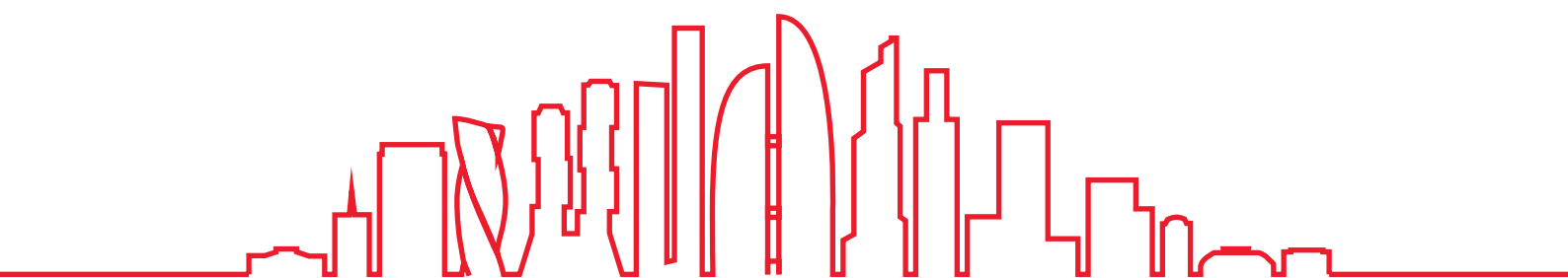


CUSHMAN & WAKEFIELD
РОССИЯ

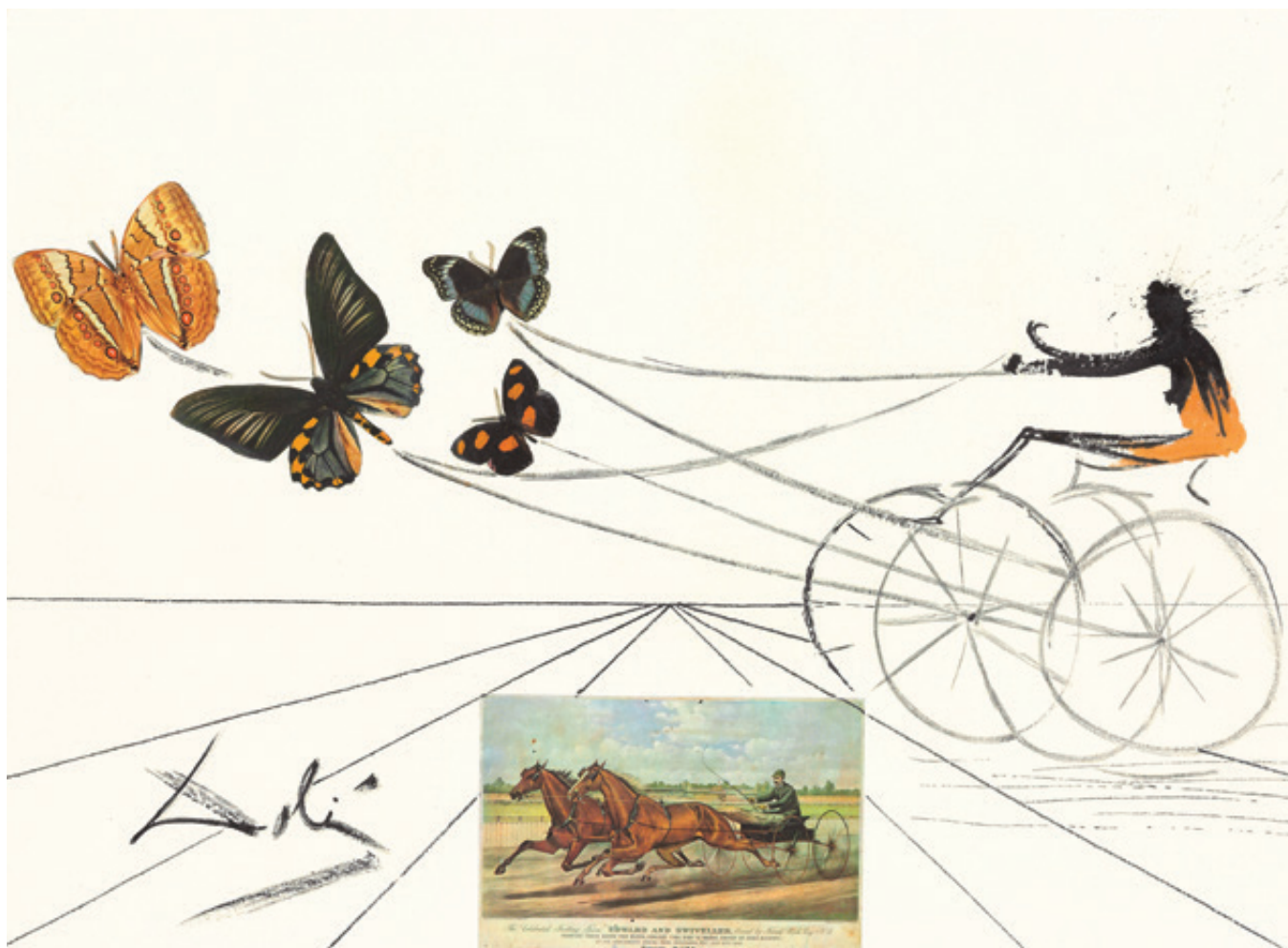


CELEBRATING
100
YEARS

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРИВЫЧНОГО УКЛАДА ЖИЗНИ, ОТДЫХА И РАБОТЫ

Характерной чертой современного искусства является постоянный поиск новых художественных образов, средств и форм отражения действительности. Оно удивляет, поражает, шокирует, проникает в наше сознание, позволяет иначе взглянуть и воспринять окружающую нас действительность.

Концепция современного искусства для представления деятельности компании была выбрана не случайно. Находясь в авангарде сферы коммерческой недвижимости, выходя за рамки традиционных представлений об индустрии, мы участвуем в формировании новых стандартов и помогаем нашим клиентам создавать уникальные и запоминающиеся проекты.



Dali, Salvador (1904-1989). American Trotting Horses #1. London, Private Coll.. gouache and paper collage on paper. 56,2x76,8cm© 2015. Christie's Images, London/Scala, Florence



*«С момента основания компании
в 1995 г. до сегодняшнего дня
мы стремимся выйти за
рамки традиционного видения
профессионального консультанта»*

СЕРГЕЙ РЯБОКОБЫЛКО



CUSHMAN & WAKEFIELD, РОССИЯ

С момента основания в России в 1995 г., мы предлагаем нашим клиентам услуги высочайшего уровня, которые способствуют успешному развитию их бизнеса. Мы стояли у истоков российского рынка коммерческой недвижимости и знаем, как трансформировать рыночные изменения и вызовы в возможности для более эффективного роста бизнеса, создавая новые стандарты в сфере коммерческой недвижимости, формируя новый облик городов и привлекая иностранные инвестиции.

Развитие бизнеса немыслимо без современной международной платформы, позволяющей принимать оперативные решения, обеспечивающие эффективную коммуникацию, невзирая на государственные границы и языковые барьеры. В 2015 г. завершилась сделка по слиянию с компанией DTZ. Новая компания под брендом Cushman & Wakefield сегодня является одной из крупнейших на мировом рынке коммерческой недвижимости с оборотом, превышающим 5 млрд долл. США и командой, в состав которой входит 43 000 квалифицированных специалистов в более чем 60 странах мира. Для наших клиентов это слияние означает расширение доступа к лучшей мировой экспертизе во всех уголках земного шара, более эффективное представление их интересов на российском и зарубежных рынках.

Мы рады поделиться с вами нашим опытом и лучшими международными практиками трансформации привычного уклада жизни, отдыха и работы!

СЕРГЕЙ РЯБОКОБЫЛКО

управляющий партнер, генеральный директор, сооснователь российского офиса компании Cushman & Wakefield

T +7 (495) 797 9603

M +7 (985) 764 6436

sergey.riabokobyenko@cushwake.com

- ① Инвестиции
- ② Консалтинговые услуги
- ③ Агентские услуги
- ④ Управление активами
- ⑤ Благоотворительность
- ⑥ О компании



Magritte, René' (1898-1967): Le fils de l'homme, 1964. Private Coll.. Oil on canvas, 116 x 89 cm. © 2015. BI, ADAGP, Paris/Scala, Florence

ГИБКОСТЬ И ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РЕШЕНИЙ

Cushman & Wakefield предлагает эффективные индивидуальные решения, позволяющие клиентам достигать оптимальных показателей рентабельности инвестиций

1 2 3 4 5 6

ИНВЕСТИЦИИ

РЫНКИ КАПИТАЛА

Cushman & Wakefield осуществляет комплексное сопровождение инвестиционных сделок, уделяя основное внимание эффективности и достижению оптимальных показателей рентабельности инвестиций клиентов. Компания предоставляет услуги по сопровождению инвестирования акционерного капитала, реализации инвестиционных продаж, реструктуризации долговых нагрузок и привлечению кредитных средств под готовые и строящиеся проекты. Мы обладаем обширной базой контактов с международными и российскими финансовыми структурами и инвестиционными фондами. Cushman & Wakefield активно сотрудничает с инвесторами, банками и собственниками существующих активов и проектов в секторах торговой, офисной, складской и гостиничной недвижимости, а также жилых проектов.

УСЛУГИ

- Сопровождение сделок в области продаж и приобретений
- Привлечение банковского финансирования
- Сопровождение сделок по слияниям и поглощениям
- Реализация сделок с обратной арендой
- Сопровождение покупок на иностранных рынках

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- | | | |
|---|---|--|
| <p>А Реализация первой на рынке коммерческой недвижимости в России сделки с инвестором из ближневосточного региона – продажа жилого комплекса «Покровские Холмы»</p> | <p>В Премия CRE Moscow Awards 2011 в номинации «Сделка года» за продажу портфеля недвижимости группы Nogus</p> | <p>А Реализация общего объема портфеля сделок на уровне 3,5 млрд долл. США за последние 5 лет</p> |
| <p>Б Сопровождение сделок по проектам на эксклюзивной основе на сумму 1,9 млрд долл. США</p> | <p>Г Наличие совокупного опыта сотрудников отдела по сопровождению сделок в сфере рынков капитала в России на сумму 4,4 млрд долл. США</p> | |

«ПОКРОВСКИЕ ХОЛМЫ»

Клиент: Конфиденциально

Площадь: 44 800 кв. м

Период: 2014 г.

Cushman & Wakefield представляла интересы глобального инвестиционного фонда при продаже элитного жилого комплекса «Покровские Холмы» в Москве. Покупателем выступил суверенный фонд из Ближнего Востока.

«Покровские Холмы» — это уникальный коттеджный поселок с богатой инфраструктурой, в котором проживают руководители международных компаний и представители дипломатического корпуса. Комплекс обладает обширной территорией с развитой инфраструктурой, в том числе известной на всю Москву Англо-Американской школой.

Продажа поселка «Покровские Холмы» стала первой прямой сделкой, завершенной ближневосточным суверенным фондом в России. Успех данного проекта демонстрирует большие возможности Cushman & Wakefield по привлечению нового капитала на российский рынок.



ИНВЕСТИЦИИ | РЫНКИ КАПИТАЛА

«ВСРЕ ЛОБНЯ»**Клиент:** Конфиденциально**Площадь:** 39 000 кв. м**Период:** 2013 г.

Известный западный инвестиционный фонд привлек компанию Cushman & Wakefield для реализации сделки по продаже своей доли во владении высококачественным складским комплексом.

«ВСРЕ Лобня», построенный в 2009 г., находится в стратегически удобном районе к северу от Москвы, в непосредственной близости от Ленинградского и Дмитровского шоссе, в 3 км от аэропорта «Шереметьево» и свободной экономической зоны «Шерризон».

Отличное расположение данного складского комплекса класса А+ позволяет организовать логистику товаров и грузов, следующих из Северо-Западного федерального округа, а также прибывающих авиатранспортом в аэропорт «Шереметьево». Складской комплекс арендован институциональными компаниями.





Magritte, René' (1898–1967): Les idées claires, 1955. Private Coll.. Huile sur toile, 50 x 60 cm © 2015. BI, ADAGP, Paris/Scala, Florence

КРЕАТИВНЫЕ ИДЕИ, ПРОДУМАННАЯ СТРАТЕГИЯ

Любой объект недвижимости начинается с идеи, но лучшие из них начинаются с Cushman & Wakefield

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

Профессиональный совет от Cushman & Wakefield на ранней стадии развития проекта — это ключ к эффективной реализации и залог его будущего успешного функционирования. Наша компания предоставляет услуги по стратегическому консультированию проектов в недвижимости, включая девелопмент, управление земельным портфелем, оптимизацию объекта и повышение эффективности здания. Cushman & Wakefield принимает участие в разработке концепций целого ряда знаковых проектов, в том числе спортивных сооружений, инфраструктурных объектов, проектов, реализованных в результате государственно-частного партнерства и объектов коммерческой недвижимости.

УСЛУГИ

- Разработка финансово-экономического обоснования девелоперского проекта
- Анализ наилучшего и наиболее эффективного использования земельного участка
- Разработка концепции проекта, анализ существующих и предложение альтернативных концепций
- Разработка стратегии управления и развития портфеля недвижимости
- Оптимизация планировочных решений здания
- Разработка концепции коммерческой недвижимости в рамках проектов ТПУ
- Консультирование на этапе разработки ППТ

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- | | | |
|--|---|---|
| <p>А Проработка проектов общей площадью свыше 254 млн кв. м</p> | <p>В Победа в Международном конкурсе на разработку градостроительной концепции территорий, прилегающих к Москве-реке, в составе консорциума «Проект Меганом»</p> | <p>А Победа в Международном конкурсе на разработку концепции «Парк Россия»</p> |
| <p>Б Присуждение премии CRE Federal Awards 2007 и 2012 торговому-развлекательному центру «Июнь» в Санкт-Петербурге и многофункциональному комплексу «Сан Сити» в Новосибирске</p> | <p>Г Осуществление в общей сложности 217 проектов в 45 городах по всей России</p> | <p>Е Анализ наилучшего использования площадки, разработка концепции, брокеридж, ввод в эксплуатацию ТРЦ «Кристалл», г.Тюмень</p> |

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ТПУ

Клиент: Московское центральное кольцо (МЦК / АО «МКЖД»)

Площадь: 827 000 кв. м

Период: 2013 – 2016 гг.

Развитие инфраструктуры транспортно-пересадочных узлов является одной из приоритетных задач развития московского региона. Компания Cushman & Wakefield на протяжении многих лет успешно сотрудничала с АО «МКЖД», помогая в реализации одного из самых амбициозных инфраструктурных проектов города Москвы за последнее десятилетие. На I-м этапе работы специалисты Cushman & Wakefield провели детальный анализ потенциала развития территорий вокруг 31 станции МЦК и сформировали технико-экономические показатели проектов коммерческой недвижимости в рамках ТПУ. На II-м этапе компанией Cushman & Wakefield была разработана концепция размещения объектов торговли и сервиса на станциях МЦК. В рамках данной работы были детально проработаны планировочные решения, предоставлены рекомендации по размещению торговых помещений и спрогнозирован арендный доход проекта. Это уникальный по своей масштабности и ответственности проект, в результате которого в Москве ведется работа по созданию новой эффективной транспортной системы с продуманной и удобной для пассажиров инфраструктурой, обеспечивающей компании-оператору значительные операционные доходы. Cushman & Wakefield работал над данным проектом в части сопровождения проектирования, привлечения инвесторов и сдачи в аренду. Запуск пассажирского движения был осуществлен 10 сентября 2016 г.



© Сергей Алдонин | saldonin.ru

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ | СТРАТЕГИЧЕСКИЙ КОНСАЛТИНГ

МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС «САН СИТИ», НОВОСИБИРСК

Клиент: «Учёт»**Площадь:** 92 000 кв. м**Период:** 2007 – 2011 гг.

Открытие многофункционального комплекса «Сан Сити» стало самым знаменательным событием 2011 года в Новосибирске. Компания Cushman & Wakefield разработала концепцию данного торгово-офисного проекта, подготовила и обосновала перед банком его бизнес-план.

Благодаря своей уникальной концепции, объединяющей в рамках одного здания такие разные функции, как современный бизнес-центр, многозальный кинотеатр, детский развлекательный комплекс, фитнес-центр с бассейном, медицинский центр, супермаркет, галерея магазинов и множество кафе и ресторанов, «Сан Сити», без преувеличения, стал новым центром притяжения для жителей Новосибирска и лучшим многофункциональным комплексом в России, получив соответствующую награду на церемонии CRE Federal Awards в 2012 г. Такого высокого результата позволили достичь смелые и креативные идеи команды Cushman & Wakefield, основанные на тщательном анализе рынка и накопленном опыте, в совокупности с готовностью клиента следовать предложенным рекомендациям.



- ① Инвестиции
- ② **Консалтинговые услуги**
- ③ Агентские услуги
- ④ Управление активами
- ⑤ Благотворительность
- ⑥ О компании



Jones, Allen (b.1937). Encore. 1977. London, Private Coll. oil on canvas. 83x183cm © 2015. Christie's Images, London/Scala, Florence

ДОВЕРИЕ И РЕПУТАЦИЯ

Заслуженная репутация и безоговорочное доверие со стороны клиентов – главные движущие силы компании Cushman & Wakefield

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

ОЦЕНКА

Благодаря безупречной репутации на российском рынке Cushman & Wakefield проводит оценку для всех значимых сделок в области коммерческой недвижимости. Являясь первопроходцем в области применения современных технологических решений, компания на глобальном уровне активно использует последние разработки в сфере финансового моделирования, включая продукты компании Argus.

Cushman & Wakefield всегда готова оперативно реагировать на любые изменения рынка, запросы и потребности клиента. Компания пользуется преимуществами единой глобальной платформы, объединяющей более 300 офисов в 69 странах.

Cushman & Wakefield также имеет опыт оценки крупных инфраструктурных объектов: портовых сооружений, нефтебаз, комплексов АЗС.

УСЛУГИ

- Оценка недвижимости
- Оценка бизнеса
- Оценка машин и оборудования
- Финансовое моделирование
- Инвестиционный анализ

ЦЕЛИ ОЦЕНКИ

- Составление финансовой отчетности по РСБУ и МСФО
- Залоговое обеспечение
- Оптимизация кадастровой стоимости
- Заключение сделок
- Публичное размещение акций (на LSE, AIM, TASE, ММВБ, РТС)

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- | | | |
|--|---|---|
| <p>А Проведение оценки портфелей недвижимости публичных девелоперских компаний, таких как «Группа Компаний ПИК», O1 Properties, Mirland Development Corporation PLC</p> | <p>В Получение престижной премии Euromoney Real Estate Awards в номинации «Лучший отдел оценки» 2011–2014 гг., 2016 г.</p> | <p>А Сертификация по стандартам RICS: Cushman & Wakefield стала первой компанией в России, сертифицированной по стандартам RICS и является лидером по количеству сотрудников со степенью MRICS</p> |
| <p>Б Участие в оценке активов стоимостью в 30 млрд долл. США в России за 2016 г.</p> | <p>Г Федеральный партнер ООО «Лента»/Сети гипермаркетов «Лента» в М&А сделках</p> | |

АНАЛИЗ СТОИМОСТИ БИЗНЕСА

Клиент: АО «Лидер-Инвест» (дочерняя девелоперская компания АФК «Система»)

Отдел оценки Cushman & Wakefield получил мандат от акционеров АО «Лидер-Инвест» на неоднократную оценку стоимости бизнеса этой компании, не ограничиваясь обыденной оценкой портфеля недвижимости. Первоочередной целью данного проекта является получение мнения независимого эксперта о стоимости анализируемого бизнеса и его динамики на протяжении нескольких лет.

Стороннее мнение о стоимости бизнеса позволяет собственнику любой компании получить понимание о том, как участники рынка оценивают этот бизнес. Кроме того, он может видеть, растет его бизнес или нет, насколько этот рост соотносится с инвестициями, осуществляемыми в компанию, насколько эффективно работает наемный менеджмент.



КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ | ОЦЕНКА

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПОРТФЕЛЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА

Клиент: «Группа компаний ПИК»**Площадь:** более 13 000 000 кв. м**Период:** ежегодная оценка с 2012 г.**Количество проектов:** более 83 проектов в Москве, Московской области и регионах РФ

«Группа компаний ПИК» – один из крупнейших застройщиков жилых проектов различного класса на территории России. По итогам 2016 года компания закрыла сделку по приобретению Группы компаний «Мортон», значительно расширив свой портфель недвижимости на территории Москвы и МО.

«Группа компаний ПИК» привлекла Cushman & Wakefield для оценки всего своего портфеля. Для эффективного осуществления столь масштабного проекта в сжатые сроки сотрудниками компании Cushman & Wakefield применялась сложная, новаторская финансовая модель, которая позволила оптимизировать трудозатраты и минимизировать возможные недочеты.

В настоящий момент проекты, реализуемые «Группой компаний ПИК», расположены в Москве, МО и в ряде регионов по всей России.

Сотрудничество с «Группой компаний ПИК» — это возможность реализовать значительный потенциал и ресурсы Cushman & Wakefield, для продвижения стратегии лидера в девелопменте масштабных жилых проектов в России.



- ① Инвестиции
- ② **Консалтинговые услуги**
- ③ Агентские услуги
- ④ Управление активами
- ⑤ **Благотворительность**
- ⑥ О компании



БЛАГОПРИЯТНАЯ СРЕДА И НОВЫЕ СТАНДАРТЫ

Cushman & Wakefield содействует созданию инфраструктуры отдыха и семейного досуга, формирует благоприятную среду для проживания, отдыха и развития человека

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС И ТУРИЗМ

Успех предприятий гостиничного бизнеса во многом зависит от грамотно организованной инфраструктуры. В этой связи Cushman & Wakefield в России не только разрабатывает коммерческие концепции самих гостиничных и рекреационных проектов, но и способствует созданию спроса на гостиницы на новых туристских направлениях, включая в гостиничные проекты элементы, привлекательные для туристов. В ходе работы Cushman & Wakefield в России также решает задачи по формированию механизмов государственно-частного партнерства для привлечения финансирования и создания синергетического эффекта между различными компонентами проектов, а именно: сочетание культурных объектов и памятников истории с развлекательными центрами, создание курортов в городской среде и формирование делового спроса на традиционные туристские направления.

УСЛУГИ

- Проведение исследований рынка и анализ финансово-экономической целесообразности реализации проектов
- Разработка концепций для гостиничных, курортных, развлекательных, спортивных и оздоровительных комплексов
- Анализ эффективности операционной деятельности гостиниц и курортных комплексов
- Предоставление агентских услуг по поиску гостиничного оператора
- Разработка программ туристского развития городов и подготовка проектов планировки территорий
- Оценка действующих гостиниц и гостиничных проектов
- Инвестиционные продажи гостиниц

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- | | |
|---|---|
| А Сопровождение российского капитала на новых рынках – от Мальдивских островов до Камбоджи и Вьетнама | В Внесение посильного вклада в улучшение качества жизни людей, проживающих в зоне охвата наших объектов |
| Б Реализация проектов по строительству гостиничных комплексов и развитию туризма потенциальной стоимостью порядка 1,2 млрд долл. США | Г Участие в создании инфраструктуры российских курортов, где одновременно может отдыхать свыше 250 000 человек |

ОПЕРАЦИОННЫЙ АУДИТ И РЕКОМЕНДАЦИИ ПО ОПТИМИЗАЦИИ РАБОТЫ КУРОРТОВ В СОЧИ

Клиенты: ГК «Внешэкономбанк», НАО «Красная Поляна»

Номерной фонд: 18 000 номеров

Период: 2014 – 2016 гг.

Экспертиза Cushman & Wakefield в Сочи охватывает широкий спектр услуг для ключевых участников рынка. На протяжении последних 3 лет на ежеквартальной основе мы осуществляем операционный аудит ряда отелей, наша база данных аккумулирует операционные показатели порядка 30 гостиниц, расположенных в приморском и горном кластерах. Мы проводим постатейный анализ планов счетов USALI, формируем рекомендации по повышению эффективности деятельности гостиниц и обеспечению возможности возврата кредита.

Наша деятельность в Сочи включает также разработку рекомендаций по оптимизации деятельности ряда олимпийских объектов, разработку финансовых моделей деятельности проектов с торговой, офисной, спортивной, жилой и гостиничной инфраструктурой.

Наша экспертиза в горном кластере представлена комплексной работой для курорта «Горки Город», в ходе которой были оказаны следующие услуги: прогноз операционной деятельности всего курорта, разработка бизнес-плана развития игорной зоны, оптимизация бюджетов всех гостиничных операторов курорта на 2016 год и поддержка владельца в процессе согласования бюджетов с операторами (с учетом рекомендаций Cushman & Wakefield одобренные и принятые владельцем и операторами бюджеты гостиниц были оптимизированы относительно исходного варианта в 2-2,5 раза).



КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ | ГОСТИНИЧНЫЙ БИЗНЕС И ТУРИЗМ

РАЗРАБОТКА СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ ВСЕСЕЗОННЫХ ТУРИСТСКИХ КЛАСТЕРОВ «БЕЛОКУРИХА-2» И «ШЕРЕГЕШ»

Клиенты: Конфиденциально, Хозяйственное партнерство «Корпорация развития курортной зоны Шерегеш»
Площадь: : «Шерегеш» 1-я Очередь — 28 га, «Белокуриха-2» 1-я Очередь — 50 га
Период: 2016 г.

Работа над проектами развития всесезонных туристских кластеров подразумевает поэтапное выполнение целого комплекса услуг, направленных на всесторонний анализ рынка, определение потенциала и вектора его развития, анализ потребительских предпочтений и моделей поведения. На основе выводов по итогам работ первого этапа разрабатывается концепция проекта. Специалисты компании формируют детальные рекомендации по функциональному наполнению и рыночному позиционированию объекта. Кроме того, на данном этапе высказываются рекомендации по стадиям строительства и ввода объектов в эксплуатацию для максимально эффективной реализации проекта в дальнейшем. Наши рекомендации учитывают потребности основной целевой аудитории в «высокий сезон» спроса, а также предусматривают включение в проекты элементов инфраструктуры, которые смогут расширить границы «высокого сезона» и обеспечить эффективную круглогодичную эксплуатацию комплекса. Так, помимо основного «ядра» туристских кластеров, представленных объектами горнолыжной инфраструктуры и жилым кластером (гостиницами всех ценовых категорий и форматов, в т.ч. объектами социально-бытовой инфраструктуры), концепции наших проектов учитывают спортивно-развлекательную инфраструктуру, медицинские комплексы, пляжно-банные комплексы, аквапарки и т.п. элементы отдыха и развлечений, которые удержат основной и привлекут дополнительный спрос на размещение. Финальный этап анализа представляет собой разработку детальной финансовой модели, которая позволяет оценить показатели операционной деятельности каждого функционального элемента в отдельности и всего проекта в целом, рассчитать показатели эффективности реализации проекта, оценить его возможности обслуживать кредитную линию.





Magritte, Rene' (1898-1967): Le rendezvous, 1948. Private Coll.. Huile sur toile, 60 x 73 cm © 2015. BI, ADAGP, Paris/Scala, Florence

ОПЕРАТИВНОСТЬ И ДОСТОВЕРНОСТЬ

Cushman & Wakefield в России проводит масштабные исследования и является надежным источником объективной информации о состоянии и тенденциях на рынке коммерческой недвижимости

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ

ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА

Исследования рынка коммерческой недвижимости Cushman & Wakefield в России пользуются значительным авторитетом и являются отправной точкой при принятии стратегических решений профессиональными участниками рынка. Мы предлагаем нашим клиентам и партнерам возможности оперативного сбора и обработки данных с минимальными затратами, удобный формат представления информации, преимущества использования интерактивных карт и геоинформационных систем. Аналитические исследования, проведенные нашей компанией с использованием высоких технологий, всегда доступны на сайте www.cwgrussia.ru, а также в мобильном приложении Cushman & Wakefield, Russia для iOS и Android. По версии Euro-money, мы названы лучшей аналитической командой России.

УСЛУГИ

- Подготовка обзоров рынка коммерческой недвижимости
- Анализ и прогноз тенденций на рынке коммерческой недвижимости
- Проведение маркетинговых исследований
- Проведение «мозговых штурмов» для клиентов

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- А** Разработка рейтинговой модели привлекательности крупных мировых агломераций для девелопмента, стратегии выхода на развивающиеся рынки и девелопмента крупномасштабного комплекса
- Б** Создание системы анализа московского рынка недвижимости на основании 146 зон охвата станций метро
- В** Построение модели расчета премии за местоположение на офисном рынке
- Г** Заключение контрактов на исследования Cushman & Wakefield на сумму в 1 млн долл. США в 2012–2016 гг.
- А** Разработка системы классификации и мониторинга коммерческой недвижимости по заказу Департамента градостроительной политики города Москвы

КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ | ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА

ИССЛЕДОВАНИЕ ПО ОПРЕДЕЛЕНИЮ УРОВНЯ ДОСТИЖИМЫХ АРЕНДНЫХ СТАВОК НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

Рынки: Москва и регионы РФ
Секторы: Офисный, торговый, складской
Площади: 100-15 000 кв. м
Период: 2013 - 2015 гг.

Для ведения переговоров с арендаторами и инвесторами необходимо оценить уровень арендных ставок на рынке, которые могут быть востребованы рынком в средней и долгосрочной перспективах.

Для эффективного, быстрого и точного расчета в Cushman & Wakefield используется база данных по всем сделкам с коммерческой недвижимостью, включающая качественные и географические характеристики. Применяется также вероятностный анализ ввода в эксплуатацию конкурирующих объектов.

За минимальный период времени, два-три рабочих дня, клиент получает аргументированный документ, подкрепленный фактическими данными. Данная информация позволяет клиенту определить устойчивые арендные ставки существующего и строящегося объекта недвижимости в условиях быстро меняющейся конъюнктуры рынка.



КОНСАЛТИНГОВЫЕ УСЛУГИ | ИССЛЕДОВАНИЯ РЫНКА

РАЗРАБОТКА РЕЙТИНГОВОЙ МОДЕЛИ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ КРУПНЫХ МИРОВЫХ АГЛОМЕРАЦИЙ ДЛЯ ДЕВЕЛОПМЕНТА И СТРАТЕГИИ ВЫХОДА НА РАЗВИВАЮЩИЕСЯ РЫНКИ

Рынки: Мексика, Бразилия, Нигерия, Иран, Индонезия, Китай, Саудовская Аравия, Индия

Площади: до 300 000 кв. м

Период: 2013 – 2015 гг.

Cushman & Wakefield были разработаны методология и эконометрическая модель для оценки состояния рынков на основе макроэкономических рейтингов, анализа показателей каждого рынка недвижимости и более детального изучения секторов и агломераций с наибольшим потенциалом.

В результате анализа было определено 4 потенциальных рынка для осуществления крупномасштабных девелоперских проектов, проведено глубинное исследование выявленных рынков по всем секторам недвижимости, разработаны рекомендации для реализации проекта, а также предварительная концепция проекта.

Данная модель представляет собой, без преувеличения, уникальный инструмент для принятия важнейших стратегических решений по выходу на новые рынки.



- ① Инвестиции
- ② Консалтинговые услуги
- ③ **Агентские услуги**
- ④ Управление активами
- ⑤ Благотворительность
- ⑥ О компании



Koolhaas, Rem (b. 1944): City of the Captive Globe, project. New York City, 1972. New York, Museum of Modern Art (MoMA). Gouache, 12 1/2 x 17 3/8 (31,8 x 44,1 cm). Gift of the Howard Gillman Foundation. Acc. n.: 1206.2000.© 2015. Digital image, The Museum of Modern Art, New York

АКТУАЛЬНОСТЬ И КОМПЕТЕНТНОСТЬ

Офисный сектор — ключевое направление деятельности Cushman & Wakefield. На протяжении 20 лет наши специалисты оказывают профессиональные услуги, предлагая актуальные и эффективные решения

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Cushman & Wakefield в России оказывает консалтинговые услуги клиентам при осуществлении сделок по аренде и продаже офисной недвижимости. В 1995 г. данное направление стало отправной точкой развития бизнеса компании в России. За прошедшие годы периоды экономического роста сменялись снижением деловой активности, но неизменно наша компания предлагала своим клиентам профессиональные рекомендации, актуальные для конкретного периода времени и конъюнктуры.

УСЛУГИ

- Представление интересов собственников при сдаче помещений в аренду на эксклюзивной, ко-эксклюзивной основе и по договору открытого листинга
- Разработка оптимальной стратегии реализации помещений, коммерческих условий аренды
- Подготовка финансового анализа потока арендных платежей
- Маркетинговое продвижение проектов в соответствии с выбранной стратегией

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- А** С момента открытия офиса в России в 1995 г. Cushman & Wakefield удерживает позицию в тройке лидеров по объему реализованных офисных помещений
- Б** Заключение 775 успешных сделок с участием наших консультантов за всю историю работы отдела
- В** Присуждение премии CRE Moscow Awards 2012 в номинации «Аренда – Офисная недвижимость» за сделку по аренде офиса между Mail.Ru Group и «Галс-Девелопмент» в бизнес-центре SkyLight
- Г** 1,2 млн кв. м — объем успешно завершённых сделок в сфере офисной недвижимости при участии агентов Cushman & Wakefield за последние 20 лет

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

«ТНК-ВР ХОЛДИНГ»

Клиент: «ТНК-ВР Холдинг»

Площадь: 37 000 кв. м

Период: 2011 г.

Привлечение компании «Россельхозбанк» в качестве якорного арендатора позволило значительно повысить инвестиционную привлекательность «Альфа Арбат Центра» в рамках сделки продажи здания группе компаний «Промсвязьнедвижимость», сделку сопровождала Cushman & Wakefield.

В связи с оптимизацией портфеля объектов недвижимости компания «ТНК-ВР Холдинг» в 2009 г. приняла решение продать офисное здание «Альфа Арбат Центр», расположенное в сердце Москвы на ул. Старый Арбат. К моменту, когда здание было выставлено на продажу, Cushman & Wakefield привлекла якорного арендатора — «Россельхозбанк». Этот факт, а также правильное структурирование сделки продажи, позволили значительно повысить инвестиционную привлекательность «Альфа Арбат Центра».



АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

АО «АГЕНТСТВО ИПОТЕЧНОГО ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ»

Клиент: АО «АИЖК»**Площадь:** 6 235 кв. м**Период:** июль 2015 г.

Перед Cushman & Wakefield была поставлена задача найти для клиента качественный офис в центре г. Москвы без превышения текущего арендного бюджета заказчика АО «АИЖК» (ранее компания располагалась в офисе класса С).

В результате работы Cushman & Wakefield АО «АИЖК» выбрало помещение в комплексе «Воздвиженка Центр» (адрес: ул.Воздвиженка, д.10/2) на пятом и премиальном седьмом этажах, с видом на Кремль, общей площадью 6 235 кв. м.

Переезд в новый офис позволил клиенту улучшить качество занимаемого пространства и оптимизировать арендный бюджет. Также сделка с АО «АИЖК» привела к 100% заполняемости комплекса «Воздвиженка Центр» и дала старт инвестиционной продаже проекта.

АО «АИЖК», созданное в 1997 г. по инициативе Правительства РФ, является одной из стратегически приоритетных компаний с государственным участием. Объединение агентства с фондом Развития жилищного строительства (РЖС) позволило сформировать в одной структуре полный цикл поддержки жилищного сектора. Деятельность единого института развития в жилищной сфере направлена на дальнейшее развитие ипотечного жилищного кредитования, повышение инвестиционной привлекательности жилищной сферы, увеличение строительства доступного и качественного жилья.



- ① Инвестиции
- ② Консалтинговые услуги
- ③ **Агентские услуги**
- ④ Управление активами
- ⑤ Благотворительность
- ⑥ О компании



Berthelsen, Johann (1883-1972). Nocturne — United Nations. 1957. London, Private Coll.. oil on canvas. 51x71,3cm© 2015. Christie's Images, London/Scala, Florence

НОВЫЕ ЗАДАЧИ - ПРОВЕРЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Cushman & Wakefield обладает уникальной командой, которая реализует сделки на основе успешных практик и проверенных технологий

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРОДАЖА И ПРИОБРЕТЕНИЕ

Cushman & Wakefield предлагает услуги по продаже и приобретению офисной недвижимости. Среди важнейших конкурентных преимуществ нашей компании в России — наличие собственной команды отдела продаж и приобретений, осуществляющей свою деятельность на основе успешной практики завершённых сделок, применения проработанных технологий продаж.

УСЛУГИ ДЛЯ ПРОДАВЦОВ

- Подготовка рекомендаций по стратегии реализации
- Разработка рекомендаций по структурированию сделки купли-продажи
- Оценка и формирование стоимости продажи объекта
- Консультирование, участие и помощь в структурировании и закрытии сделки купли-продажи
- Предоставление консультаций о состоянии рынка

УСЛУГИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

- Разработка стратегии приобретения
- Осуществление поиска и анализа объектов
- Консультирование по вопросам структурирования сделки купли-продажи
- Разработка рекомендаций, участие и помощь в проведении и закрытии сделки купли-продажи

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

А Сопровождение сделки по приобретению ГК «Норильский Никель» бизнес-центра на ул. Большая Татарская общей площадью 30 000 кв. м

Б Осуществление крупнейшей на рынке сделки по продаже портфеля из 5 офисных зданий общей площадью 200 000 кв. м в 2010 г.

В Продажа бизнес-центра iCUBE общей площадью 23 500 кв. м

Г Более 250 000 кв. м офисных помещений, реализованных при участии Cushman & Wakefield

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРОДАЖА И ПРИОБРЕТЕНИЕ

ПРОДАЖА КОМПЛЕКСА КЛАССА А ГМК «НОРИЛЬСКИЙ НИКЕЛЬ»

Клиент: ЗАО «Легион Девелопмент»

Площадь: 30 000 кв. м

Cushman & Wakefield представляла интересы ЗАО «Легион Девелопмент» в реализации сделки по продаже бизнес-центра «Легион II», здания класса А, на улице Большая Татарская. Комплекс был продан ГМК «Норильский Никель», крупнейшей горно-металлургической компании в мире, расположившей здесь свою штаб-квартиру.

Cushman & Wakefield предоставлял весь комплекс услуг — от проведения анализа, маркетинговой кампании и поиска покупателя до управления процессом переговоров с потенциальным покупателем и содействия в реализации сделки.



АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ: ПРОДАЖА И ПРИОБРЕТЕНИЕ

БИЗНЕС-ЦЕНТР iCUBE

Клиент: «Левиум»**Площадь:** 24 870 кв. м

Компания «Левиум» пригласила Cushman & Wakefield в качестве консультанта по маркетингу и продаже офисного центра iCUBE, здания класса А. Это современный бизнес-центр, реализованный в соответствии с инновационными технологиями. Одной из отличительных характеристик здания является яркий фасад с панорамным остеклением, которое позволяет максимально эффективно использовать естественное освещение в iCUBE. На эксплуатируемой кровле здания обустроена зеленая зона.

Cushman & Wakefield уделяет большое внимание вопросам экологического строительства, входит в состав целого ряда международных организаций как в России, так и за рубежом, деятельность которых направлена на продвижение современных экологичных материалов и технологий.

В результате проведенных маркетинговых инициатив офисный центр iCUBE был продан инвестиционной компании O1 Properties и сегодня находится в активной фазе сдачи в аренду.



- ① Инвестиции
- ② Консалтинговые услуги
- ③ **Агентские услуги**
- ④ Управление активами
- ⑤ Благотворительность
- ⑥ О компании



Rosoman, Leonard (b.1913). The Secretary, New York.. London, Private Coll.. acrylic on canvas. 122 x 122cm © 2015. Christie's Images, London/Scala, Florence

ОПТИМАЛЬНЫЕ РЕШЕНИЯ И СНИЖЕНИЕ РАСХОДОВ

Cushman & Wakefield представляет интересы российских и международных компаний-пользователей недвижимости, обеспечивая оптимизацию их расходов и повышение качества размещения

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

КОРПОРАТИВНЫЕ УСЛУГИ

Cushman & Wakefield оказывает поддержку пользователям коммерческой недвижимости, предоставляя консультации по всем аспектам размещения, включая анализ рынка предложений, финансовое моделирование сценариев, оптимизацию стоимости аренды и операционных расходов. Компания выполнила свыше 1000 консалтинговых проектов и транзакций в сфере офисной недвижимости для ведущих российских и международных компаний. В результате нашей работы мы обеспечили снижение затрат клиентов-арендаторов более чем на 1 млрд долл. США с существенным повышением эффективности и качества размещения.

УСЛУГИ ДЛЯ ПОЛЬЗОВАТЕЛЕЙ НЕДВИЖИМОСТИ

- Приобретение недвижимости в аренду/собственность (адресный анализ рынка и подбор объектов недвижимости, проведение переговоров с арендодателями, анализ возможных стратегий и альтернатив, управление сделкой)
- Оптимизация условий аренды и проведение переговоров с собственниками (продление/пересмотр существующих договоров аренды)
- Разработка стратегии управления портфелем недвижимости и ее реализация (стратегия развития/сокращения портфеля, исходя из целей основного бизнеса компании, администрирование договоров аренды, переговоры с арендодателями/владельцами)
- Оптимизация рабочего пространства (Work space optimization)

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- А** Реализация свыше 650 сделок за весь период существования подразделения, общей площадью более 950 000 кв. м
- Б** Средняя ежегодная экономия средств для наших клиентов – свыше 95 млн долл. США

- В** Ключевые клиенты: Microsoft, GE, DHL, Schneider Electric, Ericsson, BAT, Ростелеком, Сбербанк, Olympus, Novartis, Hilti, Total, Sanofi, Abbott, Align Technology, Mary Kay, 3M

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | КОРПОРАТИВНЫЕ УСЛУГИ

АУТСОРСИНГ ВСЕХ ФУНКЦИЙ ПО УПРАВЛЕНИЮ НЕДВИЖИМОСТЬЮ ДЛЯ КОМПАНИИ MICROSOFT

Клиент: Microsoft
Площадь: более 13 000 кв. м
Период: 2006 – 2017 гг.

С 2006 г. Cushman & Wakefield предоставляет услуги аутсорсинга всех функций по управлению недвижимостью для компании Microsoft. Это уникальный и единственный пример полного аутсорсинга всех функций на российском рынке, который включает управление более чем 15 объектами общей площадью свыше 13 000 кв. м как в Москве, так и в регионах России.

Услуги Cushman & Wakefield включают стратегический анализ портфеля недвижимости, управление транзакциями по аренде помещений в Москве и регионах и осуществление инфраструктурной поддержки.

Внедрение концепции аутсорсинга функций по недвижимости, воплощенной Cushman & Wakefield, а также поддержка со стороны пяти департаментов нашей компании позволяют клиенту осуществлять постоянный контроль за портфелем недвижимости, получать выгодные условия в ходе структурирования сделок, оптимизировать затраты и повышать эффективность профильного бизнеса компании Microsoft.



АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | КОРПОРАТИВНЫЕ УСЛУГИ

GENERAL ELECTRIC (GE)

Клиент: General Electric (GE)
Площадь: более 15 000 кв. м
Период: 2014 - 2016 гг.

Компания General Electric (далее GE) приобрела часть бизнеса корпорации Alstom вместе с сопутствующим портфелем недвижимости. Ввиду изменений стандартов размещения компании и общей макроэкономической ситуации, требовалась выработка четких рекомендаций по использованию вновь приобретенной недвижимости.

По итогам работы компания Cushman & Wakefield произвела оценку существующего портфеля недвижимости (свыше 20 000 кв. м в четырех офисных зданиях) и разработала стратегию размещения с учетом требований заказчика к объединению. Компания Cushman & Wakefield также осуществляла переговоры с собственниками трех зданий по оптимизации условий аренды и досрочному расторжению договоров.

В результате объединения GE консолидировалась в рамках существующего офиса на площади свыше 15 000 кв. м с сокращением ежегодных затрат и реструктуризацией платежей. Предложенный контракт аренды предусматривал необходимую гибкость с целью структурирования взаимовыгодных отношений арендатора и арендодателя в долгосрочной перспективе.

Cushman & Wakefield также предоставляла услуги GE по размещению офисов компании в Санкт-Петербурге и других регионах РФ.



- ① Инвестиции
- ② Консалтинговые услуги
- ③ **Агентские услуги**
- ④ Управление активами
- ⑤ Благотворительность
- ⑥ О компании



Adami, Valerio (b.1935). Vetrina. 1968. London, Private Coll.. acrylic on canvas. 72.5 x 91,3cm © 2015. Christie's Images, London/Scala, Florence

ЗНАНИЯ И ДОСТИЖЕНИЯ

Cushman & Wakefield обладает международной экспертизой и знаниями, необходимыми для достижения максимально эффективных решений в торговой недвижимости

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Благодаря отличному знанию специфики российского рынка и международной экспертизе компании на таких ключевых рынках ритейла, как Лондон, Париж, Нью-Йорк и Гонконг, Cushman & Wakefield в России предлагает уникальные решения в сфере торговой недвижимости. Мы разрабатываем концепции, сдаем в аренду ключевые проекты по всей России и предлагаем арендаторам торговых площадей и девелоперским компаниям полный комплекс услуг в сфере торговой недвижимости.

УСЛУГИ — АНАЛИЗ И СОЗДАНИЕ КОНЦЕПЦИИ

- Проведение анализа привлекательности участка для реализации торговой функции
- Разработка и оптимизация концепций торгово-развлекательных центров, включая планирование территории участка, поэтажные планы, разрезы в AutoCAD, построение 3D-моделей в SketchUp
- Функциональное зонирование поэтажных планов
- Осуществление расчета арендного дохода
- Сопровождение концепции с проектными организациями и компаниями

УСЛУГИ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ

- Разработка стратегической программы по маркетингу и сдаче в аренду торговых центров и объектов на торговых улицах
- Сопровождение сделок по аренде и продаже помещений
- Представление и защита проектов клиентов в финансовых структурах с целью получения финансирования

УСЛУГИ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ

- Сопровождение международных брендов при выходе на российский рынок
- Разработка стратегии развития бизнеса зарубежных компаний в России
- Осуществление оптимизации портфолио проектов клиентов
- Поддержка российских брендов в развитии на международных рынках

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- А** 12 560 сделок в сфере торговой недвижимости
- Б** Представление интересов таких известных международных брендов на российском рынке, как Prada, Miu Miu, Uniqlo, Reiss, Moncler

- В** 3 млн кв. м торговых площадей реализовано при участии компании Cushman & Wakefield в России

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

КАШИРСКАЯ ПЛАЗА

Клиент: «ЭНКА»

Площадь: 195 000 кв. м

Период: 2016 г. – по настоящее время

ТРЦ «Каширская Плаза» - новый проект компании «ЭНКА ТЦ» и один из главных строящихся объектов торговой недвижимости Москвы общей площадью более 195 тыс. кв. м. Здание возводится в районе Орехово-Борисово Северное на пересечении Каширского шоссе с улицей Шипиловская, в густонаселенной жилой застройке. Уже сейчас в зоне охвата «Каширская Плаза» проживает более 2 млн человек. Выгодная локация в радиусе пешеходной доступности от 5 станций метро – Домодедовская, Орехово, Зябликово, Красногвардейская, Шипиловская - сделает объект привлекательным для жителей близлежащих районов.

Cushman & Wakefield выступает ко-эксклюзивным агентом по сдаче в аренду торговых площадей комплекса. Концепция проекта предполагает 4 торговых этажа, на которых разместятся более 200 магазинов международных и российских брендов. Якорный оператор - продуктовый гипермаркет Ашан Сити площадью 9 000 кв. м. Будущий торговый центр ориентирован на семейный шоппинг и развлечения, также он станет местом притяжения людей, ведущих активный образ жизни. В составе проекта появится фитнес-центр с бассейном, оснащенный самым современным спортивным оборудованием. А изюминкой проекта станет эксплуатируемая крыша, на которой разместится благоустроенная терраса с крытыми теннисными кортами, баскетбольными площадками и ледовым катком. Развлекательная составляющая станет настоящим событием для российского рынка: здесь появится кинотеатр с крупнейшим в России залом IMAX и большой парк развлечений с уникальным дизайном и современными технологиями.



АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ПРОЕКТ ADG GROUP

Клиент: ADG Group
Площадь: 324 000 кв. м
Период: 2016 г. - по настоящее время

Новый масштабный проект компании ADG Group - это реконструкция 39 советских кинотеатров в районные смарт-центры, находящиеся в 15-минутной шаговой доступности от домов 2,5 млн москвичей и предлагающие семьям все, что необходимо для качественной и комфортной жизни.

Старые кинотеатры создавались как смысловые районные центры, вобравшие в себя основные культурные и социальные функции. Новые объекты сохраняют эту роль, превратившись в локальные общественные пространства современного формата, объединяющие жителей одного района и усиливающие добрососедские отношения между ними. В многофункциональных смарт-центрах, помимо современных кинотеатров, разместятся арендаторы товаров и услуг повседневного спроса, а также социально-культурные и образовательные объекты: залы для встреч, занятий йогой, творческие мастерские. Совокупная площадь объектов в результате реконструкции будет увеличена со 170 тыс. кв. м до 490 тыс. кв. м, при этом около 324 тыс. кв. м займут торговая и развлекательная составляющие.

Cushman & Wakefield является консультантом по разработке концепции проекта и агентом по сдаче в аренду торговых площадей. Команда отдела торговой недвижимости работает над созданием современного пула арендаторов и подбором лучших культурных, развлекательных и торговых предложений, отвечающих запросам современного жителя мегаполиса.





Clements, Grace (1905–1969). Warehouse District. 1931. London, Private Coll.. oil on canvas. 71,8x87cm© 2015. Christie's Images, London/Scala, Florence

ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ ПОДДЕРЖКА И НАЦЕЛЕН- НОСТЬ НА РЕЗУЛЬТАТ

Cushman & Wakefield — ведущий консультант российского рынка складской и индустриальной недвижимости. При реализации сделок мы прикладываем максимум усилий для достижения наилучшего результата для каждого клиента

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

С 1995 года компания Cushman & Wakefield реализует сделки по аренде и продаже современных складских площадей, производственных помещений и площадок в индустриальных парках. Мы добиваемся максимальных результатов в работе с нашими клиентами-инвесторами, владельцами и арендаторами складской и индустриальной недвижимости. На сегодняшний день мы представляем более 2 500 000 кв. м складских площадей в 14 регионах России, включая Москву и Санкт-Петербург. Компания занимает ведущие позиции на рынке по структурированию сделок built-to-suit в сегменте food retail.

УСЛУГИ

- Структурирование и сопровождение сделок по аренде и продаже складских и индустриальных площадей
- Разработка стратегических решений в сфере финансирования и инвестиций в складскую недвижимость
- Создание концепции объекта для его наилучшего позиционирования на рынке и экономической эффективности
- Проведение исследований и анализа рынка
- Осуществление поиска и размещения производственных площадей

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

А С момента создания отдела в Cushman & Wakefield было реализовано свыше 1 млн кв. м современных складских площадей, капитализация которых достигает 1 млрд долл. США

Б Премия CRE Awards 2014 в номинации «Брокерская сделка года. Складская недвижимость» за сопровождение сделки по строительству «под ключ» и дальнейшей аренде на рекордные 14 лет национального распределительного центра General Motors площадью 51 000 кв. м

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СОПРОВОЖДЕНИЕ ПРОЕКТА АРЕНДЫ НАЦИОНАЛЬНОГО РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНОГО ЦЕНТРА КЛАССА А

Клиент: ООО «Лудинг»

Девелопер: РосЕвродевелопмент / MALLTECH

Площадь: 30 414 кв. м

Период: 2016 г.

Компания Лудинг – федеральный дистрибьютор алкогольной продукции в России – привлекла Cushman & Wakefield для сопровождения проекта аренды Национального распределительного центра класса А площадью более 30 тыс. кв. м в Московской области.

Объект представляет собой качественный складской комплекс, часть корпуса которого будет модифицирована по техническому заданию клиента. Модернизация площадей будет выполнена девелопером согласно требованиям РосАлкогольРегулирования, соответствие которым необходимо для получения лицензии на осуществление оптовой торговли алкоголем.

В результате работы отдела складской недвижимости Cushman & Wakefield клиент получил объект в заданной локации, а также достиг оптимальных коммерческих условий по текущему рынку.



АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

СОПРОВОЖДЕНИЕ СДЕЛКИ КУПЛИ-ПРОДАЖИ ЛОГИСТИЧЕСКОГО ТЕРМИНАЛА В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ

Клиент: Конфиденциально
Покупатель: ООО «Модуль»
Площадь: 71 000 кв. м
Период: 2016 г.

Компания Cushman & Wakefield на эксклюзивной основе была привлечена одним из крупнейших российских банков для поиска покупателя и сопровождения сделки по продаже логистического терминала, включающего в себя здание склада класса А площадью более 30 тыс. кв. м и контейнерную площадку площадью 41 тыс. кв. м в Санкт-Петербурге. Объект представляет собой качественный складской комплекс, полностью оборудованный под нужды транспортного бизнеса. В результате работы отдела складской недвижимости Cushman & Wakefield в кратчайшие сроки был найден покупатель. Оперировать комплексом будет транспортно-экспедиторская компания «Модуль», один из лидирующих игроков на рынке грузовых перевозок России. Сделка является крупнейшей инвестиционной транзакцией на рынке складской недвижимости в Санкт-Петербурге, начиная с 2008 года.



- ① Инвестиции
- ② Консалтинговые услуги
- ③ **Агентские услуги**
- ④ Управление активами
- ⑤ Благотворительность
- ⑥ О компании



Rabuzin, Ivan (1921–2008): My World, 1962. Zagreb, Gallery of Modern Art. © 2015. Photo Scala, Florence

УНИКАЛЬНОСТЬ И ЭКСПЕРТИЗА

Клиенты отмечают многолетний опыт сопровождения сделок по продаже и приобретению земельных участков и высокий уровень профессионализма консультантов компании Cushman & Wakefield

1 2 3 4 5 6

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ

ПРОДАЖА И ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

Одним из приоритетных направлений деятельности Cushman & Wakefield является сопровождение сделок по продаже и приобретению земельных участков. Начиная с 2007 года, консультанты формируют и поддерживают уникальную базу данных земельных участков. У отдела земельных отношений налажены контакты с активными покупателями и землевладельцами. Отдел сфокусирован на подборе площадок коммерческого назначения для развития предприятий пищевой, автомобильной, фармацевтической и легкой промышленности, розничной торговли, логистических и дилерских центров, автозаправочных станций, объектов жилой недвижимости по всей России.

УСЛУГИ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ

- Организация маркетинговой кампании с целью наиболее оперативной продажи участка
- Анализ концепции развития участка для его оптимального позиционирования
- Структурирование и сопровождение сделки
- Оценка земельных активов

УСЛУГИ ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ

- Анализ рынка с целью подбора наиболее подходящего земельного участка в соответствии с целями и задачами покупателя
- Сравнение, анализ и оценка подходящих объектов, сбор полного пакета документов, проведение переговоров, сопровождение сделки до момента перехода права собственности от продавца к покупателю

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

А Сформированная база данных участков, расположенных в различных регионах России

Б Наличие практического опыта сопровождения сделок по продаже и приобретению участков. Отдел проводит порядка 10 сделок в год

В Создание команды №1 на рынке профессиональных консультантов в области земельных отношений

Г Получение престижной международной премии компании Shell за выдающиеся достижения в развитии сети АЗС в России

А Реализация сделок общей площадью 3 000 000 кв. м

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | ПРОДАЖА И ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

ОТКРЫТИЕ ПЕРВОГО МАГАЗИНА ПРОДУКТОВОГО РИТЕЙЛЕРА «ЛЕНТА» В ФОРМАТЕ СУПЕРМАРКЕТА В НОВОСИБИРСКЕ

Клиент: Лента

Площадь: 1 577 кв. м

Период: 2015 г. - по настоящее время

«Лента», один из крупнейших продуктовых ритейлеров России, привлекла компанию Cushman & Wakefield в качестве эксклюзивного консультанта для развития своего бизнеса и расширения сети супермаркетов в Сибирском регионе. В результате специалистами отдела земельных отношений Cushman & Wakefield были подобраны качественные площадки в соответствии с требованиями клиента и заключена пакетная сделка built-to-suit на продажу из 8 участков в Новосибирске.

Все площадки находятся в густонаселенных, динамично развивающихся жилых массивах, в местах оживленного пешеходного и транспортного траффика, имеют зону охвата не менее 10 тыс. человек в 10-минутной шаговой доступности. На земельных участках площадью от 0,2 до 0,5 га расположатся супермаркеты формата М (1 100 - 1 200 кв. м) и L (1500 кв. м). Также заслугой команды Cushman & Wakefield стало открытие первого супермаркета «Лента» в Новосибирске, компания сопровождала сделку по аренде 1 577 кв. м в ТЦ «Амстердам». В 2017 году в городе будут открыты еще два супермаркета сети, к концу 2018 года – оставшиеся шесть. Реализация данных планов развития позволит ритейлеру усилить и закрепить свои позиции в Сибирском регионе. Cushman & Wakefield продолжает сотрудничество с «Лентой» по развитию сети в Уральском, Южном и Приволжском федеральных округах.



АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | ПРОДАЖА И ПРИОБРЕТЕНИЕ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ

РАЗВИТИЕ СЕТИ АЗС SHELL

Клиент: Shell**Период:** 2011 г. – по настоящее время

Крупнейшая в мире нефтяная компания Shell в 2011 г. привлекла Cushman & Wakefield в качестве эксклюзивного консультанта для сопровождения процесса интенсивного развития сети АЗС Shell в России, включая анализ существующего рынка автозаправочных станций, сопровождение сделок по приобретению станций и участков, реализацию нерентабельных активов компании, а также привлечение партнеров, работающих по дилерской модели, используя бренд Shell.

При содействии консультантов Cushman & Wakefield с 2011 года клиентом было заключено 57 сделок. Консультанты Cushman & Wakefield были удостоены престижной международной премии компании Shell за выдающиеся достижения в развитии сети АЗС в России.

Подобная активная деятельность всемирно известной компании свидетельствует о том, что для международных инвесторов Россия остается перспективным рынком для развития бизнеса.



- ① Инвестиции
- ② Консалтинговые услуги
- ③ Агентские услуги
- ④ **Управление активами**
- ⑤ Благотворительность
- ⑥ О компании



Michel, Robert (1897–1983). Cinematic Machine Diagram of Dr. Matheus; Verbleites Kinematogramm von Dr. Matheus.. London, Private Coll.. collage, gouache, brush, pen and coloured inks on paper mounted. 32x42cm © 2015. Christie's Images, London/Scala, Florence

СТОИМОСТЬ АКТИВА И МАКСИМИЗАЦИЯ ОПЕРАЦИОННОЙ ПРИБЫЛИ

Cushman & Wakefield увеличивает ценность актива путем минимизации затрат и максимизации выручки

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

Cushman & Wakefield в России нацелена на создание ценности актива через минимизацию затрат и максимизацию выручки. Компания предоставляет полный комплекс услуг по управлению активами недвижимости как для собственников и инвесторов, так и для арендаторов по трем ключевым направлениям деятельности:

- Коммерческое управление недвижимостью, а именно: управление доходами и затратами, распределение финансовых потоков, позиционирование объекта на рынке
- Административно-хозяйственное управление, включая управление службами и развитие объекта недвижимости, в соответствии с его функциональным назначением и установленными требованиями
- Комплексное юридическое и финансовое сопровождение процесса управления недвижимостью

УСЛУГИ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ

- Планирование и бюджетирование
- Реализация маркетинговой и рекламной кампаний
- Привлечение инвестиций, поиск арендаторов
- Оптимизация расходов и поддержание арендных ставок
- Обеспечение технического обслуживания и эксплуатации зданий
- Сопровождение процесса заключения договоров
- Представление интересов собственника в государственных органах, урегулирование спорных вопросов
- Координация сотрудничества с субподрядчиками

УСЛУГИ ДЛЯ АРЕНДАТОРОВ

- Предоставление консалтинговых услуг
- Административно-хозяйственное управление
- Осуществление технического обслуживания

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

- А** Управление сетью из 115 АЗС концерна Shell в России
- Б** Предоставление услуг управления офисными помещениями, превышающими 13 000 кв. м, компании Microsoft по всей России

- В** Управление 500 000 кв. м площадей коммерческой недвижимости в Москве
- Г** Управление активами общей стоимостью порядка 1 млрд долл. США

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ | УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

ПОВЫШЕНИЕ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ ТДЦ «ГАЛЕРЕЯ АКТЕР»

Клиент: «Галерея Актер»

Площадь: 18 000 кв. м

Компания Cushman & Wakefield предоставляет полный спектр услуг по управлению торгово-деловым центром «Галерея Актер». Услуги включают разработку и реализацию стратегии актива, коммерческое управление объектом недвижимости, организацию работы службы технической эксплуатации, службы безопасности и клининга, а также предоставление брокерских услуг по сдаче помещений в аренду.

Торгово-деловой центр «Галерея Актер» состоит из девятиэтажного современного здания с сохранным историческим фасадом. На первых трех этажах располагается торговый центр, остальные шесть этажей занимают офисные помещения. После реконструкции торговой части ТДЦ крупнейший оператор розничной торговли откроет свой флагманский универмаг общей площадью более 5 000 кв. м, который станет крупнейшим в Центральной и Восточной Европе.

Торгово-деловой центр «Галерея Актер» общей площадью 18 074,5 кв. м является доминантной частью ансамбля зданий Пушкинской площади, считающейся одним из самых узнаваемых и известных мест в центре города.



УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ | УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ

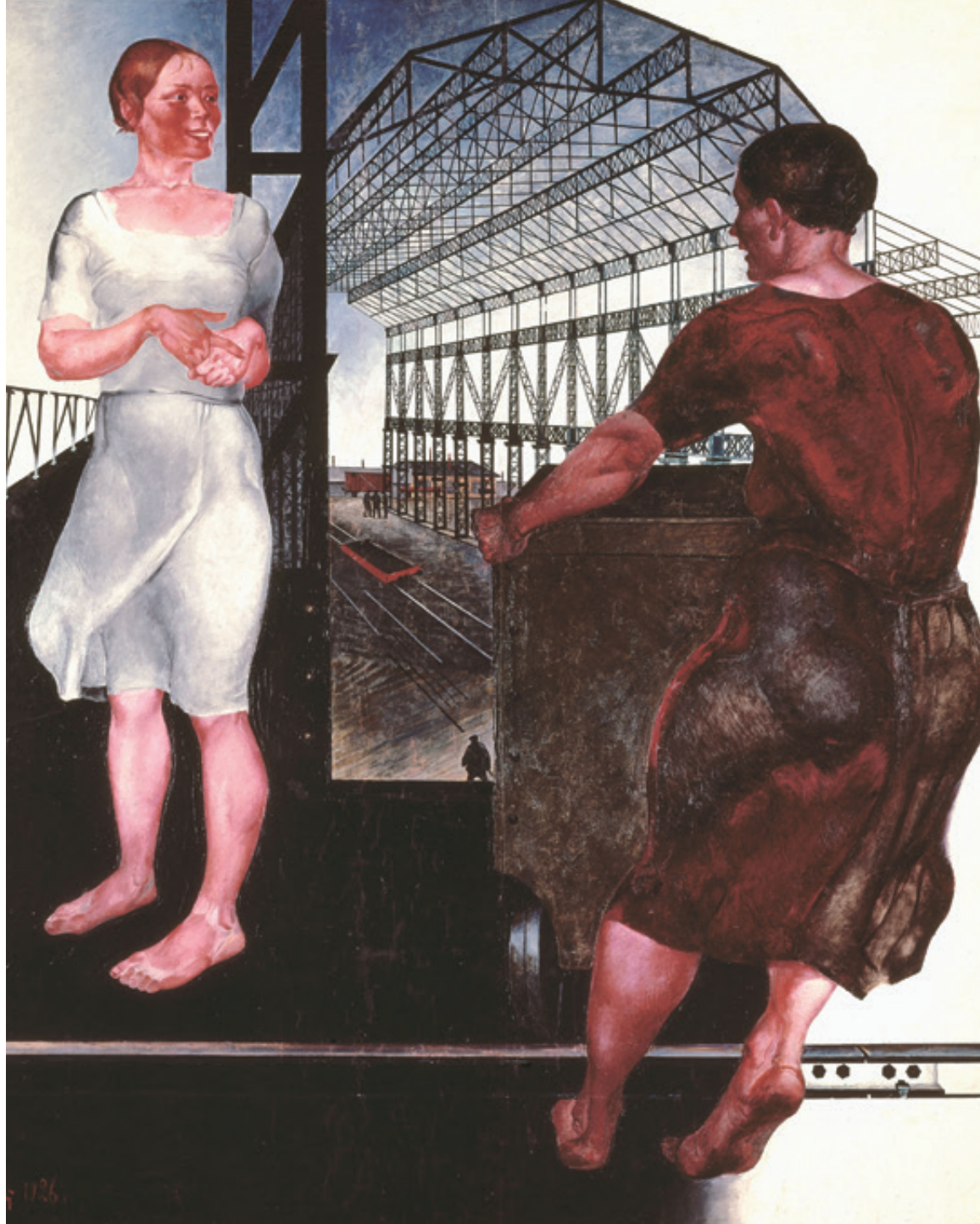
УПРАВЛЕНИЕ КАМПУСОМ МОСКОВСКОЙ ШКОЛЫ УПРАВЛЕНИЯ «СКОЛКОВО»

Клиент: Московская школа управления «Сколково»**Площадь:** 90 000 кв. м

Компания Cushman & Wakefield предоставляет полный спектр услуг по управлению кампусом Московской школы управления «Сколково». Услуги включают разработку и реализацию стратегии актива, коммерческое управление объектом недвижимости, организацию работы службы технической эксплуатации, службы безопасности и клининга, а также предоставление брокерских услуг по сдаче помещений в аренду. Основная цель модели управления, разработанной командой Cushman & Wakefield, – увеличение стоимости актива и максимизация операционной прибыли. Московская школа управления «Сколково» – одна из ведущих частных бизнес-школ России и СНГ, основанная в 2006 г. по инициативе делового сообщества. Линейка образовательных программ Московской школы управления «Сколково» включает программы для бизнеса на всех стадиях его развития – от стартапа до крупной корпорации, выходящей на международные рынки. Кампус школы – уникальный объект архитектуры, в основе которого лежит картина известного русского художника-авангардиста Казимира Малевича «Супрематизм». Для воплощения концепции в реальность была выбрана мастерская британского архитектора Дэвида Аджайе. Исходя из особенностей русского климата, Аджайе отказался от традиционного университетского кампуса, создав фактически крытый город с административными и гостиничными блоками. Общая площадь территории составляет 25 га, в том числе порядка 90 000 кв. м различных видов недвижимости. Комплекс включает в себя учебные заведения, студенческий городок, 2 гостиницы, 10 коттеджей, конференц-залы. Кампус был признан одним из самых красивых университетских зданий мира. Он представляет собой симбиоз культур и при этом отражает футуристический характер школы.



- ① Инвестиции
- ② Консалтинговые услуги
- ③ Агентские услуги
- ④ **Управление активами**
- ⑤ Благотворительность
- ⑥ О компании



Deineka, Aleksandr (1899-1969): Construction of a New Department, 1926. Moscow, Tretyakov State / Gallery. © 2015. Photo Scala, Florence

КОНТРОЛЬ И ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Cushman & Wakefield использует индивидуальный подход в соответствии со спецификой каждого клиента, полностью контролирует и координирует процесс управления строительными проектами

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

УПРАВЛЕНИЕ АКТИВАМИ

УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

Грамотное планирование и координация финансовых и человеческих ресурсов дают возможность нашим специалистам выполнять любые задачи наших клиентов на всех стадиях жизненного цикла проекта. Предлагаемые нами подход и решения, включая оценку возможных рисков, позволяют эффективно управлять как проектами отделки новых помещений, так и проектами капитального строительства. Действуя в качестве единого контактного лица для клиента, мы осуществляем ежедневный контроль реализации проекта и координацию его участников на всех этапах: от концепции до приемки в эксплуатацию.

УСЛУГИ

- Консультирование на стадии подписания договора аренды, купли/продажи зданий, участков и офисов
- Управление проектами (проектирование, строительство, реконструкция, отделка)
- Осуществление технической оценки зданий и сооружений
- Проведение анализа проектной документации
- Разработка планировочных решений
- Координация проведения отделочных работ арендаторами

НАШИ ДОСТИЖЕНИЯ

А Участие в реализации 300 проектов в России площадью 3,8 млн кв. м

Б Реализация 21 проекта в соответствии с международными стандартами общей площадью 370 000 кв. м

В Непрерывное сотрудничество с компанией Microsoft с 2007 г.

Г Получение престижной премии Best Office Awards 2014 за реализацию проекта для «Лаборатории Касперского»

Д Гран-при Best Office Awards 2015 за реализацию проекта отделки офиса Pernod Ricard Rouss

АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ И ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС WILO

Клиент: ООО «Вило Рус»

Площадь: 21 600 кв. м

Период: 2013 – 2015 гг.

В 2013 г. компания Wilo обратилась в Cushman & Wakefield за услугами по подбору участка для строительства нового логистического и производственного комплекса компании в России. После аудита и выбора участка Cushman & Wakefield была выбрана в качестве технического заказчика строительства для реализации данного проекта. В рамках договора команда управления проектами Cushman & Wakefield оказала полный спектр услуг, предусмотренных градостроительным кодексом Российской Федерации. В объем услуг входил сбор исходно-разрешительной документации, организация получения положительного заключения экспертизы, технический и финансовый надзор в течение всего срока реализации проекта.

Благодаря слаженной работе Cushman & Wakefield возведение объекта заняло всего 9 месяцев с момента получения разрешения на строительство. В ходе реализации проекта команде управления проектами также удалось увеличить площадь объекта с первоначально запланированных 16 000 кв. м до 21 600 кв. м без изменения бюджета.



АГЕНТСКИЕ УСЛУГИ | УПРАВЛЕНИЕ ПРОЕКТАМИ

PERNOD RICARD ROUSS

Клиент: Pernod Ricard Rouss**Площадь:** 3 000 кв. м**Период:** 2013 – 2015 гг.

Компания Cushman & Wakefield была назначена консультантом по управлению проектом отделки офиса Pernod Ricard Rouss, расположенного в бизнес-центре «Имперский Дом» в Якиманском переулке. Перед проектной группой стояла задача – создать элегантный офис с большой репрезентативной зоной и возможностью проведения различных по формату мероприятий: от конференций и обучающих семинаров до неформальных вечеринок.

На площади порядка 3 000 кв. м команда организовала представительскую ивент-зону и рабочие помещения с переговорными и кафе. Совместно с архитектурным бюро UNK Project и генеральным подрядчиком АТТТОКА команда Cushman & Wakefield создала офис уникального дизайна, в полной мере отражающий все многообразие известных брендов, которыми владеет Pernod Ricard. Стилистику данного офиса архитекторы условно называют «Французская квартира». Здесь гармонично сочетаются модные яркие акценты и уютная атмосфера, которая передает ощущение внутреннего достоинства и абсолютной уверенности в себе.

Проект был удостоен престижной премии от Officenext – Гран-при Best Office Awards 2015.





Haring, Keith (1958–1990). Untitled. 1989. London, Private Coll.. acrylic on canvas. 91,4x91,4cm© 2015. Christie's Images, London/Scala, Florence

① ② ③ ④ ⑤ ⑥

НАМ НЕ БЕЗРАЗЛИЧНО!

Cushman & Wakefield небезразлична судьба людей, оказавшихся в сложной жизненной ситуации. Мы сотрудничаем с целым рядом фондов и благотворительных организаций как в России, так и за рубежом. В России мы поддерживаем такие организации, как «Таганский Детский Фонд», Фонд «Нелишние дети», «Гратис», принимаем участие в деятельности Фонда «Старость в радость», Фонда помощи хосписам «Вера», благотворительного Фонда «Большая перемена». Только в 2016 г. свыше 300 000 руб. было направлено на софинансирование образовательных проектов для детей из неблагополучных семей. Компания также поддерживает проекты по оказанию продуктовой и медико-санитарной помощи пожилым людям. За рубежом компания стала инициатором создания благотворительной программы Schools Around the World (SATW).

SCHOOLS AROUND THE WORLD (SATW)

Цель программы Schools Around The World (SATW) («Школы во всем мире») – оказание помощи молодым людям от 11 до 25 лет с ограниченными семейными, социальными или финансовыми возможностями в получении качественного образования, содействие их личностному росту и формированию профессиональных интересов и амбиций. В России проект реализуется совместно с благотворительным Фондом United Way.

UNITED WAY

На протяжении 10 лет Cushman & Wakefield сотрудничает с фондом United Way (БФ «Дорога вместе»).

Мы оказали содействие в сборе свыше 3 млн руб., которые были направлены на поддержку программ профессиональной ориентации, развития социальных навыков и обучения английскому языку в России.

700 ДЕТЕЙ В РОССИИ ПОЛУЧИЛИ ПОМОЩЬ БЛАГОДАРЯ ПОДДЕРЖКЕ CUSHMAN & WAKEFIELD

- ① Инвестиции
- ② Консалтинговые услуги
- ③ Агентские услуги
- ④ Управление активами
- ⑤ Благоотворительность
- ⑥ О компании

- ①
- ②
- ③
- ④
- ⑤
- ⑥

О КОМПАНИИ

CUSHMAN & WAKEFIELD В МИРЕ

Условные обозначения

- Офисы компании

Cushman & Wakefield – крупнейшая частная компания в мире, предоставляющая услуги в сфере коммерческой недвижимости. Основанная в 1917 г., компания представлена в 69 странах мира. В более чем 300 офисах работает 43 000 сотрудников.

Cushman & Wakefield предоставляет полный спектр услуг для всех видов недвижимости, а именно: аренда, продажа и приобретение площадей, организация финансирования, инвестиционно-банковские услуги, корпоративные услуги, управление проектами и недвижимостью, гостиничный бизнес и туризм, стратегический консалтинг и оценка.

> 300

более 300 офисов по всему миру

43 тыс.

сотрудников по всему миру

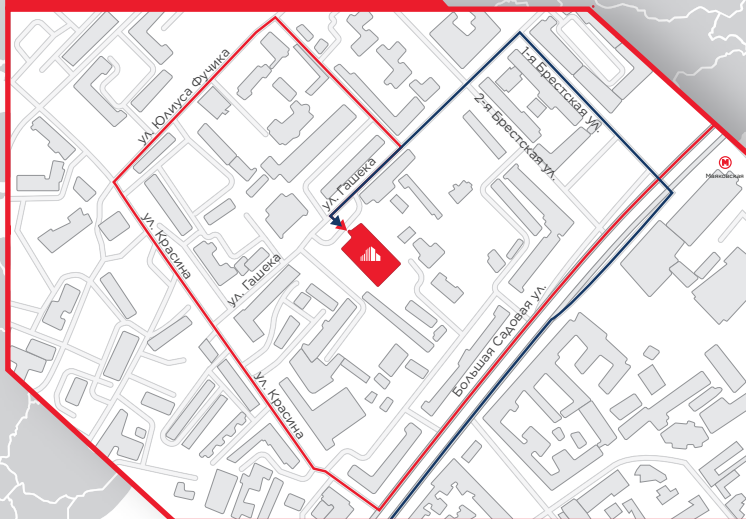
>60 стран

69 стран присутствия Cushman & Wakefield

Москва

Дукат Плейс III, ул. Гашека, 6, Москва, Россия, 125047
www.cushmanwakefield.ru
+7 (495) 797 9600

СХЕМА ПРОЕЗДА



М Ближайшая станция метро
МАЯКОВСКАЯ

Воспользуйтесь выходом станции метро «Маяковская» на Триумфальную площадь

Р Парковка

Вы можете припарковать автомобиль на стоянке, расположенной на Триумфальной площади, а так же на ближайших улицах. Пожалуйста, обратите внимание на то, что движение на ул. Гашека одностороннее.

А Маршрут из московских аэропортов
(ВНУКОВО, ШЕРЕМЕТЬЕВО, ДОМОДЕДОВО)

- На такси
 - На аэроэкспрессе
- Аэропорт «Шереметьево» — Белорусский вокзал
Аэропорт «Домодедово» — Павелецкий вокзал
Аэропорт «Внуково» — Киевский вокзал

\$5 млрд

оборот компании

\$191 млрд

общая сумма сделок

1,3 млрд кв. м

активов под управлением



CELEBRATING
100
YEARS

CUSHMAN & WAKEFIELD

ТРАНСФОРМАЦИЯ

ПРИВЫЧНОГО

УКЛАДА ЖИЗНИ,

ОТДЫХА И РАБОТЫ



CELEBRATING
100
YEARS

©2017 Cushman & Wakefield. Все права защищены.