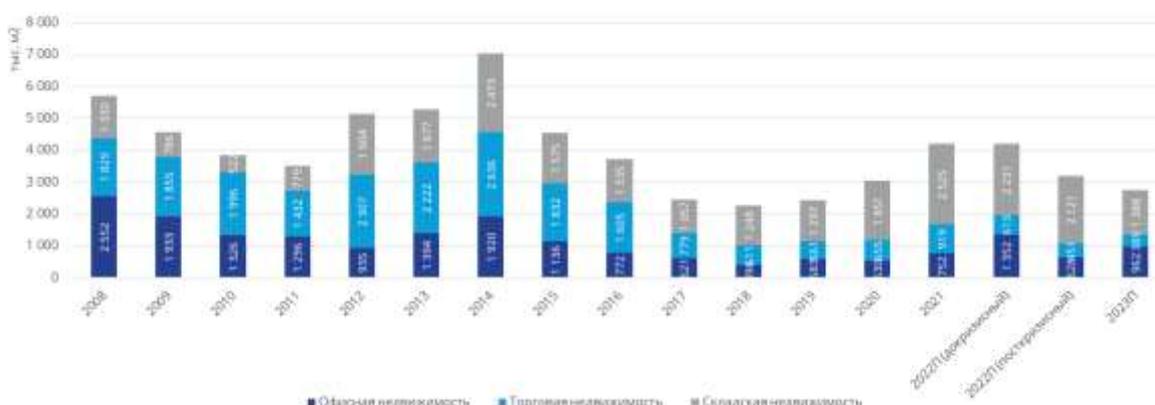


**Nikoliers: Влияние текущего кризиса на рынок коммерческой недвижимости пока менее существенно, чем в 2008, 2014 и 2020 гг.**

Консалтинговая компания Nikoliers проанализировала развитие рынка коммерческой недвижимости в предыдущие кризисные периоды 2008, 2014 и 2020 годов и дала оценку текущей ситуации.

**Москва, 26 мая 2022 г.** В начале 2022 года годовой объем ввода коммерческой недвижимости в России прогнозировался на уровне 4,2 млн кв. м. Однако учитывая текущую экономическую ситуацию девелоперы корректируют свои планы, и сейчас заявленный объем ввода составляет 3,2 млн кв. м (минус 24%). Как показывает опыт предыдущих кризисных периодов, годовая корректировка объема ввода может достигать до 60%, в этом случае может быть побит антирекорд 2017 года, когда было введено 2,46 млн кв. м коммерческой недвижимости. При этом, чтобы отыграть показатели на докризисный период рынку потребуется от одного года до двух лет в зависимости от сегмента.

**Николай Казанский, управляющий партнер Nikoliers:** «Сейчас, как и в предыдущие кризисные моменты, мы наблюдаем сокращение объема ввода новых проектов во всех сегментах коммерческой недвижимости. Учитывая сформированный дефицит площадей в складском и офисном сегменте, а также их устойчивость к турбулентным ситуациям, снижение объема ввода позволит избежать резкого роста уровня вакантности. Торговая недвижимость, хотя и испытывает наибольшие трудности, имеет способность довольно быстро адаптироваться к новым реалиям. В целом, учитывая сокращения горизонта планирования у многих компаний до 1 года в текущей ситуации, мы наблюдаем спрос на гибкость и оптимизацию условий в моменте. Бизнес ищет новые возможности и новые решения».



### **Торговая недвижимость**

Торговая недвижимость показала себя как один из наиболее уязвимых сегментов коммерческой недвижимости России, однако она не только остро реагировала на кризисные явления в стране, но и достаточно оперативно подстраивалась под новые реалии.

В периоды кризисов значительно возрастает доля замороженных проектов, что связано с достаточно большим девелоперским циклом в ритейле (3-5 лет) в сравнении с другими сегментами, таким образом процесс реализации ритейл проекта может осуществляться в условиях нескольких экономических кризисов. Практика рынка показала, что девелоперский цикл некоторых проектов может растягиваться даже на 10—15 лет, сопровождаясь сменой собственников и многократным пересмотром коммерческой концепции объектов в соответствии с новыми рыночными условиями.

После кризиса 2008-2009 годов, несмотря на постепенное восстановление сегмента и основных показателей в течение 3-4 лет, сокращение годовых объемов нового ввода наблюдалось по 2011 г. (падение с предкризисным 2007 г. составило -45%).

Значительное проседание ритейл рынка наблюдалось в кризис 2014-2015 г. До II полугодия 2014 года сегмент торговой недвижимости столицы находился на пике своего расцвета – в активной стадии строительства находились крупнейшие ТРЦ, уровень вакантности опустился до минимального значения (2,8%). Несмотря на начавшиеся экономические потрясения, план по вводу ключевых объектов был реализован, однако в 2015 г. более половины заявленных к открытию торговых площадей не было введено (-55% план/факт), а уровень вакантности вырос почти в 3 раза.

После 2020 года на фоне пандемии и связанных с ней ковидных ограничений вместо реализации новых крупноформатных ТРЦ девелоперы сосредоточились на проектах торговых объектов шаговой доступности либо на реконцепции и оптимизации уже действующих ТРЦ. При этом падение объемов нового ввода в Москве в постковидном 2021 г. составило почти 40% год к году, а уровень вакантности достиг максимального значения за последние 5 лет в 11,5% и продолжает расти.

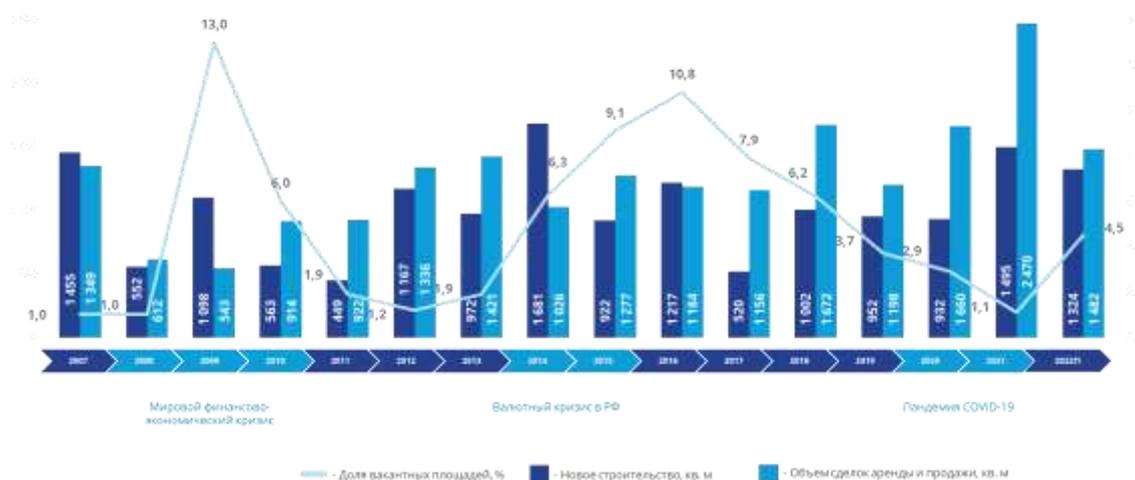
### **Складская недвижимость**

В сегменте складской недвижимости объем ввода реагировал на кризисные периоды с небольшим запозданием. В предкризисные периоды 2008 и 2014 годов на фоне высокого спроса и дефицита площадей девелоперы активно выводили новые проекты. И во время последовавших кризисов большая часть проектов продолжала реализовываться, что на фоне сокращения

сделок приводило к росту вакантных площадей. Так, объем ввода в 2009 году превысил значение в 1 млн кв. м.

Как и в других сегментах рынка первые два кризиса на современном рынке коммерческой недвижимости Москвы приводили к резкому снижению спроса. Так, например, объем сделок на складском рынке в 2007 году составил 1 349 тыс. кв. м., в 2008 г. данный показатель сократился более чем двухкратно и составил 612 тыс. кв. м. Аналогичная тенденция наблюдалась в 2014 г., когда спрос на складские помещения снизился на 27,8% и составил 1 026 тыс. кв. м в то время, как в предкризисный период его значение достигало 1 421 тыс. кв. м. Однако 2020 год стал аномальным для рынка складской недвижимости - ставки, девелопмент, уровень спроса - все индикаторы рынка демонстрировали бурный рост. Текущие события пока не приводят к резкому скачку показателей.

### Динамика ввода и спроса на складском рынке Московского региона

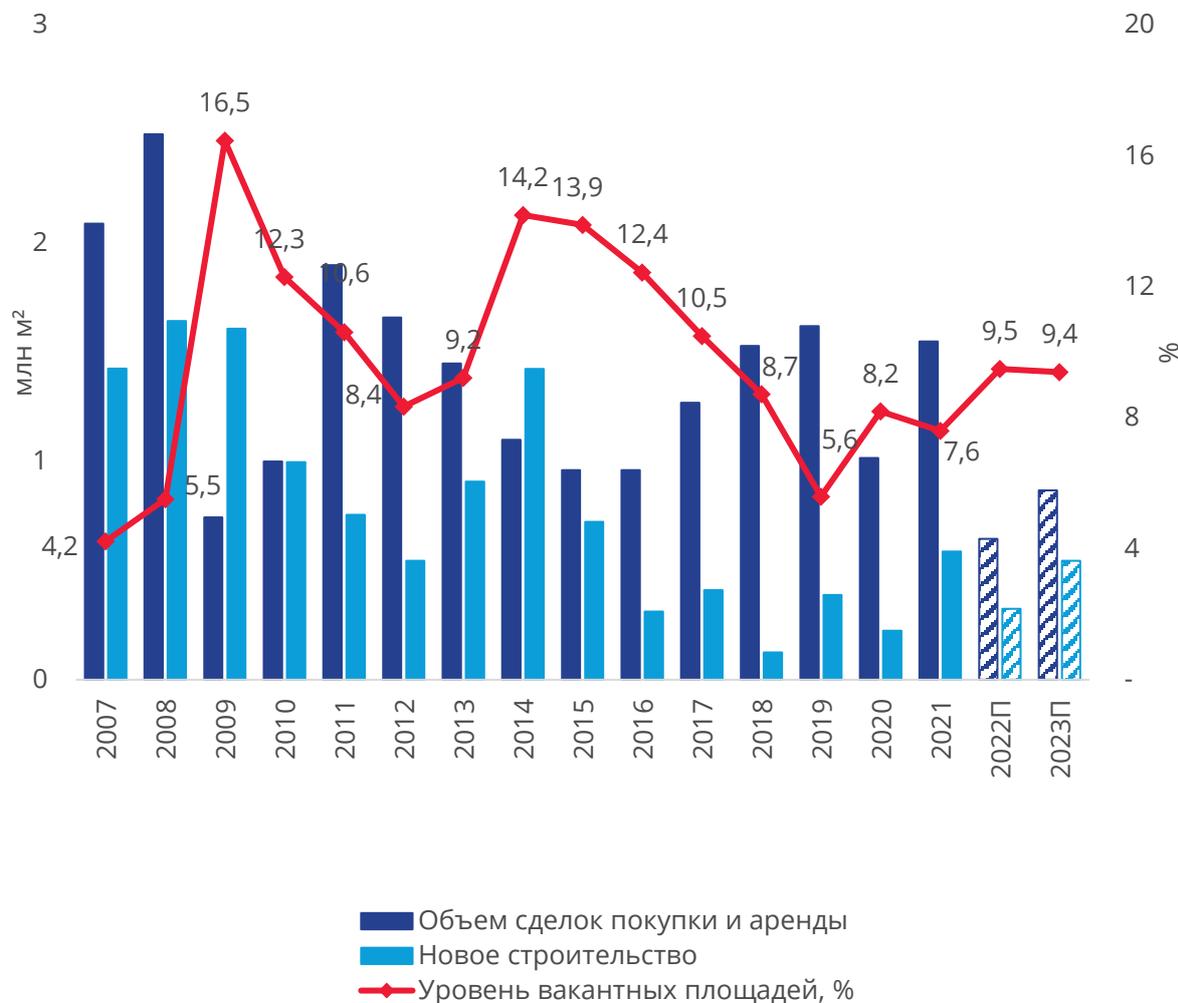


### Офисная недвижимость

В первые кризисные периоды ключевым явным индикатором происходящих турбулентностей становился спрос на офисные площади. В предкризисные периоды совокупный объем сделок, заключаемых на офисном рынке, как правило, достигает своих предельных значений, так, например, в начале мирового финансово-экономического кризиса в 2008 году объем спроса на офисном рынке достиг рекордного значения в 2,5 млн кв. м, а буквально в следующем году данный показатель более, чем трехкратно, и достиг исторически низкой отметки в 740 тыс. кв. м. В «ковидный» кризис сокращение спроса составило 37% (с 1,62 млн кв. м до 1,02 млн кв. м). Как результат, в пиковые моменты вакансия росла с 5,5% до 16,5% (в 2008-2009 гг.) и с 9,2% до 14,2% в 2014-2015 гг. В настоящее время пока мы наблюдаем некоторое «замирание рынка» - о чем свидетельствует

отсутствие изменений в уровне свободных площадей в Классе А, который с декабря по начало мая остается стабильным – на уровне 10%.

Динамика основных показателей, класс А и В+/-



**Контакты для СМИ**

Юлия Погорелова

Заместитель регионального директора по связям с общественностью

+7 926 174 02 64 | [julia.pogorelova@nikoliers.ru](mailto:julia.pogorelova@nikoliers.ru) | [www.nikoliers.ru](http://www.nikoliers.ru)

**О компании**

**Nikoliers** - ведущая российская консалтинговая компания полного цикла в сегменте коммерческой и жилой недвижимости. Свою деятельность в России компания начала в 1994 году в качестве представительства международного бренда Colliers. Компания принимала



активное участие в формировании профессионального рынка недвижимости в России и заложила высочайшие стандарты работы, основанные на лучших международных и локальных практиках. 7 марта 2022 года компания вышла из состава международной сети Colliers и продолжила работу в России под независимым брендом. С 21 апреля 2022 г. компания работает под брендом Nikoliers. На сегодняшний день в офисах Nikoliers в Москве, Санкт-Петербурге и обособленных подразделениях работает свыше 600 сотрудников.

Специалисты Nikoliers предоставляют полный комплекс профессиональных услуг арендаторам, владельцам коммерческой недвижимости и инвесторам по всей России. Услуги включают в себя стратегический консалтинг и услуги по продаже и аренде недвижимости, глобальные решения для корпоративных клиентов, инвестиционные продажи, управление проектами и эффективное планирование рабочего пространства, управление недвижимостью, консалтинг, оценку, а также специализированные исследования рынка. Девелоперам жилой недвижимости специалисты Nikoliers предоставляют полный цикл эксклюзивных и ко-эксклюзивных услуг по проектам – от продажи/приобретения земельных участков под жилую застройку до разработки коммерческих концепций и осуществления брокериджа и маркетинга проектов.

[www.nikoliers.ru](http://www.nikoliers.ru) | +7 495 258 51 51 | Пресненская набережная, 10С, 52 этаж

Мы в соцсетях:

