные сделки новой аренды по-прежнему единичны. Большим спросом пользуются небольшие офисные блоки.

9,5 %

Доля свободных площадей, классы А & В
Июль, 2023 г.

10,5 %

Доля свободных площадей , классы А & В
Прогноз на 2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

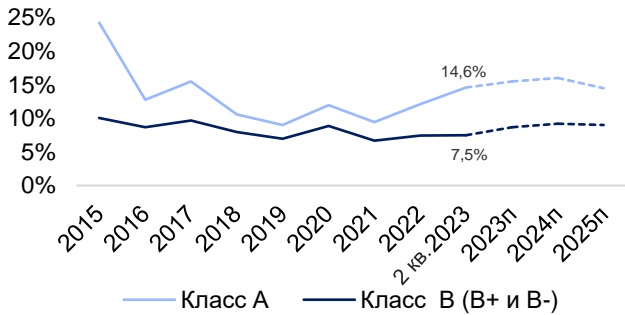
По итогам полугодия индикатор показал незначительное превышение прошлогоднего значения на 0,8 п.п. (+2,5 п.п. и +0,2 п.п. в классах А и В, соответственно). Таким образом, мы наблюдаем замедление роста уровня вакансии.

Анализ сделок за 2 квартал показал, что отказ от офисных площадей составил всего 6%. Для сравнения - за аналогичный период 2022 года показатель достигал 33%. Поэтому мы можем констатировать, что основная часть зарубежных компаний покинула российский рынок.

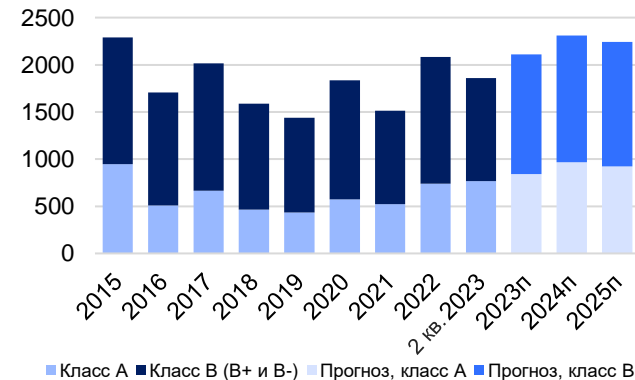
Сделки аренды, заключенные на площадях ушедших из России компаний, подтверждают сохранение спроса на качественные помещения с отделкой и мебелью.

При изучении сделок новой аренды, заключенных с участием крупнейших консультантов, наблюдается уменьшение средней площади сделки и увеличение их количества (1 кв. 2023 - 38, 2 кв. 2023 - 53), что является подтверждением тенденции к сокращению арендаторами площади офисных пространств.

Доля свободных площадей



Свободные помещения по классам, тыс. кв. м



СПРОС: ВСЕ ХОРОШО,
НО ПО-ДРУГОМУ

Объем спроса продолжает превышать показатель аналогичного периода 2022 года, однако мы видим смену предпочтений со стороны потенциальных покупателей/арендаторов.

978 тыс. кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Январь - июнь 2023 г.

1,65 млн кв. м

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

Прогноз на 2023 г.

Для сделок продажи под конечного пользователя
указана офисная площадь

Источник: Commonwealth Partnership

Мы продолжаем наблюдать положительную динамику объема спроса – результаты первого полугодия 2023 года превосходят показатель аналогичного периода прошлого года на 19%. Во многом это следствие нескольких крупных сделок продажи в классе А.

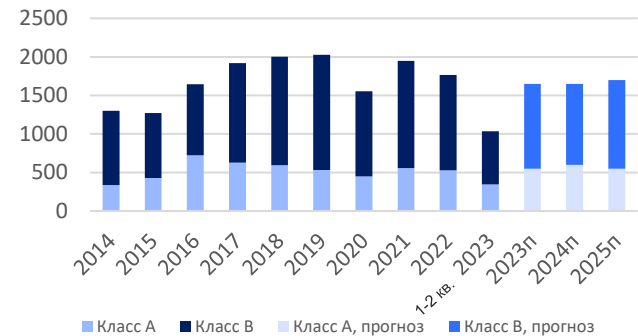
Запросы клиентов трансформируются – мы видим рост интереса к покупке активов (3 из 5 крупнейших сделок полугодия – продажи) и снижение среднего размера сделки новой аренды (2021 г. – 1700 кв. м, 2022 г. – 1300 кв. м, 1 пол. 2023 г. – 1 090 кв. м*).

При анализе географического распределения спроса критических изменений по сравнению с первым полугодием 2022 года выявлено не было.

По итогам года объем спроса будет на уровне 1,65 млн кв. м, однако показатель может достичь 1,9 млн кв. м в случае закрытия ряда крупных сделок, которые сейчас находятся в процессе переговоров. На момент подготовки прогноза мы делали допущение, что закрытие этих сделок мы увидим уже в 2024 году.

*Показатель рассчитан на основе сделок новой аренды в классических офисах, закрытых с участием крупнейших консультантов в 1-2 кв. 2023 г.

Сумма купленных и арендованных площадей по классам, тыс. кв. м



ТОП-5 крупнейших сделок (новая аренда/продажа под конечного пользователя), 1-2 кв. 2023 г.

Арендатор/ Покупатель	Объект	Класс	Тип сделки	Площадь, кв. м
VK	БЦ Skylight	A	Продажа	30 626
Рубитех (ГК Астра)	БП Останкино	A	Продажа	19 545
Россельхозбанк	БЦ ОКО II	A	Продажа	13 396
ОТЭКО	Деловой дом Моховая	A	Аренда	9 519
Такском	ТЦ Калужский	B+	Аренда	5 085

ГИБКИЕ РАБОЧИЕ
ПРОСТРАНСТВА: МОСКВА

В начале года мы наблюдали позитивный тренд на снижение вакансии и повышение интереса к рынку гибких рабочих пространств. Во втором квартале сегмент не претерпел глобальных изменений и по-прежнему демонстрирует устойчивость.

402 тыс. кв. м

Объем рынка гибких рабочих пространств

Июль, 2023 г.

2 %

Доля сегмента от общего объема офисных площадей

Июль, 2023 г.

462 кв. м  -15% по сравнению с 1 кв. 2023 г.

Средняя площадь сделки* гибкого рабочего пространства

2 кв. 2023 г.

*Показатель рассчитан на основе сделок, закрытых с участием крупнейших консультантов в 1-2 кв. 2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

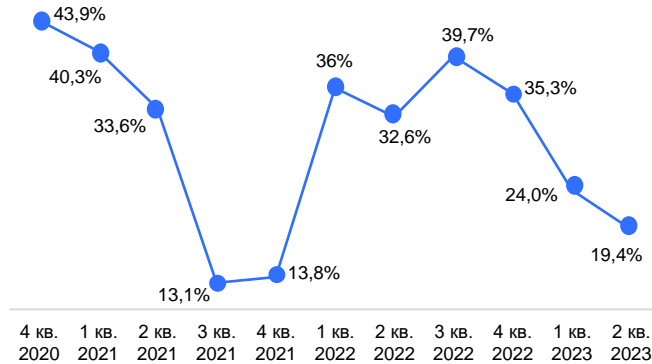
В начале июля стало известно о закрытии одного из первых гибких рабочих пространств Москвы - Regus в БЦ «Смоленский пассаж». Несмотря на закрытие ряда площадок и опасения игроков рынка относительно уровня спроса, доля свободных площадей продолжила снижаться. Это подтверждает интерес к сегменту, в том числе и среди российских государственных компаний, переехавших из классической аренды в сервисный офис.

Во 2 квартале были открыты 4 новых гибких рабочих пространства. Самая крупная площадка - Товарищество Гончар (6 500 кв. м). Еще одним знаковым открытием стал сервисный офис от Apollox Space (2 750 тыс. кв. м) в «Башне Империя».

Крупнейшая сделка квартала – аренда структурами Сбера 1 500 рабочих мест (около 10 000 кв. м) в Flexity Овчинниковская. Сделки, заключенные в 2 кв. 2023 года, являются подтверждением заинтересованности государственных компаний сегментом гибких рабочих пространств. Например, сервисный офис площадью 1 133 кв. м от Flexity Павелецкая арендовало АО «НСИС» (структура ЦБ РФ), а IT-подразделение ОАО «РЖД» теперь занимает 1 131 кв. м в Workki ФОК.

Также, как и в классических офисах, уменьшилась средняя площадь сделок новой аренды. Показатель 2 квартала составляет 462 кв. м. Для сравнения – в первом квартале индикатор достигал 544 кв. м.

Доля свободных площадей в открытых сетевых проектах



СТАВКИ АРЕНДЫ: ЧЕМ ДАЛЬШЕ В ЛЕС

Средневзвешенная базовая ставка аренды по классам А и В за период с января по июнь составила 19 714 руб./ кв. м/год, что меньше показателя аналогичного периода прошлого года на 4%. Более драматичное снижение мы фиксируем в классе В – на 5,2%, в то время как в классе А – 3,5%. Для более репрезентативного анализа мы приводим карту субагломераций Москвы, которая позволяет оценить индикатор с учетом географического признака.

30 359 руб. / кв. м / год

Средневзвешенная базовая ставка аренды
Январь - июнь 2023 г. (класс А)

16 361 руб. / кв. м / год

Средневзвешенная базовая ставка аренды
Январь - июнь 2023 г. (класс В)

Все ставки аренды указаны без учета
операционных платежей и НДС

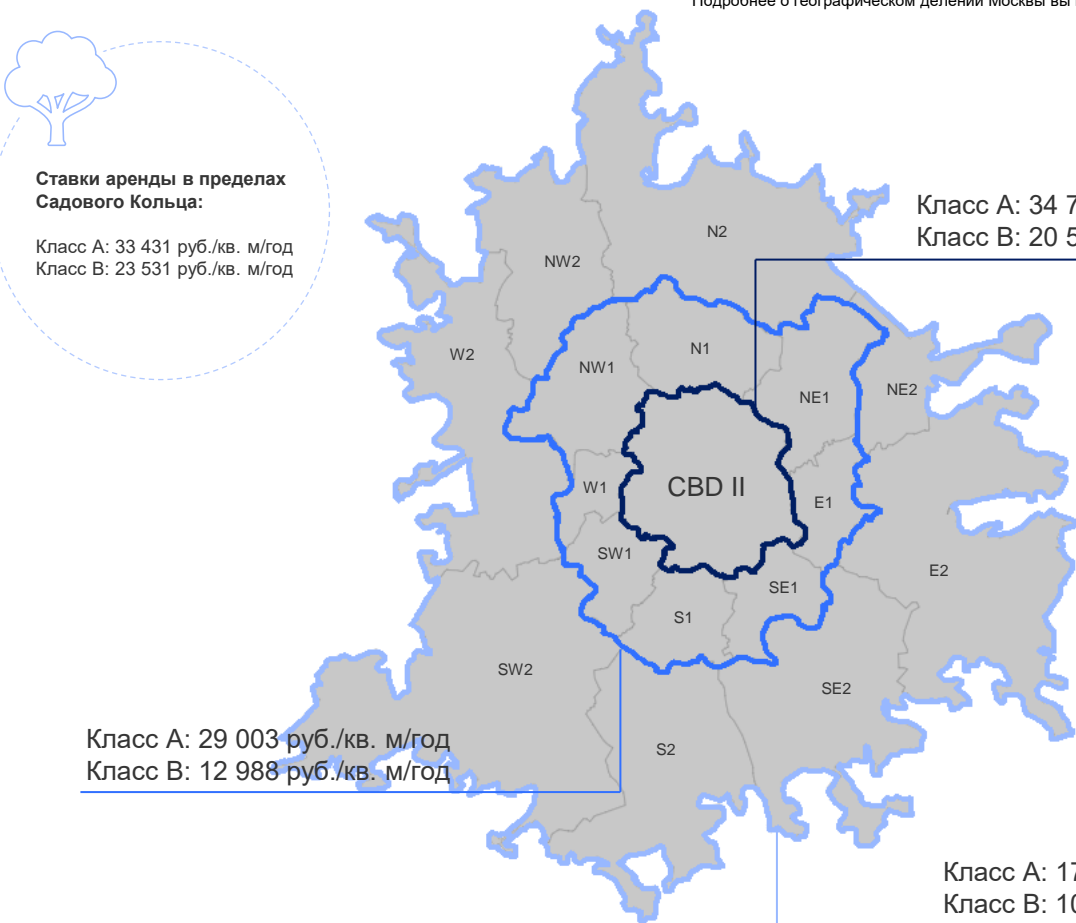
Источник: Commonwealth Partnership

Подробнее о географическом делении Москвы вы можете прочитать в [Приложении](#)



Ставки аренды в пределах
Садового Кольца:

Класс А: 33 431 руб./кв. м/год
Класс В: 23 531 руб./кв. м/год



Класс А: 34 750 руб./кв. м/год
Класс В: 20 582 руб./кв. м/год

Класс А: 29 003 руб./кв. м/год
Класс В: 12 988 руб./кв. м/год

Класс А: 17 401 руб./кв. м/год
Класс В: 10 263 руб./кв. м/год

- Третье Транспортное Кольцо (ТТК) – новый центр CBD II
- МЦК/БКЛ
- Периферия (границы Московской агломерации, включая зоны притяжения станций метро)

ПРОДАЖИ ПОЛЬЗУЮТСЯ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ

Несмотря на то, что доля продаж по итогам полугодия снизилась с 27% (1 кв. 2023г.) до 18%, мы по-прежнему наблюдаем повышенный спрос на покупку активов, а подобная динамика связана с рядом крупных сделок, которые пришлось на 1 кв. 2023 г.

Интерес к покупкам обусловлен двумя ключевыми факторами: увеличившимся предложением качественных объектов на продажу, а также возможностью в текущих реалиях сохранить средства путем вложения в подобные активы.

18 %

Доля продаж

Январь - июнь 2023 г. (классы А и В)

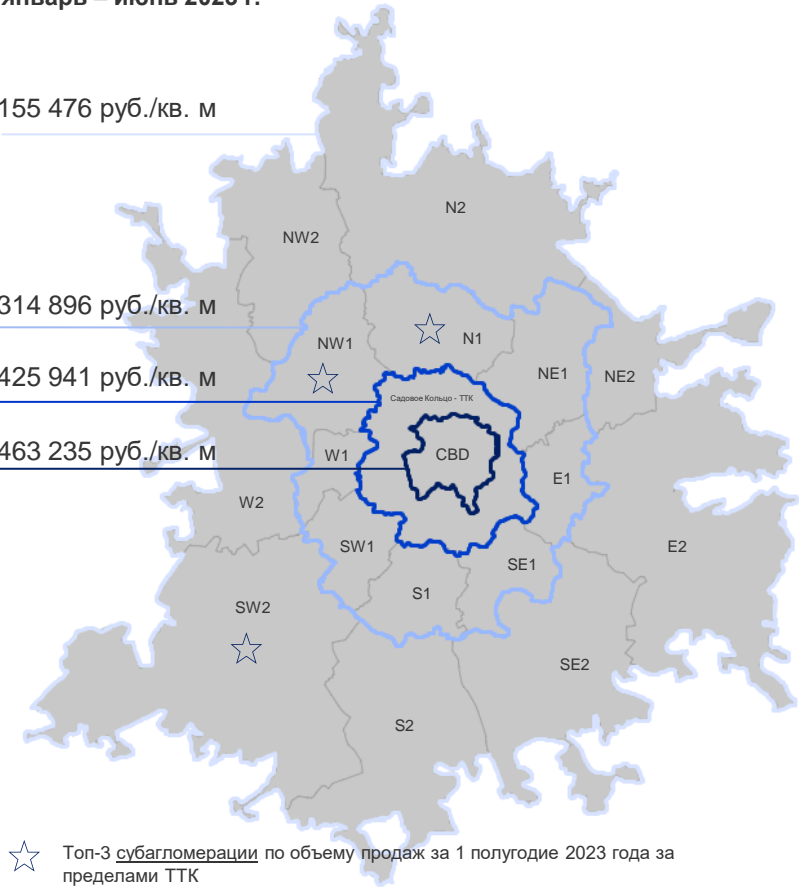
324 341 руб. за кв. м

Средневзвешенная цена продажи*

Январь - июнь 2023 г. (классы А и В)

Источник: Commonwealth Partnership

Средневзвешенные цены продажи: субагломерации Москвы, январь – июнь 2023 г.



☆ Топ-3 субагломерации по объему продаж за 1 полугодие 2023 года за пределами ТТК

*Показатель рассчитан по закрытым сделкам, включает НДС

Наибольший объем продаж (31%) мы фиксируем в границах Третьего Транспортного Кольца (ТТК). Крупнейшая сделка второго квартала, заключенная в данной зоне, - покупка Россельхозбанком 13,4 тыс. кв. м в БЦ ОКО II.

На втором месте субагломерация N1 (Дмитровская). Причина популярности данной территории в контексте продаж – расположение в ее черте бизнес-парка Останкино.

На третьем месте субагломерация NW1(Аэропорт), за ней следует SW2 (Юго-Западная).

Сделки в восточном и юго-восточном направлении единичны, так как качественные объекты, которые предлагаются на продажу целиком или блоками, сконцентрированы в центре, северном, северо-западном и юго-западном направлениях.

- Садовое Кольцо
- ТТК
- МЦК/БКЛ
- Периферия



СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СТАБ ИЛЬН ОСТЬ

Московский регион Январь – июнь 2023 г.

24,5 млн кв. м

Общее предложение складских помещений, классы А и В

6 300 руб. / кв. м / год

Ставка аренды*, класс А

731 тыс. кв. м

Новое строительство, классы А и В

1,2 %

Доля вакантных площадей, класс А

1,45 млн кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В

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

- Складской сегмент продолжает демонстрировать устойчивость к внешней турбулентности. Объем спроса за первое полугодие почти в 3 раза выше индикатора аналогичного периода прошлого года в том числе за счёт эффекта низкой базы.
- Уровень вакансии почти достиг результата рекордного 2021 года (~1%), составив 1,2%. Качественное предложение крайне ограничено, крупные лоты в существующих объектах – уникальны.
- Новое строительство первого полугодия 2023 года превысило результат аналогичного периода 2022 года на 18,5%. Структура показателя меняется – растет доля light industrial и спекулятивного строительства.
- Лидеры по объему реализованного спроса – ритейлеры и игроки сектора интернет-торговли. Дистрибьюторы увеличили свою долю в объеме спроса на 5 п.п. по сравнению с 2022 г., во многом за счет компаний, занимающихся дистрибуцией автозапчастей.
- Дефицит качественных складских площадей наблюдается как в Московском регионе, так и по всей стране. Основными драйверами спроса в регионах остаются сегменты онлайн-торговли и ритейл.

ПРОГНОЗЫ: МОСКОВСКИЙ РЕГИОН

Устойчивость сегмента в текущих условиях продолжает формироваться благодаря сохраняющемуся высокому уровню спроса и крайне низкому уровню вакансии.

Ключевые индикаторы	2022 год	Январь – июнь 2023 года	Прогноз на 2023 год	Прогноз на 2024 год
Новое строительство, классы А и В (кв. м)	1 797 699	730 665	1 400 000	1 700 000
Сумма купленных и арендованных площадей, классы А и В (кв. м)	1 637 213	1 447 279	2 300 000	2 100 000
Ставка аренды*, класс А (руб. / кв. м / год)	5 745	6 300	6 350	6 400
Доля вакантных площадей, класс А	3,4%	1,2%	1%	1,5%

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

ПРОГНОЗ: НЕ ВСЕ ТАК ОЧЕВИДНО

Спрос:

По итогам 1 полугодия 2023 г. сумма купленных и арендованных площадей в Московском регионе составила 1,45 млн кв. м, к концу года мы прогнозируем рост индикатора до 2,3 млн кв. м.

Сохранение интереса к наращиванию складских мощностей со стороны операторов интернет-торговли, локальных ритейлеров и дистрибьюторов, будет поддерживать объем сделок на высоком уровне в ближайшие годы. Ввиду критично низкой вакансии и отсутствия предложения крупных блоков на рынке, клиенты, нуждающиеся в аренде/покупке больших блоков, будут заключать сделки строительства под заказчика. Доля таких сделок в структуре спроса будет расти.

Ставка:

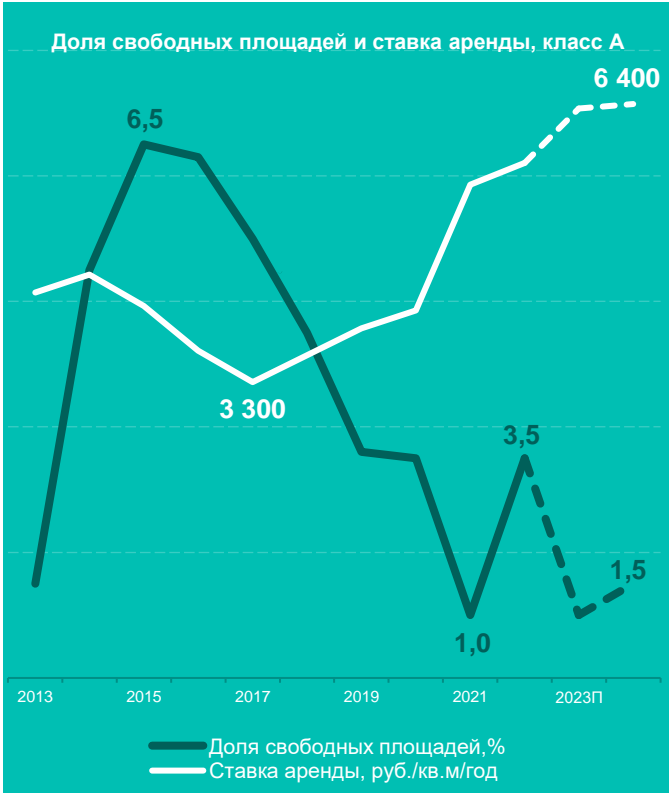
Учитывая высокую стоимость нового строительства, сжатое предложение и стабильно высокий уровень спроса, мы ожидаем, что к концу текущего года ставка аренды в складской недвижимости продолжит незначительный рост и достигнет 6 350 руб. за кв. м / год, после чего в 2024 г. она стабилизируется на отметке 6 400 руб. / кв. м / год.

Вакансия:

Низкий уровень вакансии в нашем прогнозе обусловлен спецификой складского сегмента: во-первых, объекты, строительство которых осуществляется под заказчика, выйдут на рынок с нулевой вакансией. Во-вторых, несмотря на возросшую долю спекулятивного строительства, мы ожидаем, что новые объекты будут выводиться собственниками на рынок постепенно и небольшими площадями, которые быстро найдут своих арендаторов. Короткий цикл складского девелопмента позволяет оперативно реагировать на изменения рынка.

Новое строительство:

Прогнозируемый высокий спрос этого года окажет влияние на строительную активность ближайших нескольких лет. Низкий уровень предложения качественных складских площадей является главным фактором, стимулирующим появление на рынке объектов нового строительства. К тому же растет объем площадей новых проектов light industrial, которые мы учитываем в общем предложении складских помещений. В результате в 2024 г. индикатор может достичь 1,7 млн кв. м складских площадей класса А и В.



СТАВКИ АРЕНДЫ

На рост ставки аренды влияет несколько факторов: сохраняющийся высокий спрос и низкий уровень свободных площадей. При этом блоки, предлагаемые в аренду, в основном сконцентрированы в зонах, приближенных к городу, где цены приближены в верхней границе диапазонов.

Складские пояса Московского региона



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

Средневзвешенные ставки аренды* и уровень вакансии в разрезе складских поясов Московского региона, июнь 2023 г., класс А

	Ставка аренды руб. / кв. м / год	Доля свободных площадей, %
Объекты городской логистики	8 450	2,0
0-1 пояс		
Зона влияния ЦКАД	6 920	0,5
2-3 пояс		
4 пояс	—	2,7

- Ставка аренды в 0-1 поясе выросла на 4,3% относительно 1 кв. 2023 г. на фоне общего роста ставок в целом по рынку.
- В зоне влияния ЦКАД наблюдается положительная динамика – рост на 5,3% по сравнению с началом 2023 г. за счет предложения субаренды, которая, как правило, имеет ставку выше рынка, т.к. предлагается с дополнительными опциями оборудования.
- В зоне 4 пояса текущий расчёт ставки аренды затруднён ввиду отсутствия вакансий аренды складских площадей, а уровень вакансии 2,7% обусловлен несколькими предложениями на продажу.

ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ.
ИЗМЕНЕНИЕ СТРУКТУРЫ

Исторически операционные расходы представляли собой наименее волатильную часть арендного платежа. Однако в последние годы мы наблюдаем рост показателя, связанный, в первую очередь, с индексацией стоимости обслуживания и содержания объекта недвижимости.

1 200 руб. / кв. м / год

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

1 400 руб. / кв. м / год

Средний операционный платеж,
Московский регион, класс А,
2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

На конец 2021 г. средняя ставка OPEX в объектах класса А в Москве и Московской области составляла 1 200 руб. за кв. м в год, на данный момент мы наблюдаем рост показателя до 1 400 руб. за кв. м в год. Основным драйвером увеличения ставки является рост затрат эксплуатационной составляющей, поскольку управляющие компании индексировали общую стоимость на содержание и обслуживание объекта недвижимости в среднем на 10-15%. Мы связываем это с ростом цен на фоне общего повышения стоимости строительных и расходных материалов, а также увеличением заработных плат. Среди позиций линейного персонала наблюдается средний рост зарплат в районе 20-25%, на некоторых позициях до 30-35%. Что касается менеджерского состава, то рост заработных плат доходят до 5-7%. Данная ситуация обусловлена оттоком персонала из страны, и, как следствие, дефицитом трудовых ресурсов и давлением на рынок.

Налоговая ставка на объект недвижимости (по всем регионам России – 2,2%; исключение: республика Крым – 1,5%, Севастополь – 1%) и земельный участок (1,5%) не изменились и по-прежнему остаются фиксированными. Большая часть налоговой составляющей в структуре операционных расходов формируется за счет налога на имущество, при этом в старом фонде затраты на него меньше, чем в объектах нового строительства.

Усредненная стоимость операционных услуг, не вкл. НДС, 2023 г., класс А, руб. / кв. м / год



Структура операционных платежей 2021-2023 гг., %



НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО: ТРАНСФОРМАЦИЯ СТРУКТУРЫ

Нехватка складских площадей стимулирует появление на рынке объектов спекулятивного строительства. Однако собственники используют консервативные подходы, предпочитая вводить объекты поэтапно и небольшими блоками. Ввод ряда объектов был перенесен на следующий год.

731

 тыс. кв. м

Новое строительство,
Московский регион, классы А и В

Январь - июнь 2023 г.

1,4

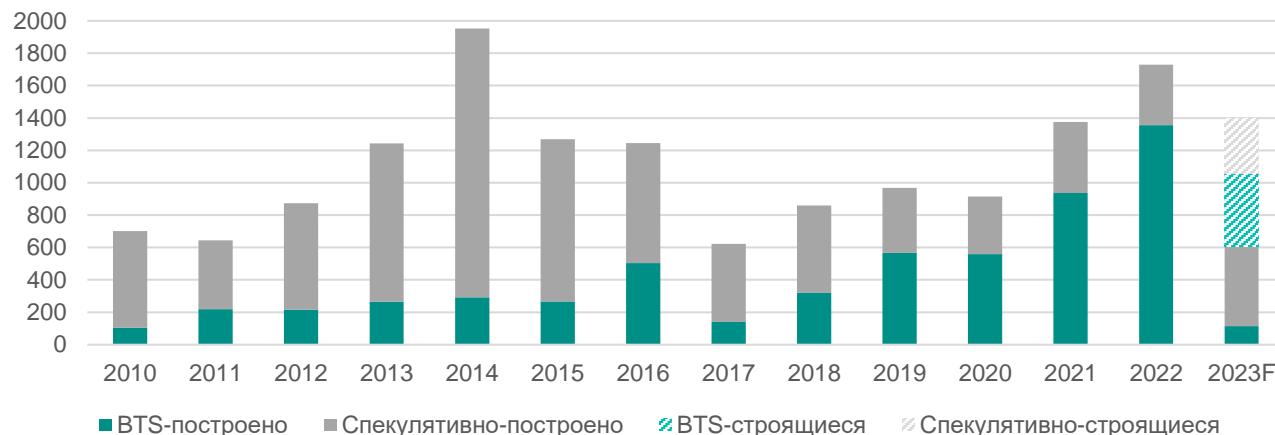
 млн кв. м

Новое строительство, классы А и В
Московский регион

Прогноз на 2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

Структура нового строительства, 2010 – 2023 гг., классы А и В, тыс. кв. м



Строительная активность в 1 полугодии 2023 г. уже превысила данный показатель за аналогичный период 2022 г. на 18,5% (731 тыс. кв. м / 616 тыс. кв. м). В текущем году мы наблюдаем трансформацию структуры показателя, 60% от общего запланированного ввода составляют спекулятивные объекты. При этом 25% от спекулятивного строительства на 2023 г. приходится на объекты Light Industrial. Потенциальный спрос и динамику роста этого сегмента пока оценить сложно, но этот сегмент, безусловно, будет оказывать влияние на строительную активность в целом по рынку.

Объекты спекулятивного строительства вводятся поэтапно, собственники некоторых крупных проектов, находящихся на этапе строительства, сообщили о переносе их ввода на следующий год.

LIGHT INDUSTRIAL: БОЛЬШИЕ ОЖИДАНИЯ

Формат Light Industrial предоставляет потенциал для роста и развития мелких и средних предприятий, с учетом спроса с их стороны на небольшие площади. Площади такого типа могут быть востребованными для различных отраслей, таких как, логистика, производство и др., которые нуждаются в гибком многофункциональном пространстве с удобной транспортной доступностью.

8 500 руб. / кв. м / год
Средневзвешенная базовая ставка аренды
Июнь 2023 г.

<1 %
Доля свободных площадей
Июнь 2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

Общее предложение площадей на рынке складской недвижимости формата Light Industrial составляет 197 тыс. кв. м, до конца текущего года запланирован ввод в эксплуатацию еще порядка 232 тыс. кв. м.

В связи с недавним появлением данного формата на рынке, который имеет разные конфигурации, до сих пор отсутствует единая классификация. В наших расчетах мы учитываем складские комплексы / индустриальные парки / ОЭЗ / промышленные коворкинги, которые предоставляют возможность аренды или продажи блоков для легкого производства мелкой нарезки от 500 кв. м и до 1 500 кв. м, поскольку такого объема площадей достаточно для организации процессов легкой промышленности.

Мы наблюдаем большой объем заявленного строительства новых объектов Light Industrial - в ближайшие 2-3 года возможен четырехкратный рост рынка. Но пока темпы строительства остаются сдержанными, поскольку сегмент находится в процессе оценки потенциального спроса.

Средневзвешенная базовая ставка аренды с учетом существующих и строящихся площадей составляет 8 500 руб. за кв. м в год.

Ключевые игроки рынка Light Industrial



Общее количество площадей Light Industrial, тыс. кв. м



- Объем рынка, 2 кв. 2023 г.
- Объем площадей, ожидаемый к вводу до конца 2023 г.
- Объем площадей, ожидаемый к вводу до конца 2024 г.

СПРОС: КОМУ БОЛЬШЕ ВСЕХ
НУЖНЫ СКЛАДЫ?

Объем спроса по итогам 1 полугодия 2023 г. почти в 3 раза превзошел показатель аналогичного периода 2022 г. ввиду эффекта низкой базы. Ритейлеры, дистрибьюторы и логистические компании восстанавливают активность по наращиванию складских площадей после резкого провала прошлого года.

1,45 млн кв. м

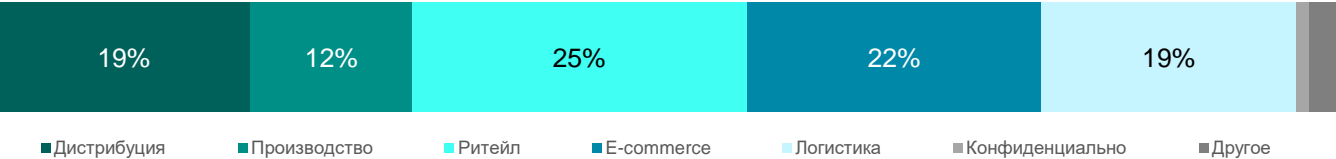
Сумма купленных и арендованных площадей,
Московский регион, классы А & В
Январь - июнь 2023 г.

2,3 млн кв. м

Сумма купленных и арендованных площадей,
Московский регион, классы А & В
Прогноз на 2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

Структура спроса по категориям операторов, январь – июнь 2023 г., классы А и В



По сравнению с 2022 г. произошел рост категории «дистрибуция» на 5 п.п. С начала 2023 г. мы отмечаем рост отдельных подкатегорий дистрибьюторов:



АВТОЗАПЧАСТИ (51%*)

В 2022 – 2023 гг. наблюдается сокращение спроса на автокомпоненты для производства, однако дилеры указывают на тренд продления срока эксплуатации автомобилей, что приводит к заметному росту потребности в запчастях для ремонта.



АЛКОГОЛЬ (5,1%)

Активное наращивание складских мощностей алкогольными дистрибьюторами связано с развитием местного производства и наращиванием товарных запасов, ввиду действующих санкций на поставку алкоголя в РФ.



ИНСТРУМЕНТЫ (4,5%)

В 1 полугодии 2023 г. мы наблюдаем рост числа сделок как с компаниями-дистрибьюторами, так и с ритейлерами, занимающихся продажей инструментов.

Крупнейшие сделки 2 квартала 2023 г.

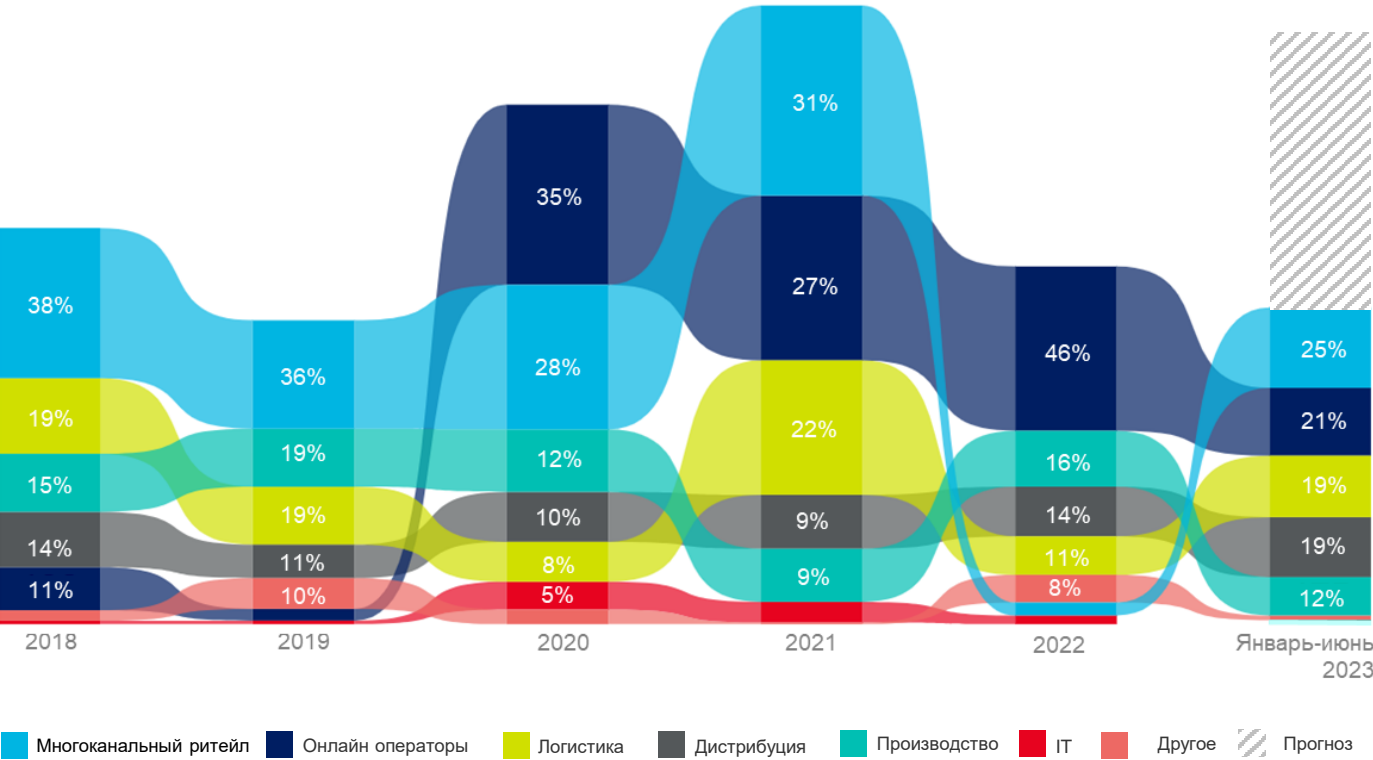
Арендатор	Объект	Класс	Тип сделки	Площадь, кв. м
ВсеИнструменты.ру	PNK Парк Чашниково	A	BTS Аренда	110 025
СДЭК	PNK МКАД М4	A	Аренда	89 000
ВсеИнструменты.ру	ЛП «Быково»	A	Аренда	61 254
Дистрибьютор ТНП	Мега Строй Домодедово	A	BTS Продажа	39 784
Конфиденциально	PNK Парк Домодедово 2	A	BTS Продажа	33 500

Сделки по аренде и продаже спекулятивных складских площадей составляют 71% от общего объема спроса за 1 полугодие 2023 г., на сделки BTS (аренда+продажа) приходится 29%. Можно ожидать, что низкий уровень вакансии повлияет на увеличение доли сделок строительства под заказчика.

*Здесь и далее доля от суммы всех заключенных сделок с начала 2023 г. в категории дистрибуция.

ДРАЙВЕРЫ СПРОСА

Структура купленных и арендованных площадей по категориям операторов, Московский регион, классы А и В



- Ритейлеры продолжают развивать различные каналы продаж, адаптируясь к современным реалиям и меняющимся потребностям потребителей.
- Сегмент интернет-торговли сохраняет в структуре спроса лидирующие позиции за счет наращивания доли рынка и складских мощностей в целях сокращения логистических издержек.
- Замещение ниш ушедших брендов и рост параллельного импорта стимулирует дистрибьюторов к наращиванию складских мощностей, которые позволят поддерживать достаточный объем складских запасов.
- Развитие локальных производителей будет поддерживаться спросом на отечественную продукцию, поэтому можно ожидать потенциального роста категории «производство».
- Развитие логистического сегмента будет определяться всеми вышеперечисленными факторами.

E-COMMERCE: ВОПРОС «НА ПОДУМАТЬ»

В последние годы онлайн-торговля была одним из ключевых драйверов развития складского сегмента — высокий спрос со стороны маркетплейсов приводил к росту нового строительства, среднего размера сделок и объема спроса. Однако, начиная с 2021 года, несмотря на рост объема рынка онлайн-торговли, темпы прироста снижаются, вследствие чего возникает вопрос — может ли сегмент достичь «потолка» в своем развитии? И как это отразится на показателях рынка складской недвижимости?

463 ТЫС. КВ. М

Сумма сделок в сегменте онлайн-торговли в пересчете на 1 п.п. прироста доли онлайн ритейла в общем объеме торгового оборота

Среднегодовое значение, 2018-2022 гг.

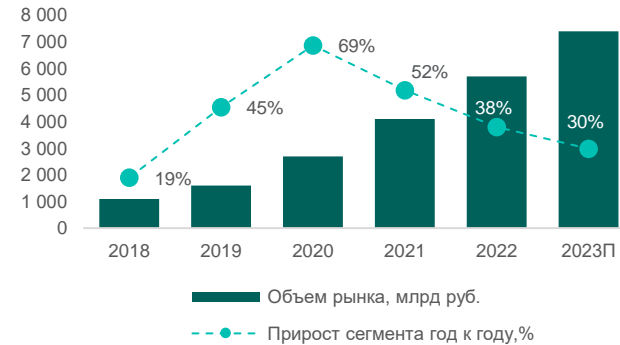
45 %

Прирост рынка e-commerce в РФ

Среднегодовое значение, 2018-2022 гг.

Источник: Data Insight, Statista, Commonwealth Partnership

Динамика объема рынка e-commerce РФ, 2018-2023

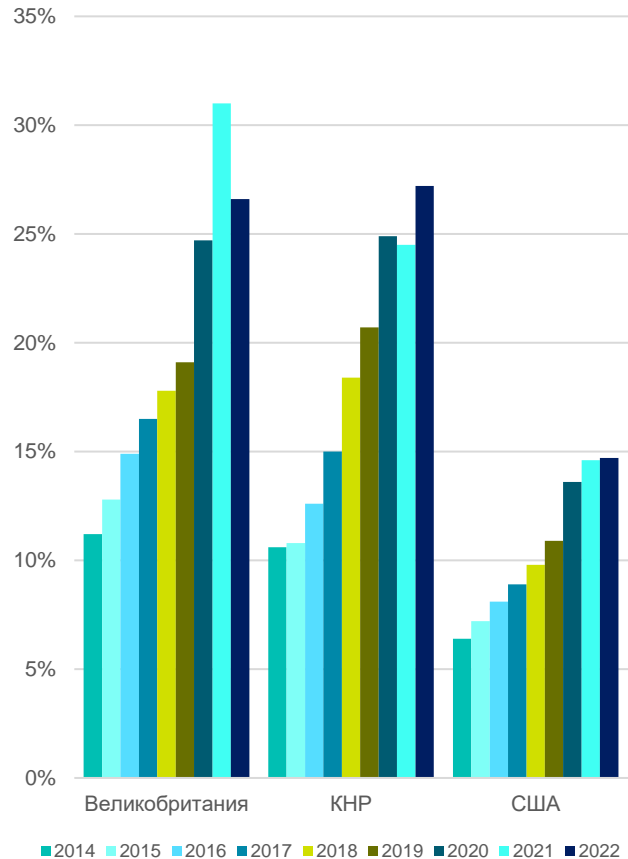


В 2023 году доля онлайн-торговли в обороте розничной торговли РФ может достичь 17%. В определенный момент стремительный рост сегмента замедляется ввиду нивелирования эффекта низкой базы. Как показывает международная практика, каждый рынок замедляется на разных уровнях, определяемых, в первую очередь, особенностями развития логистической и транспортной инфраструктуры, а также спецификой ритейла и паттернов потребления.

Дальнейшее возможное замедление темпов роста e-commerce может стать сдерживающим фактором для динамичного роста складского сегмента в среднесрочной перспективе.

При анализе спроса на складские площади со стороны игроков рынка e-com в РФ в 2018-2022 гг., было выявлено, что для обслуживания 1 п.п. прироста доли онлайн-ритейла в общем объеме торгового оборота необходимо 463 тыс. кв. м складов.

Доля e-commerce в общем обороте розничной торговли, 2014-2022



ИНТЕРЕС НЕ ОГРАНИЧИВАЕТСЯ МОСКВОЙ

По итогам первого полугодия 2023 года на регионы России (без учета Московского региона) приходится 36% от всех купленных и арендованных площадей. Основными драйверами развития регионов остаются сегменты e-com и ритейл с долей в структуре спроса 50% и 22%, соответственно.

Индикаторы спроса и предложения на крупнейших логистических рынках России

	Санкт-Петербург	Екатеринбург	Новосибирск	Ростов-на-Дону	Самара	Воронеж
Общее предложение складских помещений класса А и В, тыс. кв. м	4 946	1 911	1 253	1 052	882	860
Доля от общего предложения складских площадей класса А и В по стране, %	11,21	4,33	2,84	2,39	2	1,95
Сумма купленных и арендованных площадей класса А и В, 1 пол. 2023 г., тыс. кв. м	243	29,8	-	4,1	12,9	-
Вакансия, класс А и В, %	1,5	>1	2,4	1,7	>1	1,1
Средневзвешенная базовая ставка аренды, класс А, руб./кв.м/год	6 400	6 350	5 200	5 500	6 000	5 100

- Отсутствуют данные по сделкам

На текущий момент в регионах сохраняется дефицит качественных площадей. На конец второго квартала вакансия в регионах в среднем составляет 1,3%. Совокупный объем введенных в первом полугодии складских площадей в регионах составляет 310 тыс. кв. м. Часто запланированные к вводу спекулятивные площади подписываются на этапе строительства и на рынок не выходят. В большинстве регионов средняя ставка формируется на основании 1-2 вакансий, что может не отражать ситуацию по всему сегменту.

Повышенный интерес к build-to-suit проектам в регионах демонстрирует преобладание спроса над предложением. Например, в Омске прирост суммы складских площадей составит порядка 90% по завершению строительства объекта для Ozon.

Крупнейшие build-to-suit сделки, январь – июнь 2023 г.



Совокупность заключенных и анонсированных BTS сделок по итогам года может превысить показатель 2022 года (472 тыс. кв. м) и приблизиться к рекордному значению 2021 года (831 тыс. кв. м). Одним из факторов роста заинтересованности в регионах, без сомнения, является ожидаемый ввод скоростной магистрали М-12, которая позволит вдвое сократить прохождение участка Москва-Казань. Это положительно скажется на логистике всех предстоящих проектов на восточном направлении. Подробнее о влиянии М-12 читайте в нашем отчёте на www.cmwp.ru.



ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВОССТ АНОВ ЛЕНИЕ

Москва

Январь – июнь 2023 г.

6,5 МЛН КВ. М

Общее количество торговых площадей в
форматных торговых объектах

27 ТЫС. КВ. М

Новое строительство

13 %

Доля свободных площадей в форматных
торговых объектах

- Оборот розничной торговли и индекс потребительской уверенности демонстрируют положительную динамику. Пока она в основном связана с эффектом низкой базы прошлого года.
- По итогам 2 квартала 2023 года на московском рынке торговой недвижимости было введено 27 тыс. кв. м. Ввод в эксплуатацию крупных проектов откладывается. Строительная активность остается сдержанной как в Москве, так и в регионах.
- На текущий момент суммарная доля вакантных площадей в торговых центрах Москвы составляет 13%, из них на потенциальную вакансию приходится менее 1% - это площади международных операторов, временно приостановивших работу в России.
- Потребители все чаще склонны доверять отечественным маркам, а готовность к изменению набора привычной продуктовой корзины может послужить дополнительным стимулом роста для российских производителей.
- Локальные и ближневосточные бренды активно расширяют ассортиментную матрицу и открывают мультибрендовые магазины.

ПОТРЕБИТЕЛИ СТАНОВЯТСЯ УВЕРЕННЕЕ?

Оборот розничной торговли и индекс потребительской уверенности демонстрируют положительную динамику, однако является ли это долгосрочным трендом, станет понятно во второй половине года.

5,3 %

Оборот розничной торговли (ОРТ)

Прогноз Минэкономразвития на 2023 г.

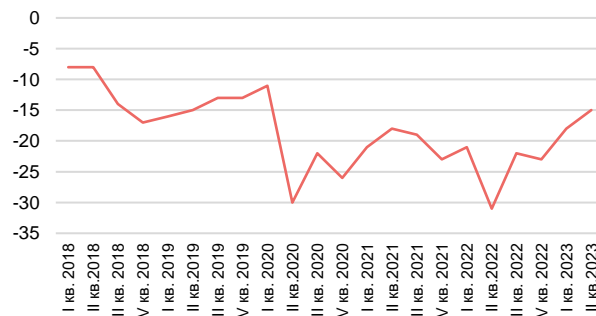
-15 %

Индекс потребительской уверенности

2 кв. 2023 г.

Источник: Росстат

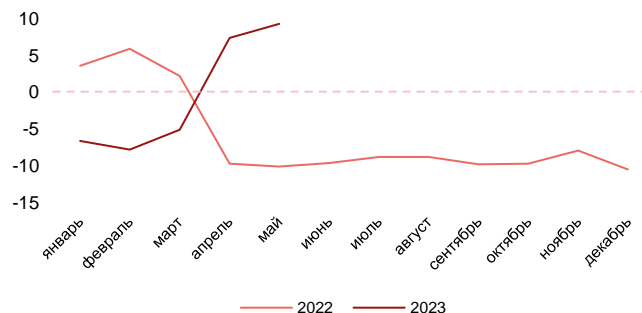
Индекс потребительской уверенности, %



Наметившаяся в начале года позитивная динамика индекса потребительской уверенности сохранилась по итогам второго квартала – показатель вырос на 3 п.п. по сравнению с результатом 1 кв. 2023 года и составил -15% (+8 п.п. относительно 4 кв. 2022 года).

Более того, индикатор по факту достиг уровня докризисного 2019 года. В случае дальнейшего восстановления показателя и, как результат, роста активности потребителей, может возникнуть дефицит товаров и, как следствие, повышение уровня цен. ЦБ рассматривает этот сценарий как один из проинфляционных факторов.

Динамика ОРТ по месяцам, к аналогичному месяцу прошлого года, %



Помесячная динамика оборота розничной торговли в апреле-мае также позитивная – показатель впервые с марта 2022 года вышел в положительную зону.

Подобная динамика – следствие эффекта высокой базы начала прошлого года после снятия пандемийных ограничений и низкой базы последующих месяцев 2022 года. Более того, ожидаемый рост ОРТ по итогам года на 5,3% не позволит выйти на докризисный уровень, так как даже не компенсирует снижение прошлого года (-6,7%).

ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЕ ПОВЕДЕНИЕ

Потребительское поведение претерпевает фундаментальные изменения. Наблюдаемая тенденция роста доверия к отечественным маркам и готовность потребителей к изменению набора привычной продуктовой корзины может послужить дополнительным стимулом роста для российских производителей: развитие собственных торговых марок розничных сетей и вывод на рынок новых брендов.

24%

Уровень адаптивности покупателей

Число опрошенных, которые уже вернулись или готовы вернуться к привычному ритму жизни.

Источник: Совместное исследование НИУ ВШЭ и исследовательского холдинга «Ромир»

ТРЕНДЫ 2023:



ФОКУС НА БАЗОВОЙ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ КОРЗИНЕ

- 39% респондентов готовы перераспределить свой бюджет в пользу самого необходимого, включая продукты питания.
- 44% - готовы отказаться от дорогостоящих покупок и товаров длительного использования для экономии.



СКЛОННОСТЬ ДОВЕРЯТЬ ОТЕЧЕСТВЕННЫМ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

- 73% заявили, что предпочтут новый бренд с «российскими» характеристиками (российское название, дизайн, логотип).
- 53% заявили, что могли бы доверять такому бренду.



ПОИСК НАИБОЛЕЕ ВЫГОДНЫХ РЕШЕНИЙ ПРИ ПОКУПКЕ

- 69% переключились на товары по скидкам/акциям, 62% — на более дешевые товары, 57% — отказались от некоторых категорий товаров, 51% стали посещать магазины с низкими ценами.



РОСТ РАСХОДОВ В СФЕРЕ РАЗВЛЕЧЕНИЙ

- Зафиксирован рост расходов на посещение спектаклей и мюзиклов на 45%.

ПРОГНОЗ. МОСКВА

По нашему прогнозу в течение двух лет (2023-2024 гг.) в Москве будет введено в эксплуатацию порядка 300 тыс. кв. м торговых площадей. Учитывая, что сроки открытий новых объектов часто откладываются, мы ожидаем, что в 2023 г. будет введено примерно 80 тыс. кв. м торговой недвижимости.

Запланированный объем новых площадей выйдет на рынок с достаточно высокой вакансией – новым объектам потребуется время для заполнения площадей и выхода на целевые показатели.

В сложившихся условиях российские ритейлеры и компании, впервые вышедшие на российский рынок, с одной стороны, имеют возможность с нуля занять опустевшие ниши, переняв поток потенциальных покупателей ушедших операторов. С другой – остаются риски, связанные со сложностями быстрого масштабирования, разработкой бизнес-стратегий для локального рынка и оптимизацией продаж. Поэтому мы ожидаем, что уровень вакансии в ТЦ в 2024 г. останется на уровне показателя текущего года.

Источник: Commonwealth Partnership

МОСКВА

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

Новое строительство

Доля свободных площадей в форматных торговых объектах

РОССИЯ (включая Москву)

Общее количество торговых площадей в форматных торговых объектах

Новое строительство

2023П

2024П

6,6 млн кв. м

80* тыс. кв. м

13 %

6,8 млн кв. м

200 тыс. кв. м

12-14 %

25,5 млн кв. м

200 тыс. кв. м

25,9 млн кв. м

450 тыс. кв. м

*Согласно заявленным планам, ввод ТПУ Селигерская запланирован на 2023 год. Если открытие торговой составляющей объекта пройдет в эти же сроки, объем нового строительства превысит 200 тыс. кв. м. Согласно оценке Commonwealth Partnership, открытие торговой составляющей возможно в 2024 году.

НОВОЕ
СТРОИТЕЛЬСТВО:

Строительная активность остается сдержанной как в Москве, так и в регионах. Мы не редко наблюдаем случаи переноса открытий на более поздние сроки. Ввод отдельных крупных проектов на стадии девелопмента может оказать влияние на кратное увеличение показателя.

27 ТЫС. КВ. М

Новое строительство, Москва

Январь - июнь 2023 г.

80 ТЫС. КВ. М

Новое строительство, Москва

Прогноз на 2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

В первом полугодии 2023 года в Москве состоялось открытие МФК Митино Парк общей торговой площадью 27 тыс. кв. м, в 2022 году за аналогичный период было введено три объекта в сумме составляющих 31 тыс. кв. м арендопригодной площади.

На этапе строительства с заявленным сроком ввода в эксплуатацию в 2023 году находится еще 347 тыс. кв. м, однако мы прогнозируем, что до конца года введется порядка 80 тыс. кв. м. Во-первых, в это число входит ТПУ Селигерская (145 тыс. кв. м), но, согласно нашей оценке, есть вероятность, что открытие торговой составляющей сместится на 2024 год. Во-вторых, открытия части проектов ADG Group были перенесены на более поздние сроки этого года, в ряде случаев – на 1-2 кв. 2024 года. Из чего мы делаем вывод, что не все заявленные на этот год проекты будут введены в эксплуатацию.

В регионах России мы также наблюдаем умеренное количество введенных объектов. Крупные проекты откладываются, поэтому строительная активность остается сдержанной. Так, например, в Екатеринбурге строительство ТЦ «Золотой» (147 тыс. кв. м), с запланированным сроком ввода в 2023 году, было продлено еще на 2,5 года.

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



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



ВАКАНСИЯ В ТЦ МОСКВЫ – СМЕНЯЯ ВЫБЫВШИХ

На текущий момент суммарная доля вакантных площадей в торговых центрах Москвы составляет 13%. Из них в статусе «потенциальная вакансия»* находится менее 1%.

22 %

Сумма реальной и потенциальной вакансии

Июль 2022

13 %

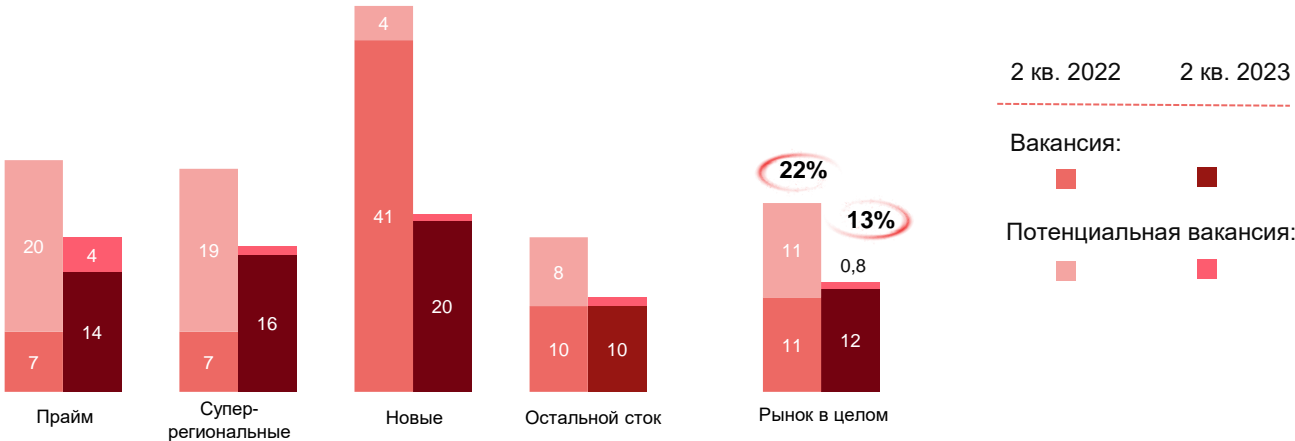
Сумма реальной и потенциальной вакансии

Июль 2023 г.

**Потенциальная вакансия («закрытые двери») – торговая точка, арендованная оператором, но закрытая для покупателей. Подавляющее большинство таких вакансий сейчас заняты международными операторами, временно приостановившими работу в России.*

Источник: Commonwealth Partnership

Структура вакансии по типам торговых центров, июль 2022 - июль 2023 г., %



По итогам прошедшего года наблюдаются ощутимые изменения на рынке офлайн-ритейла. К июлю 2023 года произошло принципиальное перераспределение между долями «вакантных» и «потенциально вакантных» торговых площадей. Крупные международные операторы, принявшие окончательное решение о статусе своего бизнеса на территории РФ, «дали зеленый свет» как локальным, так и иностранным игрокам, пришедшим на российский рынок из дружественных стран. Они заместили пустующие площади, что способствовало заметному сокращению процента простаивающих торговых точек.

Следует отметить высокий процент свободных площадей в торговых центрах «супер-регионального» формата, что связано с уходом с российского рынка таких гигантов как IKEA и Decathlon. На данный момент на отечественном рынке нет операторов, способных быстро заполнить опустевшие пространства.

В целом, на рынке наблюдается незначительное изменение количества вакантных площадей за минувший год. Резкий взлет потенциальной вакансии прошлого года был сбалансирован постепенным замещением опустевших площадей уходящих из России международных операторов.

ИЗМЕНЕНИЕ РЫНКА РИТЕЙЛА В РОССИИ

На текущий момент 70% международных брендов, из тех, кто заявлял об изменениях, приняли окончательное решение по статусу бизнеса в России. При этом 30% (по количеству операторов) всё ещё остаются в статусе приостановки деятельности и инвестиций. В основном эту долю составляют премиальные бренды, общая площадь магазинов которых не превышает 1% от общего стока торговых площадей. Если они примут окончательное решение уйти из России, то высвободившиеся площади лишь в незначительной степени повлияют на уровень вакансии.

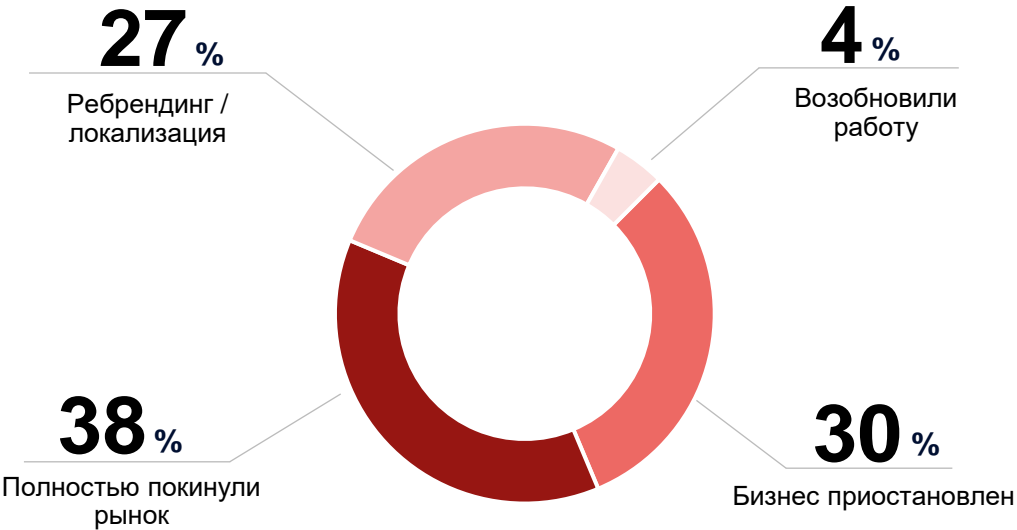
<1 %

Доля площадей занимаемая брендами, приостановившими деятельность, от общего количества площадей

Июнь 2023 г.

Источник: Commonwealth Partnership

Международные операторы, заявившие о смене своего статуса в России



ДО 2022



ПОСЛЕ 2022



НОВОСТИ РИТЕЙЛА

С уходом международных брендов на рынке активно открываются не только локальные, но и ближневосточные арендаторы, которые расширяют ассортиментную матрицу и открывают мультибрендовые магазины.



КУРС НА БЛИЖНИЙ ВОСТОК

- Бренд одежды Mudo, который является одним из пионеров модной индустрии Турции, вышел на российский рынок.
- Турецкий бренд товаров для дома Karaca Home открыл первый магазин в Москве в ТРЦ «Авиапарк».
- Мультибрендовая сеть магазинов мужской одежды из ОАЭ "BRANDS" планирует выходить на российский рынок.
- Турецкий производитель мебели Kelebek откроет первый магазин в России в ТЦ «Мега Теплый Стан».
- В «Мега Химки» открылся первый в России магазин турецкого бренда товаров для дома Madame Coco.
- Турецкий бренд EFOR открыл свой второй концептуальный магазин в самом центре - Тверская 15.



ДЕШЕВИЗНА В ПРИОРИТЕТЕ

- «Магнит» открыл в Москве первый «жесткий» дискаунтер В1 («Первый выбор») площадью 350 кв. м.
- «Детский мир» планирует запустить собственную сеть дискаунтеров, ассортимент которой будет напоминать Fix Price.
- Metro предлагает партнерам, уже открывшим 5+ магазинов «Фасоль», открывать хард-дискаунтеры на условиях франшизы.
- «Магнит» открыл тысячу магазинов «Моя цена». Магазины работают в 645 городах и посёлках в 64 регионах России.
- Сеть жестких дискаунтеров «Светофор» рассчитывает запустить в магазинах зоны в формате мини-кафе.



ДОРОГУ МУЛЬТИБРЕНДАМ

- Pandora переименовалась в PanClub. Компания также изменила концепцию — теперь это мультибренд украшений.
- В Афимолле открылся новый магазин Infinity Fashion. Это мультибрендовый магазин женской итальянской одежды и обуви.
- В ТРЦ Ривьера открылся универсам российских дизайнеров THE STORE – современное мультибрендовое пространство.
- В Авиапарке открылся «МультиК» - мультибрендовый магазин, представляющий такие бренды, как Michael Kors и Coccinelle.
- Компания Inventive Retail Group планирует в июле запуск новой сети мультибрендовых магазинов Amazing Red.
- Мультибрендовый магазин Zebra Home продолжает развитие и рассматривает торговые площади в топовых торговых центрах.



НА ЗАМЕНУ УШЕДШИМ БРЕНДАМ

- Магазин бренда Noun открылся в ТРК «Красный Кит» (Мытищи) в бывшем помещении Stradivarius.
- На месте H&M открылся большой магазин турецкого бренда LC Waikiki. Замена произошла в ЦДМ на Лубянке.
- Gloria Jeans заменила UNIQLO на Новом Арбате. Флагманский магазин японского бренда занимал 2 000 кв. м.
- В ТРЦ "Европолис" Ростокино в Москве на месте бывшего магазина Monki, открылся турецкий Loft.
- Флагманский салон Henderson открылся в здании бывшего магазина Massimo Dutti на Кузнецком мосту в Москве.



ВСЁ В ДОМ!

На рынок продолжают выходить новые российские, белорусские и турецкие бренды мебели и товаров для дома, стремясь занять ниши ушедших Zara Home, H&M Home, IKEA и др.



Во втором квартале 2023 года двери своего первого московского магазина открыл для посетителей турецкий бренд товаров для дома Karaca Home. Открытие состоялось в ТРЦ Авиапарк на площадях, ранее занятых H&M Home. Компания планирует продолжать развитие в России – на очереди открытия новых магазинов в Москве и Санкт-Петербурге.



Производитель мебели анонсировал открытие флагманского магазина площадью 1 300 кв. м в июле 2023 года на территории ТЦ «Мега Теплый Стан». Сообщалось, что компания рассматривает варианты экспансии в РФ, а именно в городах с населением свыше 500 тыс. кв. м.



В магазине, который уже получил звание белорусской IKEA, представлены минималистичные предметы интерьера и товары для дома. Открытие состоялось в апреле в московском ТРЦ «Щёлковский». Пока площадь нового пространства составила всего 330 кв. м. Заявлено открытие ещё 2-3 магазинов в текущем году. Компания так же планирует развитие формата магазинов-складов площадью 2000-2500 кв. м.



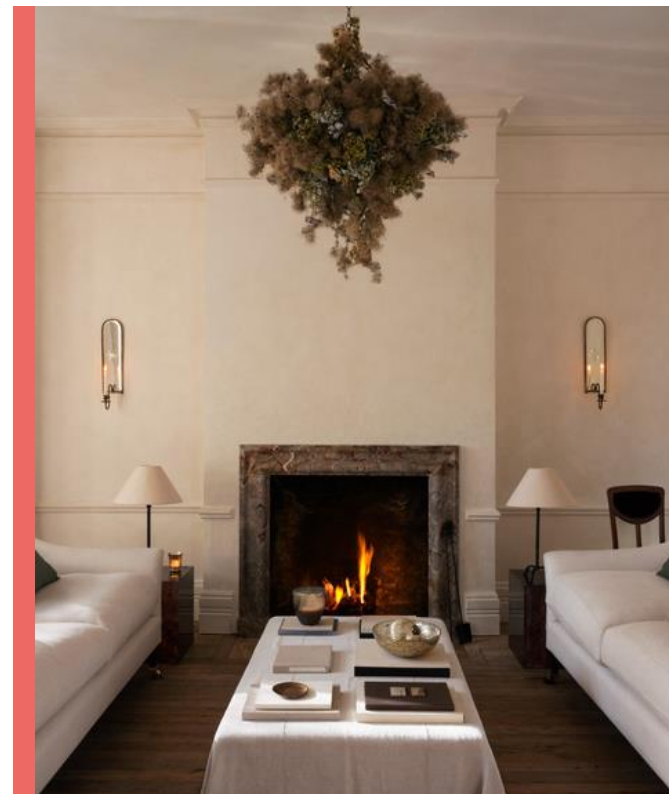
Компания Redecoro, инвестором которой является Сбер, анонсировала первые открытия осенью 2023 года. Сообщалось, что в ближайшие 2 года откроется до 50 точек на территории РФ и СНГ. В Москве до конца года планируется открыть 2 магазина оффлайн и онлайн-продажи. Площадь первого магазина составит 370 кв. м, открытие состоится в ТЦ «Метрополис».



Бренд мебели и товаров для дома из Санкт-Петербурга анонсирует одни из самых амбициозных планов по экспансии. В июле 2023 года состоялось открытие магазина в ТЦ «Фили Град», ранее у Candellabra Home уже было открыто несколько магазинов – в Санкт-Петербурге, Ростове-на-Дону, московском ТРЦ «Саларис», а так же в Казахстане. Сообщалось, что до конца следующего года количество магазинов сети в РФ может достичь 240.



В июле открылся первый шоу-рум «Гуд Лакк» - 300 кв. м в дизайн-центре «Румянцево». Проект экс-поставщиков IKEA стал пользоваться популярностью с первых дней открытия, вследствие чего со стороны «Румянцево» было предложено расширение площадей.





ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

РОСТ

20,9 тыс. номеров

Номерной фонд современного стандарта Москвы по состоянию на конец 1 полугодия 2023 г. (оценка CMWP)

1 новый гостиничный проект современного стандарта

Открыт в 1 полугодии 2023 г.

814 номеров

Суммарный ожидаемый прирост нового предложения современного стандарта Москвы по результатам 2023 г.

НОВЫЕ ГОСТИНИЦЫ
ОТКРЫВАЮТСЯ В
НЕЗАВИСИМОМ СТАТУСЕ

814 номеров

Суммарный запланированный объем нового предложения в 2023 г.

Рынок качественных отелей

3,9 %

Прогнозируемый прирост предложения в 2023 г.

Рынок качественных отелей

Источник: Commonwealth Partnership

Изменения в объеме предложения

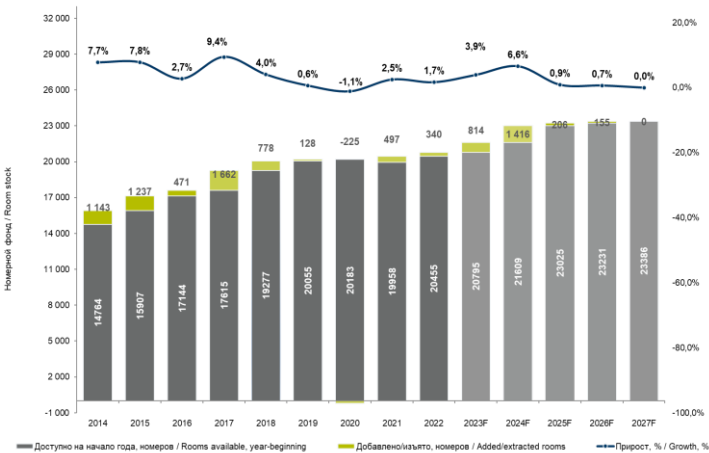
После весьма скромных результатов 2022 года, в течение которого рынок отелей современного качества увеличился всего на 340 номеров (Soluxe Hotel Moscow), в течение 2023 г. ожидается открытие 814 новых номеров – в основном, в проектах различного ценового стандарта, ранее заявленных как сетевые отели, чье открытие было перенесено с 2022 г. на более поздние сроки ввиду необходимости замены бренда (или полного отказа от него). В 1 кв. 2023 года состоялось открытие первого отеля из шести ожидаемых – AZIMUT Moscow Comcity (150 номеров, ex-Novotel).

Как видно на графике, прямым результатом текущего периода волатильности, начавшегося в 2020 году, является резкое торможение ожидаемого прироста номерного фонда после 2024 года, когда должны быть завершены и открыты большая часть из начатых проектов.

Гостиничные проекты современного стандарта к открытию в 2023 г.

ПРОЕКТ	НОМЕРНОЙ ФОНД	ОТКРЫТИЕ
AZIMUT Moscow Comcity	150	Q1
Radisson Blu Leninsky Prospect	164	Q3
Imperial Garden (ex-HGI Moscow Paveletsky)	245	Q3
ex-DTH Moscow	99	Q3
MOSS Hotel (ex-Fairmont)	91	Q3
Stella di Mosca (ex-Bvlgary Hotel)	65	Q4
ИТОГО	814	

Динамика изменения номерного фонда – факт и прогноз



ЗАГРУЗКА МОСКОВСКИХ ОТЕЛЕЙ ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

69,8%

Загрузка накопленным итогом за 6 мес. 2023 г.

Рынок качественных отелей

76,0%

Загрузка накопленным итогом за 6 мес. 2023 г.

Среднеценовой сегмент

45,4%

Загрузка накопленным итогом за 4 мес. 2023 г.

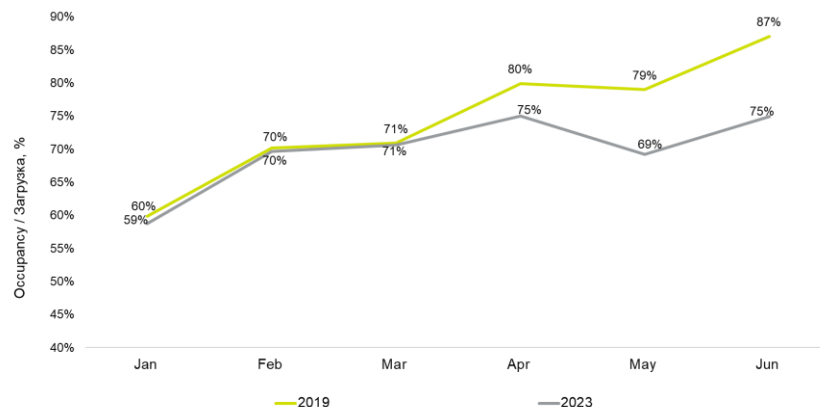
Люксовый сегмент

Источник: Commonwealth Partnership, Hotel
Advisors (в выборке CMWP)

Относительно устойчивая ситуация в политике и экономике страны (в сравнении с ситуацией 2022 года) положительным образом сказалась на работе столичного рынка гостиниц современного качества, который за 6 месяцев 2023 г. продемонстрировал уверенные результаты по Загрузке – как в помесичном выражении, так и накопительным итогом с начала года.

Предсказуемо, ограниченные объемы въездного туризма (в первую очередь, в виде организованных тургрупп) не позволили столичным гостиницам достичь 80-процентной планки среднемесячной Загрузки. Однако улучшение результатов в сравнении с 2022 годом отмечено во всех ценовых сегментах без исключения, в результате чего показатель Загрузки накопленным итогом за 6 месяцев года для Рынка в целом практически сравнялся с 70,0% (ср. с 74,4% за аналогичный период в 2019 г.).

**Помесячная Загрузка (%) для рынка современного качества:
6 мес. 2023 г. по ср. с аналогичным периодом в 2019 г.**



Загрузка (%) отелей современного качества по сегментам:

6 мес. 2023 г. ср. с 6 мес. 2022 г.



«ЭФФЕКТ НУЛЕВОЙ СТАВКИ НДС» И СРЕДНЯЯ ЦЕНА НА НОМЕР

7 796 руб.

Средняя цена на номер накопленным итогом
за 6 мес. 2023 г.

Рынок качественных отелей

41,4%

Прирост Средней цены на номер за 6 мес. 2023 г.
по сравнению с тем же периодом 2022 г.

Экономичный сегмент

-1,3%

Разница в Средней цене на номер за 6 мес. 2023
г. по сравнению с тем же периодом 2022 г.

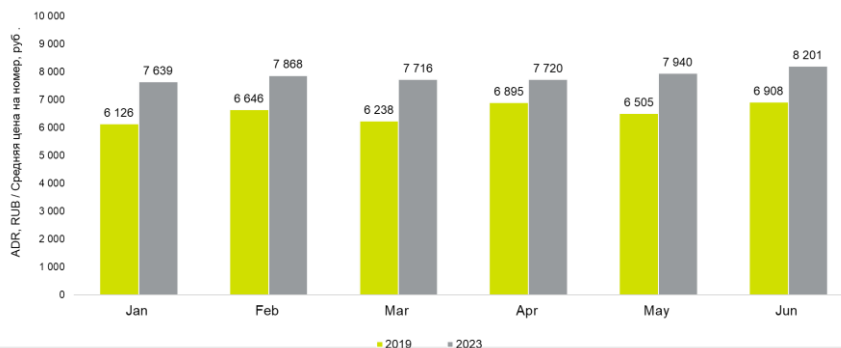
Люксовый сегмент

Источник: Commonwealth Partnership, Hotel
Advisors (в выборке CMWP)

Практически 21-процентное увеличение показателя Средней цены на номер для Рынка качественных отелей в целом по результатам 6 месяцев 2023 г. (относительно аналогичного периода в 2022 г.) безусловно содержит в себе положительный результат «эффекта нулевого НДС». По оценкам участников рынка, увеличение данного показателя за счет обнуления с 01.07.2022 НДС на услуги размещения составило 13-18%, в зависимости от объекта.

Причем диапазон прироста для отелей разных ценовых сегментов составил от 16,9% до 41,4% - за исключением Люксовых отелей, где изменение Средней цены на номер все еще осталось в отрицательной зоне (-1,3% относительно того же периода 2022 г.), хотя следует отметить, что, начиная с июня 2023 г., даже в этой группе отелей намечился перелом (прирост в 5,2% относительно июня 2022 г.).

**Помесячная Средняя цена на номер (руб.) в отелях современного качества:
6 мес. 2023 г. по ср. с аналогичным периодом в 2019 г.**



**Средняя цена на номер (руб.) отелей современного
качества по сегментам – 6 мес. 2023 г. ср. с 6 мес. 2022 г.**



ДОХОДНОСТЬ НА НОМЕР
ВЫШЕ, ЧЕМ В 2019 Г.

5 440 руб.

Доходность на номер за 6 мес. 2023 г.

Рынок качественных отелей

50,2 %

Прирост Доходности на номер за 6 мес. 2023 г.
по сравнению с аналогичным периодом 2022 г.

Рынок качественных отелей в целом

69,2 %

Разница в Доходности на номер за 6 мес.
2023 г. по сравнению с аналогичным
периодом 2022 г.

Высокий ценовой сегмент

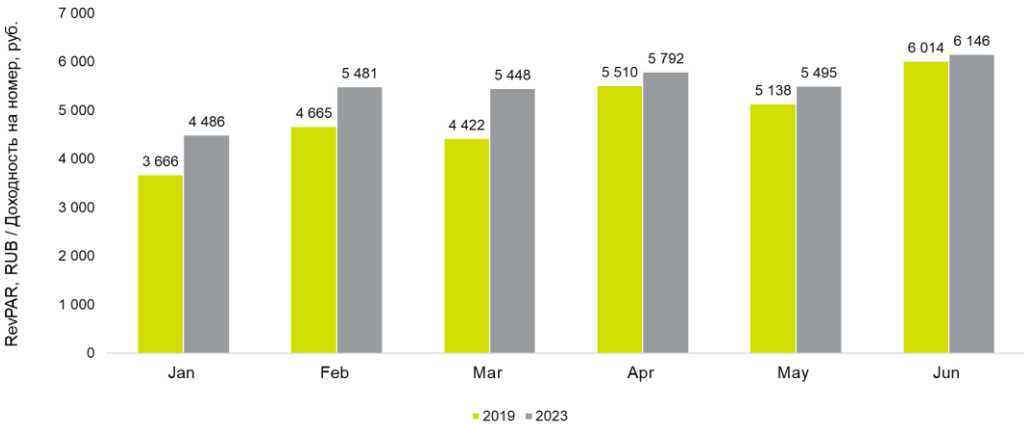
Источник: Commonwealth Partnership, Hotel
Advisors (в выборке CMWP)

Достигнутые результаты показателя
Доходности на номер для Рынка
качественных отелей Москвы по итогам 1
полугодия 2023 г. можно назвать знаковыми –
не только ввиду впечатляющего (50,2%)
прироста к аналогичному периоду 2022 года,
но и по причине устойчивого (ежемесячного)
превышения результатов «эталонного» 2019
года. Доходность на номер накопленным
итогом за 6 мес. 2023 г. (5 440 руб.)
превысила аналогичный результат 2019 г.
(4 887 руб.) на 11,3%.

Доходность на номер (руб.) для отелей современного
качества: 6 мес. 2023 г. ср. с 6 мес. 2022 г.



Помесячная Доходность на номер (руб.) в отелях современного качества:
6 мес. 2023 г. по ср. с аналогичным периодом в 2019 г.



ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ РЫНКА ПО СЕГМЕНТАМ

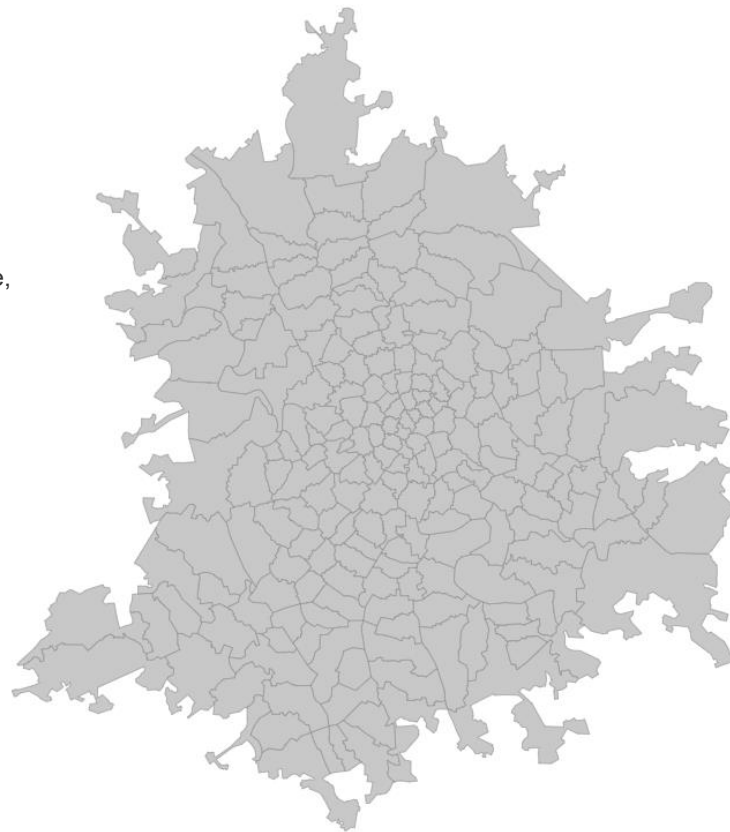
			2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	
Офисная недвижимость	Московская агломерация (классы А, В и В-)	Новое строительство, тыс. кв. м	1 241	975	819	591	1 038	1 292	739	445	467	151	379	250	605	343	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	11 812	12 802	13 640	14 203	15 232	16 446	17 182	17 627	18 041	18 173	18 481	18 716	19 325	19 678	
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год	—	—	—	—	—	—	21 967	19 846	17 462	19 256	19 959	20 237	21 680	20 495	
		Доля свободных площадей	12,8%	10,5%	9,1%	7,9%	7,4%	11,9%	13,3%	9,6%	11,0%	8,6%	7,5%	9,6%	7,4%	8,7%	
		Объем сделок, тыс. кв. м	828	1 853	2 042	2 126	1 779	1 301	1 270	1 646	1 922	2 001	2 025	1 554	1 948	1 769	
Торговая недвижимость	Россия (включая Москву)	Новое строительство, тыс. кв. м	1 387	1 514	1 361	1 914	1 456	2 346	1 877	1 699	636	558	586	466	691	240	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	8 992	10 576	12 037	14 112	15 667	18 014	19 914	21 649	22 333	22 957	23 732	24 265	25 153	25 475	
	Московская агломерация	Новое строительство, тыс. кв. м	497	362	202	155	173	627	418	444	135	108	156	232	258	147	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	2 754	3 160	3 371	3 544	3 718	4 360	4 778	5 246	5 408	5 542	5 781	6 023	6 366	6 517	
Складская недвижимость (Класс А)	Россия (включая Москву)	Новое строительство, тыс. кв. м	1 557	706	535	1 288	1 658	2 456	2 125	1 803	940	1 233	1 550	1 545	1 645	2 482	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	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	27 203	
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год											3 500	3 750	3 950	5 200	5 500
		Доля свободных площадей											4,9%	6,0%	5,7%	2,0%	3,7%
	Московская агломерация	Новое строительство, тыс. кв. м	758	404	281	651	1 034	1 419	1 129	1 191	415	738	985	868	1 280	1 719	
		Совокупные площади, тыс. кв. м	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	16 328	
		Ставка аренды, руб. за кв. м в год	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	5 745	
		Доля свободных площадей	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%	3,4%	
			2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020	2021	2022	

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ДЕЛЕНИЕ МОСКВЫ: МЕТРОКОММУНЫ

Население Москвы является высокомобильным, поэтому минимальной единицей географического анализа рынка недвижимости Москвы выбраны зоны вокруг станций метро.

ПОДХОД СМWP:

1. Территория города разделена на неперекрывающиеся зоны в радиусе точки притяжения. Центром каждой метрокоммуны и точкой ее притяжения мы считаем станцию метро.
2. Станции, расположенные близко друг к другу или объединенные переходами и являющиеся едиными транспортно-пересадочными узлами, объединены в один хаб.
3. Размер зоны зависит от плотности сетки станций метро. В центре города, где станций больше, метрокоммуны имеют меньшую площадь, в то время как, на периферии, где плотность расположения станций метро невысока, зоны имеют более значительную площадь.



ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ДЕЛЕНИЕ МОСКВЫ: СУБАГЛОМЕРАЦИИ

Субагломерация – совокупность метрокоммун, объединенных в более крупные зоны по направлениям.

Офисные здания Москвы можно разделить по четырем ключевым «поясам»:

- 1. Зона в пределах Садового Кольца
- 2. Зона в пределах ТТК (CBD II)
- 3. ТТК – МЦК/БКЛ
- 4. МЦК/БКЛ - периферия

ПОДХОД СМWP:

Краткое обозначение	Первая станция метро одной из линий, включенных в зону	Краткое обозначение	Первая станция метро о, линий, включенных в зо
NW1	Аэропорт	W2	Кунцевская
N1	Дмитровская	NW2	Речной Вокзал
NE1	Сокольники	N2	Отрадное
E1	Авиамоторная	NE2	Измайловская
SE1	Технопарк	E2	Перово
S1	Академическая	SE2	Кантемировская
SW1	Воробьевы горы	S2	Беляево
W1	Парк Победы	SW2	Юго-Западная
CBD	Центральный деловой район (метрокоммуны внутри Садового Кольца)		
CBD II	CBD + территория «Садовое Кольцо – ТТК»		





Валерия Братченко

Складская и торговая недвижимость

Valeria.Bratchenko@cmwp.ru



Лилия Фокина

Офисная недвижимость

Liliia.Fokina@cmwp.ru



Марина Усенко

Гостиничный бизнес
и туризм

Marina.Usenko@cmwp.ru



Полина Афанасьева

Директор департамента
исследований и аналитики

Polina.Afanasieva@cmwp.ru



Татьяна Дивина

Руководитель департамента
исследований и аналитики

Tatyana.Divina@cmwp.ru

КОНТАКТЫ

Руководство



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



Вячеслав Метулянец
Финансовый директор
+7 915 460 5086
vyacheslav.metulyanets@cmwp.ru



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



Сергей Рябокобылко
Управляющий партнер
+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
Офисная недвижимость.
Представление интересов
арендаторов
+7 919 105 79 09
dmitry.venchkovsky@cmwp.ru



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



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



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



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



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



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



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



Максим Шуралев
Стратегическое развитие и
трансформация бизнеса
+7 977 411 8894
maxim.shuralev@cmwp.ru



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



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



Денис Троценко
Управление и эксплуатация
недвижимости
+7 926 668 9983
denis.trotsenko@cmwp.ru



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

Управление активами

Инвестиции



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:

Кристина Осадчая