

Nº7-8 (364-365)

Апрель 2020

www.cre.ru



Михаил Гончаров:

«Да, мы попробуем восстановиться, но сейчас речь уже идет о фундаментальном: надо ли вообще делать бизнес в этой стране»



Оставайтесь **дома**

Актуально



Тема номера

20

Мажорные ноты

Конфликт

58

Спасибо за доставку

Тенденции



МОСКВА-ЦЕНТР МКАД ЦКАД $\underline{\underline{\mathbf{C}}}$ 20 мин 0 км 60 мин 50 км 20 KM Индустриальный парк Южные Врата В РАДИУСЕ



+7 495 662 55 50

107045, Москва, БЦ Миллениум Хаус, ул. Трубная, 12 www.radiusrussia.com





«Эпоха неопределенности», «новая реальность» – эти словосочетания стабильно фигурировали во всех материалах и мнениях экспертов в течение последних трех лет и вновь вернулись на наши страницы, после оптимистичных прогнозов на текущий год.

Что ж, мы вновь вступаем из незавершенной эпохи неопределенности в ежедневную неопределенность.

До самого последнего дня в течение нескольких недель мы готовили для вас этот номер, ежедневно корректируя данные, обращаясь за актуализацией комментариев, обновляя цифры и новостные сводки. Спасибо всем за терпение и готовность к оперативной работе в «нерабочие» дни. На момент воскресенья и завершения работы над номером мы, как и все, держим руку на пульсе и надеемся предоставить вам самые последние мысли участников рынка, чтобы подбодрить вас, или дать надежду, или, к сожалению, огорчить. Но текущую ситуацию необходимо принять уже сейчас и начать еще вчера продумывать новые стратегии своего бизнеса. Отставить панику и с трезвой головой посмотреть не на локальный огонь на своей кухне, а на пожар вокруг.

Все сходятся в том, что «уже не будет как раньше» и «мы проснулись в новом мире». И сейчас, несмотря на все, что происходит вокруг, стоит оглянуться на своих давних партнеров. Все участники рынка находятся в одной лодке, которая пока села на мель, но продолжить путь рынок сможет только слаженной командой. Несмотря на потери, мы все равно остаемся здесь и как-то должны будем смотреть в глаза друг другу, строить новые взаимоотношения и пожимать друг другу руку (фигурально выражаясь).

Полезного чтения!

Берегите себя, своих людей и свой бизнес!

Анна Камынина,

главный редактор CRE

a.kamynina@impressmedia.ru

7-8 (364-365) 1-30.04.2020

Над номером работали

Редакционный директор и главный редактор: Анна Камынина

Литературный редактор: Елена Селиверстова

Корреспонденты: Екатерина Реуцкая, Роман Кужелев, Павел Назаркин

Перевод: Игорь Поспехин

Дизайнер-верстальщик: Ольга Чакмак

Дизайн обложки: Ольга Черкасова

Отдел производства: Алексей Кошелев

Разработка дизайн макета: lineup.design



Скачайте приложение





Для iOS

Для Android

ООО «Издательский дом ИМПРЕСС МЕДИА»

Генеральный директор: Дэвид Тзор

Заместитель генерального директора: Людмила Михайлова

Руководитель коммерческого отдела: Алена Мужикян

Ведущий менеджер отдела продаж: Лидия Лутовинова

Директор отдела телемаркетинга: Анна Соломаха

Отдел телемаркетинга: Людмила Соловецкая, Татьяна Сустретова, Анна Сульдина

Руководитель отдела организации премии CRE Awards: Елена Маслова

Генеральный продюсер департамента мероприятий: Ольга Гольцова

Отдел онлайн-проектов: Анастасия Тюхова

Руководитель отдела производства: Елена Гусева

По вопросам размещения рекламы, звоните по телефону:

+7 (499) 490-04-79

Информация о распространении

Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость» Учредитель – ООО «Пресском» Издатель – ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ИМПРЕСС МЕДИА» Выход в свет – 03.04.2020 Цена свободная

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Перепечатка материалов журнала разрешается с обязательной ссылкой на CRE и автора публикации. Воспроизведение в сети интернет должно сопровождаться, кроме того, активной гипер-ссылкой на сайт издания www.cre.ru. Издание зарегистрировано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций. Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-65673.

ООО «Урал-Пресс», «Агентство Деловая Пресса» (Тольятти).

Электронная почта

Для пресс-релизов: news@cre.ru
Размещение рекламы: salecre@impressmedia.ru
Для подписчиков: podpiska@impressmedia.ru

Журнал Commercial Real Estate/«Коммерческая

в крупных агентствах недвижимости, а также

консалтинговых, инжиниринговых, сервисных и логистических компаниях. Мы распространяем наше издание на всех крупных профильных выставках

и мероприятиях Москвы и Санкт-Петербурга.

Оформить подписку на наше издание Вы можете непосредственно в офисе нашей компании. Телефон:

+7 (499) 490-04-79. E-mail: podpiska@impressmedia.ru.

А также через подписные агентства: ОАО «Агентство

«Роспечать», ЗАО «Прессинформ» (Санкт-Петербург),

Недвижимость» можно найти более чем в 200 бизнес-

центрах классов А и В Москвы и Санкт-Петербурга,

в девелоперских и управляющих компаниях, банках и финансовых компаниях, в инвестиционных,

Адрес издательства

117105, Москва, Новоданиловская наб., 4 Телефон: +7 (499) 490 04 79 E-mail: info@cre.ru, www.cre.ru

ОТ ИДЕИ — К ВОПЛОЩЕНИЮ

Алюминиевые профильные системы ALUTECH для коммерческой недвижимости



ФАСАДНЫЕ

Решения для реализации навесных светопрозрачных фасадов, крышно-купольных конструкций, зимних садов и зенитных фонарей, а также сплошного многоэтажного остекления зданий методом навешивания готовых блоков.

ОКОННО-ДВЕРНЫЕ

Серии профилей для установки наружных и внутренних дверей, окон, витражей различной конфигурации на объектах с повышенными требованиями к энергоэффективности.



ВИТРАЖНЫЕ

Решения для изготовления «теплых» светопрозрачных витражных конструкций, позволяющие производить монтаж изнутри помещения готовыми секциями без использования лесов и люлек.

ПОДЪЕМНО-РАЗДВИЖНЫЕ

Серии профилей, дающие возможность заменить глухие монолитные стены в офисных и торговых центрах, гостиничных комплексах и других коммерческих объектах легкими светопрозрачными конструкциями, визуально соединив помещения и окружающий ландшафт.











8

Актуально

Оставайтесь дома

Продолжающийся обвал цен на нефть и рубля на фоне пандемии коронавируса как совокупность факторов уже признаны некоторыми экспертами главным социальным и экономическим потрясением последних десяти лет.







20

Конфликт

Мажорные ноты

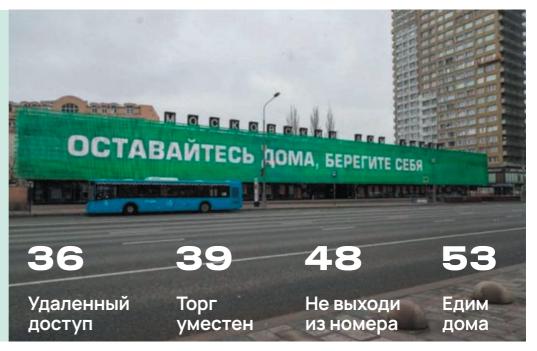
Рынок впервые в новейшей истории столкнулся с пандемией, повлекшей карантин и панику с огромными убытками для большинства игроков во всех сегментах.

30

Тема номера

Рынок «выходного» дня

2 апреля Президент России Владимир Путин сообщил о продлении нерабочих дней в России до конца месяца.



c R e

58

Тенденции

Спасибо за доставку

Один из немногих сегментов, для которых пандемия коронавируса стала «белым лебедем», – е-commerce: в результате введения ограничений купить многие товары и заказать еду из кафе и ресторанов теперь можно только через интернет.





63

Ритейл

Кладовая солнца

С фактическим закрытием границ, разрушением логистических цепочек, отменой или переносом многих сельхозработ и лавинообразным спросом на продукты долгого хранения игроки уже сейчас прогнозируют не только дефицит в магазинах, но и возможную угрозу продовольственной безопасности целого ряда стран.

68

Девелопмент

Старые деньги

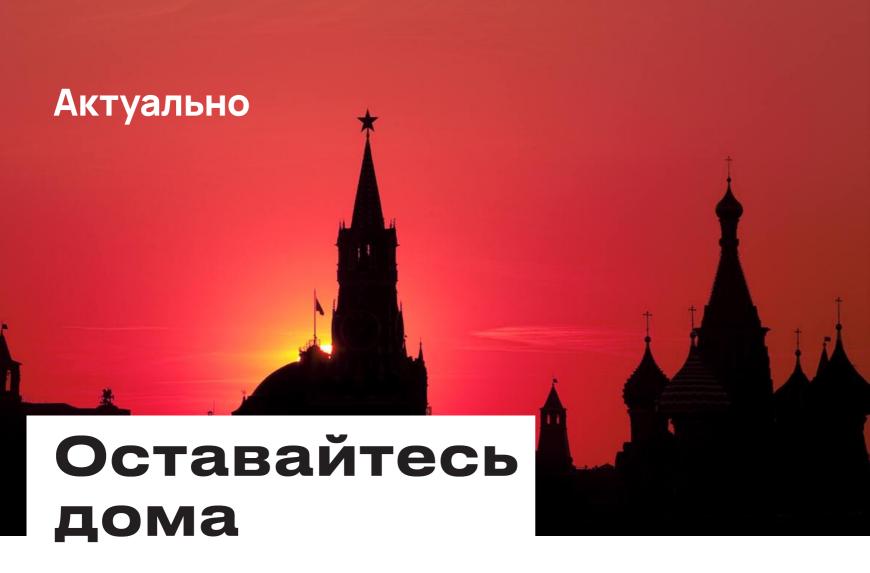
В 2019 году в России насчитывалось 44 млн пенсионеров.
Пенсионная реформа существенно замедлила рост их числа в 2020-м, однако население будет продолжать стареть и нуждаться в качественных проектах для пожилых людей.



77

Аналитика

Офисная недвижимость. Надежда на стабильность



Продолжающийся обвал цен на нефть и рубля на фоне пандемии коронавируса как совокупность факторов уже признаны некоторыми экспертами главным социальным и экономическим потрясением последних десяти лет.

Текст: Евгений Арсенин Фото: Архив CRE

K

ак в России, так и в глобальной экономике сейчас наблюдается многофакторная ситуация: развитие коронавирусной пандемии и существенные перестановки на ценовом рынке нефти, размышляет Владимир Сергунин, партнер Colliers International. По его словам, еще рано говорить о том, насколько пролонгированным будет воздействие каждого из факторов на рынок, но то, что это влияние будет, уже не приходится сомневаться. Пока мы находимся в начале шторма, и каждый из многочисленных факторов может развиваться с разной скоростью по отношению к другим, убежден эксперт. «Сейчас мы говорим о совокупности сразу нескольких отрицательных факторов: волатильность рубля,

масштабные меры противодействия эпидемии, становящийся все более реальным экономический кризис – все это, без сомнения, окажет негативное влияние на рынок недвижимости, – соглашается Сергей Трахтенберг, партнер, руководитель российской практики недвижимости и строительства, международная юридическая фирма Dentons. – Давать долгосрочные прогнозы крайне сложно, учитывая, что ситуация меняется даже не каждый день, а в режиме реального времени. Еще месяц назад ведь было невозможно всерьез представить, что на территории крупнейших городов Италии будет введен жесткий карантин, а границы с европейскими странами будут закрыты. Те меры

Кстати

По данным Минфина РФ, бюджет РФ в апреле недополучит 55,8 млрд руб. нефтегазовых доходов из-за цены нефти.

по предотвращению распространения коронавируса, которые принимаются в России, также начинают напрямую влиять на бизнес. Серьезность последствий сильно зависит от затронутых секторов экономики, длительности происходящего и принимаемых мер. Нельзя исключить введение чрезвычайного положения и даже реквизицию имущества – например, для размещения госпиталей или перевозки пациентов и медперсонала».

По словам г-на Трахтенберга, сейчас как никогда важно тщательно отслеживать экономическую и регуляторную обстановку, которая меняется ежедневно. Например, 13 марта Постановлением Губернатора Московской области № 115-ПГ распространение коронавирусной инфекции было признано чрезвычайным и непредотвратимым обстоятельством, а введенный режим повышенной готовности и комплекс мер по недопущению распространения коронавирусной инфекции было законодательно признано обстоятельством непреодолимой силы. Уже 14 марта, в субботу, аналогичный Указ № 20-УМ принял мэр Москвы. «Несомненно, любой бизнес в нашей стране переживает стрессовую ситуацию, но главное сегодня для компаний из любых отраслей, в том числе из сектора недвижимости и строительства, - удержаться от паники, - считает Светлана Фонарева, руководитель практики по работе с компаниями сектора недвижимости и строительства КПМГ в России и СНГ. -Страшнее выглядят даже не последствия собственно эпидемии, но совокупность

факторов - испуг перед болезнью, падение цен на нефть, что, с высокой вероятностью, окажет огромное влияние на дальнейшее развитие экономики и тенденции на рынке недвижимости, в частности». «По моим ощущениям, прямо сейчас на наших глазах и глобальный, и российский рынки входят в фазу коррекции, ну или если быть более прямолинейным - то в фазу кризиса, поддерживает Виталий Можаровский, старший партнер Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) LLP, руководитель практики недвижимости и строительства. - Но поскольку в отличие от 2008 года российский рынок уже намного меньше зависит от внешних рынков капитала, то острота и драматизм коррекции на местном рынке должны быть заметно более спокойными по сравнению в 2008 годом. То же самое можно сказать и про рынок коммерческой недвижимости те международные компании, которые хотели покинуть местный рынок, или уже это сделали, или находятся в процессе выхода. Безусловно, я не хочу сказать, что происходящее не отразится на местном рынке. Просто, надеюсь, в этот раз обойдется без потрясений - все-таки все мы уже практически шесть лет функционируем в режиме постоянного кризиса - определенный иммунитет как-никак уже выработался. Причем этот режим постоянного кризиса стал настолько постоянным, что мы уже давно называем это не кризисом, а просто новой реальностью. Ну в общем так оно и есть».

В свою очередь Саян Цыренов, директор практики М&А в секторе недвижимости, РwС в России, убежден, что ситуация с коронавирусом не продлится очень долго, однако масштабные меры, принимаемые большинством стран, влияют на бизнес-активность и спрос на энергоносители. Именно сумма негативных факторов спровоцировала тот спад на рынках, который может запустить глобальную рецессию, о которой так часто говорили в последнее время и с которой пытаются бороться регуляторы, соглашается эксперт.



Владимир Сергунин Colliers International



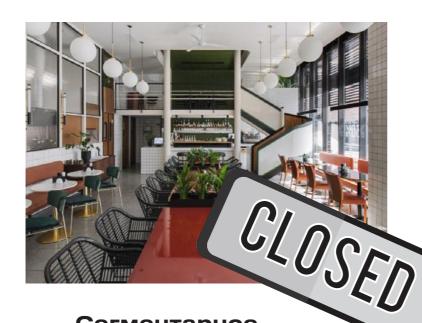
Сергей Трахтенберг Dentons



Светлана Фонарева КПМГ в России и СНГ



Виталий МожаровскийBryan Cave Leighton
Paisner (Russia) LLP



Сегментарное

деление

По словам Владимира Сергунина, уже сейчас, несомненно, наблюдается огромное потенциальное влияние кризиса, например, на гостиничный рынок – и здесь большую роль играет прекращение или сокращение авиасообщения, снижение как континентального, так и транснационального туристического потоков, которое мы увидим уже в ближайшее время. Если еще месяц назад говорилось об ограниченном негативном влиянии событий на туристический сектор,

обусловленном отсутствием туристического потока из Китая, то сейчас уже ситуация выглядит более драматичной. Президент Всемирного экономического форума Булут Багчи оценил потери мировой индустрии туризма от коронавируса не менее чем в триллион долларов США по итогам 2020 года, уже сейчас они составляют \$600 млн. Пока участники рынка рассчитывают на разрешение ситуации в ближайшие пару месяцев – при таком сценарии летний сезон в России и Европе еще удастся частично скомпенсировать. В этом случае снижение уровня заполняемости отелей и показателей выручки

на номер будет носить временный характер, прогнозирует Владимир Сергунин. И, если говорить о России, то позитивным моментом является то, что в 2018–2019 гг. основные экономические показатели работы отелей демонстрировали более чем хорошие результаты – так, на протяжении этого времени заполняемость и доходность увеличивались, что помогло сформировать финансовую подушку безопасности для этого сегмента.

Не менее серьезно все с торговой недвижимостью и ритейлом. И, в первую очередь – со стрит-ритейлом, убежден Владимир Сергунин. По его словам, сейчас наиболее серьезно затронуты сфера общественного питания и сегмент развлечений – в результате правительственных мер запрещено проведение мероприятий, кроме того, закрыты кинотеатры, развлекательные заведения



Дмитрий Москаленко, первый заместитель генерального директора «Корпорации А.Н.Д.»

- В ситуации с сегодняшней нестабильностью на рынках мы можем ориентироваться только на статистику прошлых лет. Глубина падения и его продолжительность будут зависеть от стабилизации цен на нефть и отмены статуса пандемии коронавируса, но и то, и другое прогнозировать невозможно. Однако уже сейчас можно сказать, что в секторе недвижимости больше всего пострадают гостиницы, рестораны, ритейл, а также иные участники рынка с фокусом на пребывание людей. Отмена поездок, снижение деловой активности и проседание покупательского спроса в первую очередь скажутся на этих сегментах.

Капитализация компаний будет зависеть от сегментов, в которых они работают. Вырастет стоимость онлайн-ритейлеров и компаний по доставке чего-либо, что в настоящее время пользуется спросом, в том числе медикаменты, продукты и т. д. Владельцев недвижимости, скорее всего, ждет краткосрочное падение капитализации, являющееся продолжением падения потребительской активности и спроса. Резко изменить ситуацию может только изменение факторов, ее повлекших, а это сделка ОПЕК+ и отмена статуса пандемии, что, судя по всему, не делает эту перспективу обозримой в ближайшее время.



Саян ЦыреновРwС в России



Алина СтрелковаMall Management
Group



Наталия Кермедчиева U: consultancy

и иные досуговые центры. Проседание по выручке в этом сегменте неизбежно, однако более точные прогнозы дать трудно – никто не знает, как долго продлится карантин. Саян Цыренов соглашается: рынок торговой недвижимости снова столкнется с ножницами дорожающих товаров и падающих оборотов, но в целом картина не будет трагичной, как в 2014–2015 годах, так как рост курса на 20% заметен, но пока скромен на фоне 100% роста в декабре 2014 года.

Однако, по данным Watcom Group, еще в конце февраля начале марта резко снизился Shopping Index, которых отражает количество посетителей на 1000 кв. м, показатель составил -10% (к концу марта посещаемость ТЦ снизилась на 70% (актуальная цифра ежедневно публикуется на сге. ru)) по сравнению с аналогичным периодом 2019 года. Кроме того, и девелоперов, и ритейлеров нервирует угроза полного закрытия торговых центров на карантин в случае ухудшения ситуации. «Да, в результате угрозы падения поставок, пугающих репортажей о пустующих полках в магазинах Европы, еще большей девальвации единомоментно взлетели обороты ТЦ, арендные платежи в которых во многих договорах подвязаны к товарообороту, - размышляет Светлана Фонарева. - Одновременно растут продажи жилой недвижимости, так как сохранность средств в ней видится более надежной. Однако за всплеском такой покупательской активности, скорее всего, последуют падение и длительная стагнация. Даже если карантинные меры продлятся до лета, урон экономике уже нанесен, и преодолевать его последствия бизнесу будет необходимо долгое время. То есть покупательская способность россиян, еще не окрепшая после предыдущих кризисов, явно потерпела очередное фиаско в связи с падением котировок, потенциальным ростом цен. Коммерческая недвижимость, естественно, первая ощутит на себе данный эффект; торговая - столкнется с падением чека и снижением посещаемости, коммерческая - с невозможностью бизнеса платить ранее сложившийся уровень арендных платежей».

Нарастание негативного информационного фона из-за пандемии коронавируса и резкое падение курса рубля неминуемо повлияют на многие секторы экономики, соглашается Алина Стрелкова, директор по развитию и коммерции группы объектов Mall Management Group. Очевидно, что рынок торговой недвижимости и ритейла также ждет непростой год, однако пока действительно слишком сложно оценить последствия, указывает эксперт. «С одной стороны, падение курса рубля в этот раз действительно не столь драматичное, как это было в 2008 и 2014 годах, – продолжает г-жа Стрелкова. – Кроме того, практически все ТЦ давно перешли на рублевые ставки аренды, девелоперы - на рублевые кредиты, а покупатели научились более стойко реагировать на ухудшение экономической ситуации в стране - в отличие от 2014 года, например, сейчас нет массового ажиотажа в магазинах бытовой техники и автосалонах. С другой стороны, пандемии никогда не вызывали такого коллапса в мире. Самое заметное влияние на мировую экономику оказала атипичная пневмония 2003 года, но тогда падение экономической активности было недолгим, а потери были оценены в 0,1% мирового ВВП, или в \$40 млрд. Нынешняя же ситуация с пандемией коронавируса развивается стреми-



40 млрд \$

составили потери мирового ВВП в 2003 году. Такое заметное влияние на мировую экономику оказала атипичная пневмония

тельно и по-прежнему не прогнозируема. Рынок торговой недвижимости России сильно зависит от степени распространения Covid-19 в стране, и в случае пессимистичного сценария последствия могут быть существеннее, чем в предыдущие кризисы».

Очевидно, что ближайшие несколько месяцев станут самыми сложными для рынка: ритейлеры будут ждать результатов продаж за первые два квартала, многие из них уже давно столкнулись с падением доходов из-за аномально теплой зимы, а девелоперы – мониторить трафик и обороты арендаторов. Кроме того, по словам Алины Стрелковой, впереди еще и традиционное для лета сезонное снижение покупательской активности, поэтому стабилизация и позитивный рост

произойдут ближе к осени. Меньше других в этот период пострадают продуктовые операторы, скорее всего, ближайшие месяцы станут для них довольно успешными, поскольку покупатели стараются запастись продуктами на случай введения жесткого карантина или ухудшения экономической обстановки. Наиболее же заметным снижение покупательской активности традиционно станет в сегменте fashion, в особенности в категориях «средний» и «средний+», ввиду роста цен на товары из-за падения курса рубля. Очевидно, fashion-операторы попробуют отыграть падение продаж через собственные и сторонние онлайн-каналы и сфокусируются на развитии e-commerce, прогнозирует Наталия Кермедчиева, управляющий партнер U: consultancy, организатор интерактивных образовательных выставок «Первые дети на Марсе», «Дети на пирамидах».

В свою очередь, недавний запрет мэра Москвы Сергея Собянина на проведение массовых мероприятий в столице может негативно повлиять на индустрию развлечений, однако по мере стабилизации ситуации с коронавирусом люди снова потянутся в торговые центры в поисках «хлеба и зрелищ», полагает Алина Стрелкова. Тем более что майские поездки за границу многие уже отменили, а планы на летний отдых вообще отложили до лучших времен. В то же время развлекательные концепции, ориентированные на небольшое количество детей, – игровые комнаты внутри ЖК, локальные выставки и детские клубы – будут пользоваться спросом в дни школьных каникул,



Денис Соколов,

партнер, руководитель департамента исследований и аналитики по Восточной Европе Cushman & Wakefield - В моменте может произойти смятение на рынке. Участники рынка могут иметь диаметрально противоположные позиции относительно перспектив. Некоторые продавцы будут повышать цены, некоторые возьмут паузу, но важно то, что те, кто держит накопления в валюте, получают дополнительный бюджет для покупки, для них открывается окно возможностей.

В целом, рынок недвижимости зависит от цен на нефть, и долгосрочные стоимостные тренды углеводородов и квадратных метров схожи. Однако недвижимость уже давно котируется в рублях, поэтому, скорее всего, рублевые цены будут колебаться в пределах сегодняшнего коридора.

Коммерческая недвижимость пострадает сильнее жилой. Дело в том, что бизнесу понадобится время на то, чтобы переформатировать стратегии. В среднесрочной перспективе среди проигравших будут гостиницы и ритейл, а склады, возможно, станут бенефициаром турбулентности, так как компании, вероятно, начнут формировать товарные запасы. Для офисов ситуация уникальна тем, что нынешняя совокупность факторов вынудит пересмотреть стратегии размещения, и, возможно, стандарты плотности.

c|R|e

поскольку не у всех родителей есть возможность работать удаленно, считает Наталия Кермедчиева. Эффект новизны и безопасности дадут и развлечения в рор-ир формате: тематические кинотеатры, иммерсивные выставки и активности. С одной стороны, гибкие форматы в принципе не рассчитаны на большое скопление людей, а с другой – учитывают потребности локальных комьюнити и могут обновляться каждый сезон.

Очевидно, что вырастут и обороты онлайн-торговли, при этом стоит ждать прорыва в части технологических решений, помогающих минимизировать использование человеческого труда и контакты. Например, в Китае часть покупок уже доставляется с помощью роботов, напоминает Алина Стрелкова. «Если же говорить о влиянии кризисных явлений на строительство новых торговых центров, то, на мой взгляд, все проекты, запланированные к открытию в 2020–2021 году, будут реализованы, – убеждена Алина Стрелкова. – Строящиеся торговые центры становятся меньше, строятся ближе к жителям или станциям метро, отличаются продуманными концепциями и поэтому будут востребованы покупателями». «Но на фоне

падения экономической активности банки приостанавливают выдачу кредитов и пересматривают ставки, поэтому вполне возможно, что строящие торговые центры будут реализованы позже заявленных сроков, – парирует Наталия Кермедчиева. – В целом усилится поляризация рынка торговой недвижимости: качественные моллы, расположенные вблизи станций метро, будут пользоваться спросом, а устаревшие форматы на окраинах города продолжат терять покупателей или будут вынуждены всерьез задуматься о реконцепции».

Удалитесь все

Распробовав все плюсы удаленной работы, бизнес скорее поймет, как без ущерба для деятельности можно оптимизировать, например, офисное пространство, прогнозирует Светлана Фонарева. В итоге спрос на аренду офисов, возможно, затормозится, но, поскольку большинство арендных договоров заключены на несколько лет вперед, можно говорить, скорее, об отсроченном влиянии.



Бизнесу приходится принимать определенные меры в режиме реального времени – как предпи-санные нормативными актами, так и продиктованные объективными условиями

Владимир Сергунин, впрочем, убежден, что обсуждать влияние на офисный и складской сегмент пока в принципе рано. «В моменте мы видим определенное снижение активности, в большей степени обусловленное не столько пандемией, сколько изменениями курсов валют компании сейчас занимают выжидательную позицию, чтобы стараться как спрогнозировать развитие собственного бизнеса, так и получить больше определенности в отношении перспектив изменения коммерческих условий на рынке», поясняет эксперт. Саян Цыренов соглашается: офисный рынок будет наиболее стабилен, так как предложение остается на низком уровне, а снижение корпоративного спроса маловероятно в среднесрочной перспективе.

Похожая ситуация – на рынке складской недвижимости, где вакансия продолжает оставаться на рекордно низких отметках. «Склады, наверное, наименее затронуты этой эпидемией, они же проявили себя как самая консервативная часть рынка с еще достаточно большим потенциалом для развития, – поддерживает Виталий Можаровский. – Удивительно, как еще совсем недавно



мы вообще обходились без такого объема складских площадей?»

Однако, по словам Сергея Трахтенберга, в долгосрочной перспективе возможным негативным последствием как для застройщиков, так и для инвесторов во всех сегментах будет падение спроса на коммерческую недвижимость, а по уже заключенным договорам - попытки контрагентов договориться о снижении платы или вообще выйти из договора, в том числе и по формальным основаниям в отсутствие предусмотренного договором права на односторонний отказ. В свою очередь арендодатели могут столкнуться с затруднениями при исполнении своих обязательств по возврату банкам займов. «Рынок ждет и резкое увеличение споров между арендаторами и арендодателями коммерческой недвижимости ввиду ненадлежащего исполнения договоров аренды из-за распространения коронавирусной инфекции: как известно, в Москве и Московской области введенный государственными органами комплекс мер по недопущению распространения коронавирусной инфекции был законодательно признан обстоятельством непреодолимой силы, - перечисляет г-н Трахтенберг. – Нам уже известно о попытках некоторых крупных арендаторов торговых центров добиться освобождения от арендной платы на этом основании. Дальнейшее усиление мер по борьбе с эпидемией, безусловно, еще больше дестабилизирует рынок коммерческой недвижимости. В таких условиях рынку недвижимости необходимо заранее готовиться и принять предупредительные меры. Уже сейчас мы рекомендуем провести тщательный юридический аудит заключенных договоров (в т. ч. договоров аренды), чтобы четко представлять те условия, при которых контрагент сможет (или не сможет) требовать послаблений (например, в виде отсрочки уплаты арендной платы), и оценить позицию в возможном суде в случае если сторонам не удастся договориться. Доля кредитных договоров и договоров аренды, обязательства по которым выражены в иностранной валюте, невысока, но существует применительно к наиболее качественным и востребованным офисным и торговым объектам. С учетом событий 2014 года и судебного спора ПАО «Вымпелком» с ПАО «Тизприбор» многие контрагенты озаботились добавлением валютной оговорки в текст договора, фиксирующей курс валюты для целей договора или предусматривающей иные мероприятия на случай резкого курсового скачка. Изменения курса валют на данный момент по масштабу несравнимы с изменениями курса 2014 года, однако предсказать развитие событий крайне сложно. В любом случае,



с учетом сложившейся судебной практики сторонам стоит уже сейчас оценить возможности снижения своих потерь в самом худшем сценарии».

Прямая перспектива

Бизнесу приходится принимать определенные меры в режиме реального времени - как предписанные нормативными актами, так и продиктованные объективными условиями (включая добровольное принятие различных мер по снижению распространения инфекции), отмечает Сергей Трахтенберг. Скорее всего, в ближайшем будущем потребуется обеспечить удаленную работу для большинства сотрудников потребует дополнительных расходов и переформатирования бизнес-процессов, для арендодателей коммерческих помещений - необходимость в полной мере исполнять свои обязательства (например, обеспечить пропускной режим, проводить уборку и дезинфекцию помещений) малыми силами. И если для определенных сегментов бизнеса такой перевод на удаленную работу может пройти практически безболезненно (например, для консультантов), то, к примеру, в строительной сфере могут возникнуть серьезные проблемы в связи с отсутствием на рабочем месте необходимого персонала.

Однако оценить непосредственное влияние ситуации на благосостояние общества в целом пока сложно, хотя очевидно, что негативный эффект неизбежен. убежден Сергей Трахтенберг. Первое, с чем столкнутся потребители, - с необходимостью находиться на больничном в течение как минимум двух недель, возможным дефицитом определенных продуктов в магазинах и неизбежным ростом цен как в связи с эпидемией коронавирусной инфекции, так и значительным падением курса рубля. «При этом, по нашей информации, в ряде европейских стран, затронутых эпидемией, работники предпочитают просто не выходить на работу, чтобы не подвергаться риску заражения, - указывает г-н Трахтенберг. - Особенно это заметно в отраслях, где тесное взаимодействие с клиентами неизбежно - торговля, транспорт, сфера услуг. Исключить такую ситуацию при крайне неблагоприятном сценарии развития событий в России также нельзя, а так как напрямую данные вопросы не регулируются ни трудовым законодательством, ни большинством трудовых договоров, работники могут столкнуться с серьезными финансовыми проблемами».



Саян Цыренов приводит два возможных сценария для рынка. Оптимистичный – коронавирус удастся побороть в короткие сроки, что вернет мировую торговлю в прежнее русло, а регуляторы «количественно смягчат» падение рынков и смогут запустить экономический рост в большинстве странлокомотивов мировой экономики. Это подтолкнет спрос на энергоносители и цены на них, что крайне важно для нашего рынка и экономики в целом. Пессимистичный сценарий возможен при начале глобальной рецессии, что означает долгий период низких цен на нефть и, как следствие, стагнацию российской экономики.

Впрочем, по словам Владимира Сергунина, говорить о каких-либо прогнозах можно будет вообще минимум через месяц - на них повлияет скорость распространения коронавируса, а также финальные договоренности об объемах добычи нефти, если таковые все же будут достигнуты. «Думаю, что раньше октября-ноября этого года ожидать каких-то позитивных признаков восстановления не стоит, - поддерживает Виталий Можаровский. - А произойдут они или нет - зависит от слишком большого числа факторов, причем не столько экономических, сколько даже в большей степени - геополитических - "черных лебедей" никто не отменял. Что ни говори, а ситуация на мировом нефтяном рынке - это уже игра по-крупному. Основные нефтедобывающие страны, похоже, решили повторить ситуацию конца 1980-х годов, которая тогда привела к краху советской империи. Только в этот раз ситуация чуть иная, и исход этого теста на выносливость во многом будет зависеть от того, кто "первый моргнет". Хотя, как это часто бывает в современных войнах, победителя в этой схватке может не быть вообще». CRe

Событие



Самый Русский завтрак в истории

Текст: Павел Назаркин Фото: Михаил Воронцов

Несмотря на перенос Международной инвестиционной выставки МІРІМ, организаторами Завтрака было принято решение не оставлять начало марта без традиционных для рынка событий и обсудить возможности для инвестиций в Москве. Таким образом, состоявшееся 11 марта мероприятие стало первым в истории Русским завтраком, проведенным за пределами Франции. Другой уникальной особенностью этого события стала внешнеэкономическая ситуация, в конечном итоге приведшая игроков рынка в конференц-зал «Московский» гостиницы «Националь» вместо Лазурного берега и гостиницы Barriere Le Majestic.

апомним, с начала февраля появились первые сообщения о распространении коронавируса в Китае, а к концу месяца вирус начал стремительно распространяться по Европе, что привело к переносу и отмене многих знаковых выставок и фестивалей, в том числе выставки МІРІМ. Сбои в производстве на территории Китая в начале марта привели к обвалу фондовых рынков. А 9 марта выход России из соглашения ОПЕК+ спровоцировал падение цен на нефть и обвал рубля. Разговор об инвестициях в недвижимость на этом фоне мог бы выглядеть чем-то странным,

однако количество собравшихся гостей и весь дальнейший ход обсуждений показали, что сегодня у игроков рынка есть и стратегия развития с учетом турбулентности, и опыт реализации проектов в различных условиях, а вот паники нет.

В качестве прелюдии гостям показали небольшой видеоролик с презентацией компании PwC на тему инвестиционного рынка России. Подготовка материала шла задолго до самого мероприятия, а заранее предугадать ход событий конца февраля – начала марта не мог,



наверное, никто. Поэтому смотреть на подготовленную компанией аналитику было, как воспользоваться машиной времени и перенестись из непредсказуемого сегодня в стабильное вчера. Модераторы мероприятия – Ольга Архангельская, партнер, руководитель группы по оказанию услуг компаниям секторов недвижимости, транспорта, инфраструктуры и государственным компаниям в СНГ, ЕҮ, и Саян Цыренов, директор, сопровождение сделок в секторе недвижимости, РwC, – сразу постарались ограничить спикеров от излишне эмоционального отношения к текущей ситуации, призвав опираться больше на цифры и факты, чем на прогнозы грядущего апокалипсиса. Но, конечно, и делать вид, что последние две недели нам всем просто приснились, никто не собирался.

«То, что мы видели по итогам 2019 года на европейских рынках и в России, вызывало оптимизм, – говорит Михаил Девятов, управляющий директор, глава департамента недвижимости UFG Wealth Management. – Так, европейские рынки находятся на 10-летнем максимуме. Рынок Германии сильно перегрет – 70 млрд евро. Интересными являются рынки Великобритании и Восточной Европы. Однако сейчас, видимо, нужно будет несколько скорректировать в том числе и наше видение ситуации».

С точки зрения складской недвижимости о российском рынке высказался **Вячеслав Холопов**, директор по аренде и маркетингу Raven Russia: «Любое изменение такого масштаба приводит к тому, что люди приостанавливают процессы принятия решений. Сейчас надо выдохнуть, подождать дальнейших событий, обновленных прогнозов аналитиков и приготовиться к тому, что все станет дороже». Но в целом складской сегмент растет и будет расти, – уверен Вячеслав.

По текущему состоянию российского рынка недвижимости в консалтинговой компании Cushman & Wakefield изменений пока не наблюдают, о чем собравшимся сообщил управляющий партнер и генеральный директор компании Сергей Рябокобылко. «Рынок недвижимости тем и хорош, что на такие события он реагирует с определенным временным лагом, – говорит Сергей. – И этот лаг позволяет всем участникам, в том числе инвесторам, скорректировать свои планы».

Особенно оптимистичным получилось вступительное слово **Андерса Лильенстолпе**, генерального директора









JLL в России и СНГ. В частности, Андерс отметил, что ситуация с коронавирусом не идет ни в какое сравнение с кризисом 2014–2015 годов, поскольку тогда российские компании «сидели» на долларовых кредитах и долларовых ставках. При этом возникшие тогда трудности привели к тому, что в 2020 год российский рынок вошел в стадии начала роста, тогда как многие европейские рынки к настоящему моменту оказались перегретыми.

Одной из тем, заявленных к обсуждению на мероприятии, стала тема «Коммерческая недвижимость как градообразующий фактор». Это, а также присутствие среди спикеров руководителя Департамента развития новых территорий Москвы Владимира Жидкина, неминуемо привело беседу к теме «новой Москвы» и ее дальнейших перспектив. По словам чиновника, количество рабочих мест на присоединенных территориях увеличилось в три раза со старта проекта, а недвижимости построено почти столько же, сколько изначально было, то есть рост составил почти 100%. Также растут численность населения и доходы бюджета от территорий. По плану правительства, число рабочих мест должно к 2035 году достичь 1 млн с 255 тыс. мест на сегодняшний день. Особенное внимание уделяется транспортной инфраструктуре, в частности, строительству метро. Около 300 км автодорог планируется построить в «новой Москве», а метрополитен «дотянется» до Троицка.

«В прошлом году было принято решение бесплатно предоставлять участки инвесторам для создания производства», – напоминает Владимир Жидкин. Этой программой воспользовался строительный концерн «Монарх», строящий сейчас завод железобетонных изделий в «новой Москве».

Одним из проектов, уже реализованных на новых территориях, является деловой кластер «Сколково» группы «Сафмар». Дмитрий Москаленко, первый заместитель генерального директора «Корпорации А. Н.Д.», отмечает, что серьезнейшим драйвером развития проекта стало открытие железнодорожной станции. «Мы сейчас сидим тут и обсуждаем проекты в глобальном масштабе, – отмечает Дмитрий. – Но ведь есть еще и брокеры, которые приводят клиентов непосредственно на объект. Пока брокеру приходится тратить полдня на показ, много клиентов он не приведет. И от этого маленького винтика в цепи инвестирования будет зависеть, успешен проект или нет». Поэтому открытие МЦД-2 и станции «Сколково» сильно помогло проекту и изменило к нему отношение со стороны бизнеса.

Кроме того, Дмитрий упомянул, что во второй очереди проекта «Орбион» запланирован торговый центр на 100 тыс. кв. м. Без транспортной составляющей реализация такого проекта была бы, по словам эксперта, очень отдаленной перспективой, однако наличие станции и моста, связывающего, по сути, район Сколково с городом Одинцово, позволяет уже задумываться о дальнейшем развитии торговой составляющей всего делового кластера.

В отличие от опыта «Корпорации А. Н.Д.», компания PPF Real Estate начинала свой проект Comcity около 8–9 лет назад, когда в «новой Москве» не было ни транспорта, ни жилых районов. Тем не менее





c|R|e

директор по офисной недвижимости компании Никола Обайдин соглашается, что понимание того, как будут развиваться соседние территории и где будет находиться станция метро, были очень важны для РРF при старте реализации проекта.

Управляющий партнер ГК «Спектрум» Владимир Иванов, отвечая на вопрос о региональном развитии, несколько остудил заданный «новыми москвичами» позитивный настрой. По его словам, в регионах сегодня развитие инфраструктуры идет только там, где реализуются государственные программы. Одним из драйверов здесь может стать создание частно-государственных концессий. Другим - участие компаний в реконструкции исторических объектов. «В таких объектах на самом деле открываются новые международные гостиничные бренды, которые увеличивают привлекательность городов для туристов, - говорит Владимир. Кроме того, драйвером роста эксперт называет строительство штабквартир крупных корпораций. «Все компании с названием "газ" строят себе офисы в региональных городах», конкретизирует Владимир.

В продолжение разговора модераторы предложили спикерам оценить перспективы участия в инфраструктурных проектах, мысленно отбросив коммерческую составляющую. Дмитрий Москаленко на примере «Сколково» предлагает все же не рассматривать инфраструктурную составляющую как вещь в себе, напоминая, что для девелопера инфраструктура является средством привлечения интереса к коммерческой составляющей.

По словам Владимира Иванова, сейчас можно рассматривать инвестирование в аэропорты и дороги. Есть две схемы инвестирования в такие проекты. Первая – это договор, обязывающий инвестора обеспечить проект определенной инфраструктурой в определенные сроки с серьезными штрафными санкциями в случае задержки. Взамен инвестор получает определенный имущественный комплекс во владение или долгосрочную льготную аренду (например, торговые помещения в аэропортах). Второй тип - концессионный - применим как раз для строительства дорог. В этом случае договор предусматривает возможность простоя дороги. В качестве примера Владимир приводит платную дорогу до аэропорта Шереметьево. Так как дорога не получает необходимого трафика для рассчитанной на старте проекта окупаемости, город возмещает инвестору недополученную прибыль. Таким образом, инвестиции представляет один концессионер, а второй берет на себя риски по проекту.

В завершение мероприятия участникам было предложено поделиться своими пожеланиями и напутствиями рынку. Вячеслав Холопов также был краток: «Спокойствия, здоровья и, как ни странно, денег населению. Пусть траты населения не сокращаются». А Дмитрий Москаленко напомнил, что любой кризис в конечном итоге приводит к росту рынка, поэтому «хотел бы пожелать всем оставаться на этой спирали и получать дивиденды».

Партнерами Русского завтрака выступили: ГК «Спектрум», «Корпорация А.Н.Д.» и Raven Russia. Аналитический партнер: PwC. Спонсор: UFG Wealth Management. © Re





Конфликт



Мажорные ноты

Рынок впервые в новейшей истории столкнулся с пандемией, повлекшей карантин и панику с огромными убытками для большинства игроков во всех сегментах. Ряд экспертов убеждены, что ситуацию спасет только признание ее форсмажором. Мы спросили ведущих российских юристов о том, действительно ли форс-мажор мог бы стать панацеей для бизнеса, и как рынок будет жить дальше со старыми-новыми договорами. Вся информация и рекомендации приведены на момент сдачи номера.

Текст: Максим Барабаш Фото: Архив CRE



Дмитрий Некрестьянов,

партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям «Качкин и Партнеры»

- Понятие обстоятельств непреодолимой силы в ГК РФ используется применительно

Что происходит с исполнением договорных обязательств прямо сейчас?

к освобождению от ответственности (но не от самого обязательства) в случае их наступления. Форс-мажор характеризуется свойствами чрезвычайности (нельзя предвидеть)

и непредотвратимости (нельзя предотвратить волей сторон). В традиционных договорах аренды обстоятельства непреодолимой силы регулируются шире, и, как правило, в самом договоре предусматривается, что при наступлении таких обстоятельств действие договора может быть приостановлено, а при продолжении действия таких обстоятельств более нескольких месяцев - это основание для одностороннего отказа от договора. При этом сам факт наличия таких обстоятельств, как правило, в соответствии с договором подлежит заверению справкой от торгово-промышленной палаты. Стоит отметить, что форс-мажор носит объективный характер, и мнение арендодателя не влияет на его наличие или отсутствие - если предусмотренная договором процедура соблюдена (наличие справки ТПП, письменное уведомление и т.п.), то последствия применяются.

- Ситуация осложняется тем, что большинство мер в настоящее

Как складывается ситуация в разных сегментах?

время носят рекомендательный характер, что юридически не позволяет отнести ситуацию к обстоятельствам непреодолимой силы. В ТЦ, например, объективно снизился поток посетителей, но пока это всего лишь краткосрочное явление, и юридически это не может быть основанием для изменения условий договора, однако представляется, что если ситуация продолжится еще пару месяцев, то все принципиально изменится. В целом в среднесрочной перспективе нас ждут банкротства всех неустойчивых арендаторов, активные переговоры о скидках и передел рынка аренды.

Говоря же о возможном полном закрытии ТЦ – с одной стороны, юридически решение закрыть ТЦ дает определенность и позволяет, как правило, в соответствии с договором «заморозить» аренду, то есть приостановить действие договора, что позволит арендаторам в условиях падающей посещаемости не платить арендную плату, однако сопутствующие расходы – оплата труда персонала, поддержание оборота и доли на рынке – приведут к тому, что многие ТЦ уже не откроются после такого закрытия, и там сменится состав арендаторов.

– Де-факто надо начать с того, чтобы прочитать свой договор, а именно

С чего начинать обсуждение арендатору и арендодателю?

раздел про форс-мажор – так как регулирование договорное, то именно там и можно прочитать, какое оно. Если процедура и условия соблюдены, то договор, как правило, сначала приостанавливается, а потом вообще может быть расторгнут. Если же договор долгосрочный и арендатор в нем заинтересован, а арендодатель не воспринимает доводов про непреодолимую силу, то для подкрепления позиций арендатора (при наличии финансовой возможности) рекомендуется проавансировать арендную плату на несколько месяцев (без указания периода) и уже после этого заявить о приостановлении действия договора тогда в случае, если в последующем суд придет к выводу, что обстоятельств непреодолимой силы не было, нельзя будет предъявить арендатору нарушение выплаты арендной платы.

- В настоящее время обсуждается вопрос об отсрочке (не отмене) некоторых арендных платежей.

Есть ли в принципе у арендаторов де-юре и де-факто перспективы арендных каникул, снижения ставок и пр.?

но полной ясности пока нет. Запросов на разрешение таких споров и о помощи с признанием форсмажорной ситуации с пересмотром договоров ждать слишком рано, к спорам это все придет месяца через три как минимум. Пока же мои советы арендатору трезвая оценка ситуации, надлежащее оформление всех процедурных требований, ведение переговоров параллельно с официальной юридической процедурой. Арендодателю - форс-мажор создает угрозу всему арендному потоку, поэтому любые скидки в аренде всяко выгоднее для арендодателя, так как при них платежи все равно сохраняются. Так как ситуация меняется постоянно, то установление на какой-то период времени льготной аренды позволяет не только сохранить поступления, но также устранить риск будущего заявления

о форс-мажоре – если при оформлении скидки при форс-мажоре прямо прописать, что ее основанием являются такие-то обстоятельства, то в последующем они утрачивают характер чрезвычайных, и арендатор на них уже не сможет ссылаться в будущем. Поэтому удачно оформленная скидка позволяет устранить риск форс-мажора в существенной степени. Универсальных решений быть не может, так как решения надо принимать в текущих условиях ad hoc (по ситуации).

- Вероятно, раздел об обстоятельствах непреодолимой силы будет писаться более тщательно, а не как сакральный атрибут

Как изменятся договоры в будущем?

договора, который никогда не используется на практике. Однозначно можно сказать и то, что появится значительное число однотипных дел, связанных с вопросами оценки последствий форсмажора и их применения, но это лишь один из аргументов в коммерческом споре, так что «экспертов по форс-мажору» не ожидаю увидеть.



Сергей Трахтенберг,

партнер, руководитель российской практики недвижимости и строительства, международная юридическая фирма Dentons

- Если, например, будут полностью закрыты торговые

Как складывается ситуация в разных сегментах?

центры, то это станет уникальной ситуацией, исход которой просто невозможно предвидеть в настоящий момент. Очевидно, что если совсем будут закрыты ТЦ, то у арендаторов будут серьезные аргументы ссылаться как на форс-мажор, так



и на иные обстоятельства, например, невозможность использования помещений по назначению (ст. 620 ГК), существенное изменение обстоятельств (ст. 451 ГК). В такой ситуации убытки возникнут у всех – арендаторов, собственников и банков. Очевидно, что всем игрокам придется договариваться. Однако если договориться не получится, то только суд будет решать в каждой конкретной ситуации. При этом ситуация настолько негативная и беспрецедентная, что непонятно, как суд будет искать разумное и справедливое решение, как распределить убытки между всеми сторонами.

- Для оценки возможности применения норм о форс-

мажоре

Есть ли в принципе у арендаторов де-юре и де-факто перспективы арендных каникул, снижения ставок и пр.?

необходимо анализировать каждую конкретную ситуацию. Одно дело, если бизнес арендатора испытывает трудности с обслуживанием арендных платежей, другое – если объект, в котором арендатор снимает помещения, был закрыт в силу прямого указания государственных органов. Очевидно, что в последнем случае арендатору

c R e

обосновать факт форс-мажора будет проще, чем в первом. Эти же обстоятельства будут приниматься собственниками и арендаторами во внимание при ведении переговоров об условиях аренды в нынешних ситуациях, поскольку очевидно, что все стороны будут заинтересованы найти разумный баланс и договориться без привлечения суда. Если же договориться не получится, то уже суд будет принимать решение в каждой ситуации исходя из конкретных обстоятельств.

- Москва уже пошла на определенные послабления для бизнеса,

А что будет с коммунальными и налоговыми платежами и пр.?

в частности на днях Правительством Москвы был принят пакет мер антикризисной поддержки бизнеса. В рамках одобренного пакета до 31 декабря 2020 года были продлены сроки уплаты торгового сбора и авансовых платежей по налогу на имуществу организаций и земельному налогу. Приведенные послабления начнут действовать только после того, как вступят в силу изменения в Налоговый кодекс, предоставляющие органам исполнительной власти субъектов Российской Федерации полномочия принимать решения о продлении сроков уплаты региональных и местных налогов и сборов. Однако все же стоит подчеркнуть, что данные меры не освобождают от уплаты налоговых платежей, а лишь дают отсрочку. Иными словами, принятые меры перераспределили налоговую нагрузку в моменте, но не сократили ее. Касательно коммунальных платежей, то это вопрос между субъектами коммерческих отношений. Маловероятно, что действия правительства будут активно направлены на снижение платежной нагрузки потребителей коммунальных услуг, а если и будут, то с большей степенью вероятности можно прогнозировать, что это коснется потребителей физических лиц, а также малый и средний бизнес.



- Действующие договоры сложившаяся ситуация никак не меняет, если только сторонами не достигнуты соответствующие дого-

Как изменятся договоры в будущем?

воренности, которые зафиксированы в дополнительном соглашении. Говоря про будущие договоры аренды, безусловно, мы видим тенденцию, при которой арендодатели добавляют в проекты своих договоров положения о том, что любые меры, связанные с наступлением эпидемии или пандемии, исключаются из определения обстоятельств непреодолимой силы и не освобождают арендатора от ответственности за неисполнение. Со стороны арендаторов ситуация прямо противоположная - арендаторы настаивают на включении в договор аренды соответствующих положений, при которых арендаторы освобождаются от обязанности по внесению арендных платежей при принятии мер, ограничивающих использование помещений в соответствии с установленным разрешенным использованием. Далее все будет зависеть от переговорной силы сторон при обсуждении конкретного договора аренды. ске



старший партнер Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) LLP, руководитель практики недвижимости и строительства

- Тема, которую вы затронули, еще просто не успела в полной

Что происходит с исполнением договорных обязательств прямо сейчас?

мере «созреть». Мы пока находимся в самом начале предстоящих драматических процессов и трансформаций. Но давайте обо всем по порядку. Форс-мажор – действительно, мы столкнулись с тем, что 16 марта мэр Москвы принял Указ,

признавший пандемию обстоятельством непреодолимой силы. Если оставить в стороне подозрения, что городские власти просто проактивно защищаются от потенциальных исков о возмещении убытков из-за отмены массовых мероприятий, то это событие заставляет проанализировать ситуацию с точки зрения, что такого непредвиденного и непреодолимого в этой ситуации. Пандемии случаются довольно регулярно примерно раз в 4-5 лет мир сталкивается с какойнибудь заразой: то свиной грипп, то куриный. Грипп сам по себе довольно опасная штука, говорят, в мире от него ежегодно умирает гораздо больше людей, чем от всех вооруженных конфликтов вместе взятых. Однако власти никогда ранее не принимали настолько радикальных мер. Суды отказывались признавать форс-мажором и потрясения национального масштаба: кратные девальвации национальной валюты в 1998 и 2008 годах и даже санкции 2014 года. Однако тут почему-то все пошло иначе. Я не сторонник теории заговора, но, похоже на то, что власти что-то знают и чего-то недоговаривают.

– Возвращаясь на грешную землю, самые

первые,

Как складывается ситуация в разных сегментах?

кто «попал под раздачу» - это индустрия гостеприимства, туризма и развлечений: бассейны, фитнесцентры, аквапарки. Они и организаторы московских мероприятий, которые были отменены из-за Указа мэра 16 марта, могут смело ссылаться на форсмажор. Нужно четко разграничивать две ситуации: (1) форс-мажор, когда «попущение господне» непосредственно помешало исполнению обязательства, и (2) утрата коммерческого интереса к исполнению сделки из-за существенного изменения обстоятельств. Первого случая, повторюсь, пока нет. Пока. Второй случай - насколько я знаю, большинство договоров аренды качественной коммерческой недвижимости прямо исключает применение условия о существенном изменении обстоятельств. Таким образом, если отсутствует причинноследственная связь между обстоятельствами форс-мажора и неисполнением сделки, то, скорее

всего, придется заплатить и должное по сделке, и штрафную неустойку.

В России пока ситуация не настолько накалена. видимо, мы уже привычны к катаклизмам. Российские власти пока не предпринимают никаких мер по реальной поддержке бизнеса. С практической точки зрения, я думаю, всем надо стараться договариваться. Ситуация складывается вовсе не линейная и не простая - все зависят друг от друга, и все затронуты этой ситуацией, поэтому победителей в этой войне может не быть вообще. Если собственник торгового молла проявит негибкость и жесткую позицию по отношению к арендаторам, то очень быстро он может столкнуться с полупустым объектом, который быстро потеряет посетителей. А суды по сбору задолженности - дело небыстрое. Да и банки-кредиторы могут «расстроиться» из-за такого поворота событий. Так что к моменту, когда на руках появится первый исполнительный лист, собственником такого объекта может стать уже банк.

- Да, уже есть обращения от собственников и арендаторов недвижимости, но говорить

Стало ли больше у юристов «форс-мажорных» запросов?

о кризисе на рынке недвижимости, по-моему, еще преждевременно. Просто рынок очень быстро меняется, и мы меняемся вместе с ним. _ cRe



Елена Степанова,

партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Capital Legal Services

- Меры по борьбе с эпидемией, предложенные на данный момент госу-

Что происходит с исполнением договорных обязательств прямо сейчас?

дарством, значительно влияют на возможность

сторон надлежащим образом исполнять свои договорные обязательства.

«Форс-мажор или еще не форс-мажор» - вот вопрос, который сейчас как никогда популярен. Массовое внимание приковано к положениям уже заключенных договоров, которые посвящены обстоятельствам непреодолимой силы и их последствиям для сторон договоров и которые ранее многими включались в договоры в большинстве случаев просто по традиции, без ощущения, что когда-то они могут стать действительно актуальными. Как следует из Указа мэра Москвы от 14 марта 2020 № 20-УМ, распространение новой коронавирусной инфекции (2019-nCoV) является в сложившихся условиях чрезвычайным и непредотвратимым обстоятельством, повлекшим введение режима повышенной готовности. ТПП России также по отдельным вопросам начала признавать текущую ситуацию с коронавирусом форс-мажором. ФАС России и Минфин России в своих разъяснениях также называют возникшую ситуацию обстоятельством непреодолимой силы. Таким образом, с одной стороны, с учетом указанных выше признаков пандемия вируса COVID-19 может соответствовать основным признакам форс-мажора, установленным российским законодательством, а именно - чрезвычайности, непредотвратимости, непреодолимости.

С другой стороны, применяемые на настоящий момент государством меры по предотвращению эпидемии не включают введение в стране официального карантина, полное закрытие или ограничение доступа к торговым или офисным центрам и т. п., а потому не создают препятствий для арендодателей и арендаторов коммерческой недвижимости исполнять свои обязательства по договорам аренды. На текущий момент будет сложно сослаться на данное обстоятельство как обстоятельство непреодолимой силы (форс-мажор) и на основании этого приостановить выплату арендной платы или требовать от арендодателя перерасчета, а также иных послаблений.

В случае ужесточения мер органами власти в части требования о полном закрытии офисных и торговых площадей, арендаторы в силу наступления форс-мажорных обстоятельств и фактической невозможности пользоваться помещениями арендодателя вправе приостановить платежи по арендной плате до прекращения форс-мажорных

обстоятельств. В таком случае арендатор будет освобожден от ответственности за нарушение обязательства, например, в виде уплаты неустойки за просрочку внесения арендных платежей или иных санкций. При этом задолженность по арендной плате, накопленная за период введения указанных мер, должна быть в любом случае погашена арендатором в дальнейшем после устранения обстоятельств непреодолимой силы.

В иных случаях, учитывая все обстоятельства (освобождение площади в силу удаленной работы сотрудников из-за вспышки вирусной инфекции и т. д.), арендаторы могут только обратиться к арендодателю с просьбой об уменьшении размера арендной платы, сославшись на указанные обстоятельства. Арендодатель может пойти навстречу и дисконтировать арендную ставку на определенный срок. Однако стоит учитывать, что арендодатель вправе отказаться произвести перерасчет. Вместе с тем окончательное решение по данному вопросу в случае возникновения спора в каждом конкретном деле будет принимать суд, основываясь на доказательствах, предоставляемых сторонами, а также конкретных фактических обстоятельствах. Такими доказательствами могут быть документы, подтверждающие факт наступления обстоятельства непреодолимой силы и прямую связь между такими обстоятельствами и невозможностью исполнения обязательства. Отметим, что, согласно общему подходу, в судебной практике должник обязан принять все разумные меры для уменьшения ущерба, причиненного кредитору форс-мажором, в том числе незамедлительно уведомить кредитора о возникновении соответствующего обстоятельства. В случае неисполнения этой обязанности у должника возникнет обязанность возместить кредитору причиненные этим убытки.

– Даже если арендатору удастся доказать, что наступление

Что все это де-факто означает для обеих сторон (арендатор и арендодатель)?

форс-мажорных обстоятельств прямым образом повлияло на невозможность исполнения им обязательства, он будет освобожден от ответственности за нарушение обязательства, например,

в виде уплаты неустойки за просрочку. При этом само обязательство арендатора не прекращается. В таком случае арендатору все равно придется погасить образовавшуюся за период действия форс-мажорных обстоятельств задолженность по арендной плате после того, как данные обстоятельства будут устранены. При этом при заданных обстоятельствах арендаторы коммерческой недвижимости будут вправе претендовать на освобождение от уплаты арендных платежей, если договором аренды прямо предусмотрена такая возможность при наступлении форс-мажора и исполнение договора будет невозможно ввиду данного форсмажора.

При этом в случае, если текущая ситуация с распространением вирусной инфекции потребует более серьезных мер реагирования и объекты коммерческой недвижимости будут официально закрыты на основании решения органов власти, к сторонам договора аренды могут быть применимы иные последствия. Так, гражданское законодательство предусматривает возможность прекращения исполнения обязательства, если оно вызвано обстоятельством, за которое ни одна из сторон не отвечает. Если в результате издания акта органа государственной власти или органа местного самоуправления исполнение обязательства становится невозможным полностью или частично, обязательство прекращается полностью или в соответствующей части. В связи с этим невозможность пользоваться арендованным имуществом, в том числе для целей, указанных в договоре, по обстоятельствам, не зависящим от арендатора, освобождает последнего от исполнения его обязанности по внесению арендной платы. В свою очередь, поскольку арендодатель в момент невозможности использования арендуемого имущества, согласно условиям договора, не осуществляет должного предоставления (не предоставляет в пользование помещение), соответственно, он теряет право на получение арендной платы.

Текущие обстоятельства порождают конфликтные ситуации между арендодателями и арендаторами, которые, вероятнее всего, в дальнейшем перейдут в плоскость судебных разбирательств, если арендодатели не пойдут на определенные уступки арендаторам и не разрешат спорные вопросы мирным путем. При этом отметим, что в настоящее время в связи

c|R|e

с неблагоприятной ситуацией до 10 апреля рассмотрение дел в судах также приостановлено, за исключением дел безотлагательного характера, а также узкого перечня иных категорий дел.

- В отличие от значительных послаблений для граждан и бизнеса в части отсрочки

А что будет с налоговыми обязательствами и коммунальными платежами, есть ли перспективы пересмотра?

оплаты налогов, приостановления начисления коммунальных платежей и платы за аренду жилья для наемных сотрудников и малого бизнеса, введенных во многих странах ЕС, российские власти, к сожалению, не так щедры. Так, например, Правительство РФ в своем Плане первоочередных мероприятий (действий) по обеспечению устойчивого развития экономики в условиях ухудшения ситуации в связи с распространением новой коронавирусной инфекции, утвержденном Председателем Правительства РФ 17 марта 2020 года, планирует предоставить отсрочку по налоговым платежам отраслям экономики, которые оказались в сложной ситуации, также вводится отсрочка по уплате страховых взносов. Арендаторы государственного и муниципального имущества получили временную отсрочку по уплате арендной платы на срок до 1 мая 2020 года. В отношении оплаты коммунальных услуг таких послаблений пока нет. В Москве, в свою очередь, 24 марта 2020 года утвердили первый пакет мер антикризисной поддержки бизнеса.

Кроме того, Совет Федерации в настоящее время рассматривает вопрос о том, чтобы позволить малому и среднему бизнесу не платить арендную плату за помещения в торговых и офисных центрах, принадлежащих частным собственникам. В рамках указанной дискуссии также предлагается ввести мораторий на уплату коммунальных платежей и штрафных санкций за их неуплату в период коронавирусной инфекции с их дальнейшим включением в указанный выше План Правительства РФ. Открытым остается вопрос: в случае введения указанных мер, возместит ли Правительство убытки заинтересованным сторонам.

– Да, подобного рода вопросы находятся в тренде. Причем

Стало ли больше у юристов «форс-мажорных» запросов?

запросы поступают как со стороны арендаторов, так и арендодателей. Арендаторов, безусловно, интересуют вопросы снижения размера арендной платы, получения арендных каникул, возможности досрочного расторжения договоров аренды или возможности отказа от части арендуемых площадей. Арендодатели, в свою очередь, готовятся к обороне: разрабатывают правовую позицию, ищут законные основания для отказа арендаторам в их просьбах. При этом на текущем этапе, по нашим наблюдениям, количество запросов касательно досрочного расторжения договоров аренды весьма умеренное. Видимо, для этого еще не настало время. СССС



Евгения Булавицкая, основатель компании
Retailtrust

- Запросы на разрешение споров есть. Много.

В общем.

Что происходит с исполнением договорных обязательств прямо сейчас?

сейчас мы занимаемся только этими вопросами до глубокой ночи, но пока не можем вообще озвучить положительной динамики. У нас основной вопрос сейчас по договорам аренды, по другим договорам не было ни одного запроса, но в общем наша специальность – аренда. С арендой, конечно, все сложно, это понятно даже из прессы. То, что сейчас происходит, очень неважно урегулировано законом, очень сложно найти корректное законное основание для прекращения арендных платежей. Очень много и вопросов с основаниями для расторжения, для ритейла очень важно максимально остаться в правовом поле.

– В ТЦ и ритейле мы склоняемся больше к пере-

Как складывается ситуация в разных сегментах?

говорам. Несмотря на действительно очень качественных юристов во всех розничных сетях, мы видим, что заключенные договоры аренды, несмотря на все наши труды, именно к этой ситуации оказались в большинстве не готовы. Но вот если ТЦ закроют совсем - как раз будет очень хорошо. По крайней мере, по ряду наших клиентов мы понимаем, что с императивным указанием госоргана о закрытии ТЦ мы сможем пользоваться формулировками о расторжении, не связанными с форс-мажорами, и обеспечить выход с потерями, но хотя бы без санкций. Опять же, с точки зрения договоров, кто арендатор - ресторан или магазин игрушек - нам не важно. Разрешенное использование не меняет юридической составляющей работы в части прекращения выплаты арендной платы.

– Потенциально – конфликт. Притом, что

судебная

работа

Что все это де-факто означает для обеих сторон (арендатор и арендодатель)?

довольно высоко оплачивается, мы стараемся ее избегать по максимуму. То, что могут сделать юристы, очень часто несет за собой не лучшие последствия, в первую очередь – репутационные, во вторую очередь, закрытый магазин – это всегда плохо. И так как наша судебная система воистину непредсказуема, де-факто нужно договариваться,

особенно это касается стартапов. Это – основной наш клиент, и у них перспективы гораздо более тяжелые, чем у федералов.

Для тех, кто готов будет судиться, – небольшая вероятность есть. За день мы проанализировали 36 договоров аренды, и в них очень сложная процессуальная процедура использования этого инструмента, длительные сроки, в течение которых должен длиться форс-мажор, чтобы получить право на расторжение. Другие сложности с инструментами выплаты арендной платы. Есть договоры, в которых прямо прописано, что арендная плата в любом случае оплачивается, с разными нюансами, конечно, но их довольно проблематично использовать.

- Однозначно, вся релевантная практика перекочует в будущие формулировки. Мы уже делаем некий чек-лист того, что не сработало.

Как изменятся договоры в будущем?

Самое главное – это, скорее всего, последний сигнал к тому, что условия по трафику в ТЦ с размером арендной платы должны быть связаны юридически. Это – огромная работа и очень сложные механизмы и правовые конструкции, но мы как-то приспособились к положительной разнице между оборотом и фиксой и думаем, что эти инструменты тоже не за горами. Конечно, теперь мы будем обсуждать договоры еще дольше. В целом люди начали читать договоры – это вообще позитивная динамика. У нас сохранился ряд клиентов, которые продолжают рассматривать новые проекты в штатном режиме (снимаем шляпу), и они, конечно, просят не упускать и этот раздел договора из вида.





30

Коммерческая недвижимость

Рынок выходного дня 36

Офисная недвижимость

Удаленный доступ 39

Торговая недвижимость

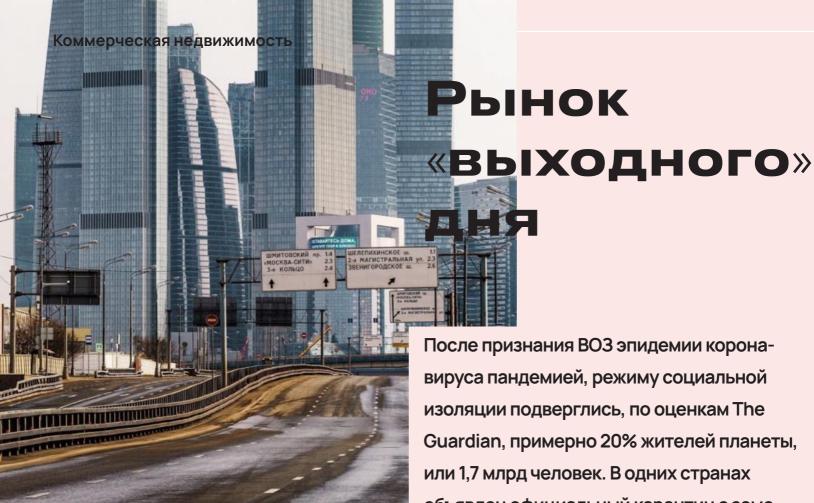
Торг уместен 48

Гостиничная недвижимость

Не выходи из номера 53

Ресторанный бизнес

Едим дома



Текст: Екатерина Реуцкая Фото: Архив CRE



ВВП за каждый день простоя в годовом выражении теряют страны в режиме тотального карантина

После признания ВОЗ эпидемии коронавируса пандемией, режиму социальной изоляции подверглись, по оценкам The Guardian, примерно 20% жителей планеты, или 1,7 млрд человек. В одних странах объявлен официальный карантин с замораживанием всех возможных платежей, от коммунальных и налоговых до арендных, и выплатами компенсаций, в других - введены «каникулы строгого режима». 2 апреля Президент России Владимир Путин сообщил о продлении нерабочих дней до конца месяца, отметив, что регионы могут самостоятельно принимать решения о масштабах и сроках ограничений. Мы спросили ведущих экспертов о том, что же будет с родиной, рынком и с нами.

о оценкам Investing.com, в режиме тотального карантина страны теряют от 65 до 80% ВВП за каждый день простоя в годовом выражении, однако истинный масштаб экономической и социальной катастрофы будет понятен позднее. Принудительная остановка

экономики и социальной жизни провоцирует те дисбалансы, которые были скрыты в естественных условиях – это, прежде всего, низкая потенциальная устойчивость, поскольку большая часть бизнеса работает на пределе своих возможностей с наименьшим запасом прочности для максимизации прибыли. Это выражается

в околонулевом резервировании и критически высоких обязательствах перед кредиторами и контрагентами, указывают в Investing.com. На траектории экономического расширения и тем более в условиях низких процентных ставок все эти дисбалансы не видны, но в режиме чрезвычайного тестирования проявляются по полной программе. В итоге разрываются все хозяйственные, производственные, товарные, финансовые связи; рушится все, причем сразу и масштабно. Пока основные антикризисные меры большинства стран сосредоточены на отбрасывании всех рыночных законов и переходе на тоталитарные рельсы директивного управления - моратории на банкротства/дефолты, отсрочка выплаты по обязательствам (налоговые, кредитные каникулы), субсидирование заработной платы, напоминают в Investing.com.

Все ваши активности

В Москве до 1 мая по-прежнему не работают торговые точки, за исключением аптек, зоомагазинов, продуктовых, салонов связи и магазинов по продаже предметов первой необходимости; все еще возможна покупка с доставкой. Закрыты рестораны, кафе, столовые, буфеты, бары и закусочные, кроме тех, что работают на вынос и с доставкой; запрещены спортивные, зрелищные, публичные и другие массовые мероприятия, городские парки и усадьбы остаются закрытыми. Всем москвичам предписано соблюдать самоизоляцию, однако пропускной режим пока решено не вводить.

В итоге, по оценкам IHS Markit, индекс деловой активности (PMI) в российской сфере услуг уже в марте упал до отметки в 37,1 пункта против 52 пунктов месяцем ранее, и это - рекордное падение за 11 лет. «Пока коронавирус приносит миллиардные и уже триллионные убытки для глобальной экономики - размышляет Алек**сандр Морозов**, генеральный директор S. A. Ricci. – Но реально оценивать сложно - их действительный масштаб будет понятен уже после выхода из кризиса. Главная отличительная черта нынешней эпидемии глобальная информационная освещенность и непросвещенность. Люди во всех странах видят картинку из Италии, Китая, Испании. Это приводит в ужас. Новости разлетаются по всему миру быстрее, чем сам вирус. ВОЗ объявила пандемию, основываясь не только (и не столько) на фактических данных, сколько на прогнозировании. Страх эпидемии охватил

людей и привел в ужас все просвещенное человечество. Карантин в Китае затормозил функционирование крупнейшей экономики мира, теперь карантин объявлен и в Европе, в РФ введены меры самоизоляции. Все это не просто снижает, а ставит на паузу деловую активность, обороты торговли, производства, тормозит процессы логистики, строительства, уменьшает потребность в сырье (нефти, металлах). По разным оценкам, глобальный ВВП потеряет 10–20%, пострадают все страны, но в разной пропорции. Однако все же сам коронавирус не так страшен, мир его преодолеет, а восстановление после коронавируса даст "буст" глобальной экономике».

Краткосрочные последствия для экономического роста, деловой активности и индивидуального поведения неоспоримы, и, хотя в настоящее время существует консенсус в отношении восстановления глобальной экономики во второй половине 2020 года, точная траектория развития событий в настоящее время не известна, соглашаются в JLL. Однако уже сейчас понятно: воздействие и последствия COVID-19 изменят наш образ жизни и работы, что потенциально может привести к появлению новых операционных моделей. В компании убеждены, что инвестиционная активность, вероятно, замедлится в первом полугодии 2020 года, поскольку инвесторы реагируют на неопределенность, причем больше всего пострадают розничная торговля и гостиничный сектор. Ожидается переход к защитным активам основными факторами, определяющими риск, являются стабильность доходов, важность операционной деятельности и плотность занятости. Инвестиции в недвижимость в ходе предыдущих кризисов были нестабильными, но общая тенденция с течением времени заключалась в увеличении ассигнований в этом секторе, и в JLL пока не видят причин для изменения этой ситуации, отмечая, что недвижимость продолжает обеспечивать привлекательную относительную доходность по сравнению с другими классами активов. «Предчувствие такое, что пандемия в совокупности с одновременным обвалом глобального нефтяного рынка могут быть идеальным спусковым крючком для коррекции мировых рынков вообще, ну, или если сказать



Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate



по-прежнему не работают торговые точки, за исключением аптек, зоомагазинов, продуктовых, салонов связи и магазинов по продаже предметов первой необходимости; все еще возможна покупка с доставкой

– ІІ квартал Россия встречает с настораживающими вводными. С одной стороны – рухнувшие цены на нефть стремительно обесценили рубль, экономически это означает, что при сохраняемом уровне доходов потребление уже не может быть на прежнем уровне: за искомый объем рублей мы уже не можем купить сопоставимый с ситуацией более сильного рубля набор продуктов. С другой стороны – пандемия COVID-19 и применяемые меры для борьбы с ней: ТЦ закрыты; кинотеатры закрыты; предприятия общественного питания закрыты; население соблюдает режим самоизоляции; население находится в ситуации неопределенности, которая порождает практически моментальное сокращение потребления товаров длительного спроса. На фоне в принципе остановившейся торговли люди стремятся сохранить имеющиеся накопления. С похожими вводными в конце 2019 – начале 2020 столкнулся Китай, который на сегодняшний день справился с эпидемией. Мы можем посмотреть динамику Китая за два месяца карантина: оборот розничной торговли – минус 20%; оборот сегмента общественного питания – минус 40%; рост оборота электронной торговли – всего плюс 3%. Анализируя эти показатели, мы видим, что за период самоизоляции торговля практически останавливается. Если транслировать на российский рынок, то наша страна уже сталкивалась с ситуацией резкого ослабления рубля. Например, в 2009 году оборот розничной торговли снижался на 5,1%, в 2015 году – на 10%. Для рынка Санкт-Петербурга результат того периода заключался в том, что уровень ставок аренды снизился на 10%. Несмотря на это рост вакансии оказался не таким стремительным, как ожидалось – всего до уровня 7%. Кроме того, кризис 2015 года привел рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга к полному отсутствию роста нового качественного предложения на протяжении 4 лет после кризиса. С корректировкой на пандемию можно спрогнозировать, что по итогам года снижение оборотов розничной торговли составит до 8%, и это консервативно-позитивный прогноз. Плохая новость в том, что если в 2020 оборот упадет на 8%, то процесс восстановления оборота даже до уровня прошлого года будет сложным и долгим ввиду следующих факторов: рост уровня безработицы ввиду сокращения экономики; высокая кредитная нагрузка населения на текущий момент (за последние два года ипотека росла: +15% в 2019, +23% в 2018, +15% в 2017, объем потребительского кредитования тоже демонстрируют рост с 2018 года).

Казалось бы, режим самоизоляции, не располагающий к покупкам «вживую», должен увеличить обороты интернет-торговли, но мы не прогнозируем резкого роста в данном сегменте. Если брать Китай, то за 3 месяца жестких карантинных мер оборот интернет-торговли вырос всего на 3% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Обусловлено это двумя важнейшими факторами. Китайский сценарий карантина предполагал почти полный запрет на перемещения в рамках некоторых провинций, то есть товары, купленные через интернет, невозможно было доставить в распределительный центр и забрать из распределительного центра, чтобы доставить конечному получателю. В такие периоды население сокращает расходы на товары длительного потребления, которые и составляют более 90% оборота интернет-магазинов. Россия пойдет по сценарию Китая. Мы ожидаем, что вырастет оборот интернет-торговли продуктовых сетей, однако на валовых показателях это скажется несущественно. Кроме того, чтобы что-то купить в интернете, необходимы условия, чтобы доставить товар. С закрытыми границами это сделать невозможно. Ввиду этих условий мы ожидаем отрицательную динамику оборотов интернетторговли до момента победы над пандемией.

c R e

более прямолинейно, - то глобального экономического кризиса, как это было в 2008 году, - говорит Виталий Можаровский, старший партнер Bryan Cave Leighton Paisner (Russia) LLP, руководитель практики недвижимости и строительства. - Предсказывать результаты не буду - это гадание на кофейной гуще, все самое интересное еще впереди, поживем - увидим. Если речь о России, то хронологически первыми под удар уже попали отели и индустрия гостеприимства вообще - ограничения туристических поездок, отмены деловых форумов и корпоративные самоограничения на поездки и встречи с большим количеством участников не могут не сказаться на этих секторах. В отличие от традиционных торговых центров, думаю, онлайн-торговля и сервисы доставки, если сильно и не вырастут из-за общей нервозности и финансовой неопределенности, то в экономическом отношении должны чувствовать себя уверенно. Но, конечно, многое будет зависеть от действий властей по введению дальнейших ограничений на передвижения (комендантский час?) и подверженности курьеров инфекции - они ведь тоже люди. Офисы в кратко- и среднесрочной перспективе, скорее всего, благополучно минуют этот турбулентный период острая фаза пандемии не должна продлится дольше 3 месяцев, а договоры аренды обычно заключаются на годы. Но если опыт арендодателей по временному переводу сотрудников на удаленную работу окажется успешным, то в долгосрочной перспективе это может иметь следствием постепенное сокращение арендуемых офисных площадей - вы же знаете, что нет ничего более постоянного, чем временное: удаленная работа может оказаться более комфортной не только для многих офисных работников, но и для некоторых работодателей из-за заметной экономии на арендной плате. Коворкинги - в краткосрочной перспективе 1-2 месяцев будет сказываться эффект инерции - многие рабочие места уже все равно оплачены авансом. В перспективе 3-5 месяцев, наверное, будет заметный провал активности из-за карантинов. В долгосрочной перспективе развитие ситуации будет зависеть от того, насколько активно работодатели будут переводить своих сотрудников на удаленную работу. Склады, наверное, наименее подвержены влиянию пандемии, но, по понятным причинам, они сильно зависят от состояния розничной торговли, снижения потребительской активности, производственных клиентов и временного разрыва



Александр Морозов S.A. Ricci



Виктор ЗаглуминBright Rich I
CORFAC International

технологических цепочек поставок товаров и комплектующих. Ситуация со складской недвижимостью в среднесрочной перспективе 5-6 месяцев, очевидно, будет зависеть от остроты и продолжительности коррекции на глобальных рынках. В долгосрочной перспективе, как мне кажется, все должно быть хорошо. Что хочется отметить особо, так это то, что 14 марта мэр Москвы создал своего рода прецедент - издал Указ о признании пандемии обстоятельством непредвиденной силы (форс-мажор). Это значит, что если кто-то не смог вовремя исполнить свои контрактные обязательства из-за непосредственного влияния пандемии, то он может быть освобожден от ответственности за такое нарушение. Нет, разумеется, и возвращать долги придется, и платить договорные проценты, единственное - не надо будет платить неустойки и штрафы за неисполнение обязательства в срок. Напомню, что такого не было ни в драматическом 1998 году, ни в 2008 году, когда национальная валюта буквально за сутки девальвировалась в 2-3 раза и тысячи бизнесов разорялись за считаные дни, ни во время других эпидемий последних лет».

Обращает на себя внимание и то, как оперативно, согласованно и решительно власти реагируют именно на этот коронавирус, указывает г-н Можаровский – ведь инфекционные вспышки глобального характера бывали и раньше, они происходят с регулярностью в 3–5 лет: свиной грипп, куриный грипп и другие эпидемии с многочисленными летальными исходами. Однако только в этот раз на волне паники власти вводят экстраординарные меры



Вальдемар Вайсс, глава российского филиала «Мунитор Группе»

14 марта

мэр Москвы создал своего рода прецедент издал Указ о признании пандемии обстоятельством непредвиденной силы (форс-мажор). Это значит, что если кто-то не смог вовремя исполнить свои контрактные обязательства из-за непосредственного влияния пандемии, то он может быть освобожден от ответственности за такое нарушение

- Коронавирус жестко переместил нас в новый мир, ограничение свободы перемещения и изоляция заставляют радоваться тому, что просто жив. Если серьезно, то, конечно, все это сильно влияет на экономику, а кто и когда изобрел вирус и наслал его на китайцев, этого теперь мы, скорее всего, не узнаем никогда. С одной стороны, Китай не очень дорого выкупил у буржуинов акции своих основных промышленных активов, с другой стороны – вирус даст толчок на перенос не опасных для здоровья граждан производств назад в Европу и США, растет протекционизм рынков, в связи с этим может последовать изменение таможенных ставок на китайские товары; под риторику о неэффективности ВТО может попасть система сбалансированной международной торговли. Вирус уже повлиял на международную логистику и привел к глобальным изменениям вызванных блокировками транспортных поставок и пассажирских перевозок. Рывок производства в некоторых отраслях промышленности, рост продаж и, как результат, сверхприбыли фармацевтов и смежных околовирусных производств. Сейчас то самое время перемен – вспомним о том, что практически все крупные капиталы нажиты благодаря кризисам. Но, в общем, теперь легче объяснять гражданам безопасность легко контролируемых процессов: цифровые деньги, электронное голосование и т.д. Окружающий мир становится все более контролируемым. Отменяются всевозможные концерты, конференции и прочие массовые мероприятия, составлявшие значительную часть доходов этих мероприятий, рекламодатели начинают тормозить с выделением очередных траншей. Картина маслом. Торговые центры – это вообще «давай до свидания»: благодаря заразе затянется петля недопродаж и товарных остатков на шее у арендаторов, а как следствие – у собственников торговых комплексов, особенно у тех, у кого имеются кредиты и обязательства перед кредитными учреждениями. От государства ожидать нечего, хотя и звучат декларации: сделал попытку получить отсрочку по ипотечным платежам в ВТБ, однако количество отлагательных условий не позволит мне это сделать никогда. Но наверняка показательно кому-нибудь дадут (посмотрим).

После вчерашнего заявления гаранта конституции о продолжении карантина у отрасли выбор: активно двигаться самим в бизнесе доставки и получении поддержки от государства или надеяться на всевышнего, но, скорее всего, будет работать комбинированный вариант. Рванул в небеса онлайн-ритейл, но на этом самолете улетят только те, кто хорошо подготовился, как показала жизнь. На этом фоне, конечно, смешно выглядит заявление тех, кто так долго просил у всевышнего удачи, денег, и вот же он, момент истины и счастья, а у них весь пар в свисток вышел, и лотерейный билет, ниспосланный свыше, использован не по назначению (я про «Утконос», который захлебнулся в заказах).

Ну а в целом — нас ждут великие времена и великие свершения. Если умело рулить и работать веслами в кризисной ситуации, можно обеспечить большие возможности для укрепления связей и устойчивых отношений с теми людьми, на кого организация ориентируется для достижения своего Эльбруса. Несомненный плюс — в том, что минус на минус должен принести плюс, и тех, кого этот вирус с курсом не убъет, то сделает точно сильней. Собственники торговой недвижимости имеют уникальную возможность для гармонизации отношений с арендаторами, с одной стороны, и с поставщиками услуг — с другой. Пользуйтесь принципом братьев Альди, создавших самую успешную сеть продовольственных магазинов Германии после Второй мировой войны: живи сам и давай жить другим. Граждане, думайте не только о себе, но и о своих партнерах, не губите их и не кусайте.

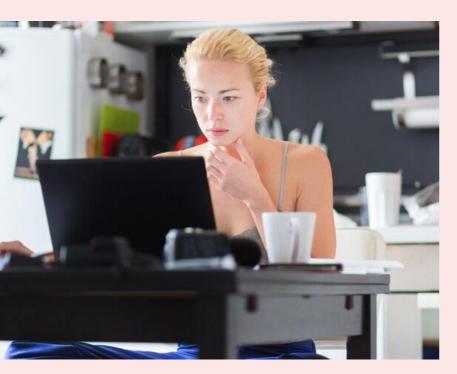
безопасности: закрытие границ, сплошные карантины, прекращение авиасообщения, отзывы выданных виз и т. д., экстренно приводят в состояние готовности сотни инфекционных больничных мест и палаточных лазаретов для приема пациентов. «Это наводит на мысль, что, возможно, власти (не только России) говорят не все, что знают про этот вирус, если дело вообще в вирусе, конечно», – резюмирует Виталий Можаровский.

Со дна не стучали

Экономика России провалится на 10-15% за год, прогнозирует, в свою очередь, Александр Морозов. Коронавирус снижает глобальную деловую активность, что, в свою очередь, снижает спрос на энергоресурсы в итоге пострадают многие добывающие и обрабатывающие производства. «Выиграют фармацевтические компании (люди сметают с прилавков не только маски, но и медикаменты), медучреждения, возможно - страховые компании (страхование жизни и здоровья), ІТ и телекоммуникационные компании (ведь коронавирус и самоизоляция провоцируют потребление контента, интернет-коммуникации), - перечисляет эксперт. - И, конечно, выиграет государство - традиционно любая опасность консолидирует людей вокруг правящей власти. Но, как и всегда в подобных чрезвычайных обстоятельствах, время их продолжительности играет основную роль. Например, складской рынок в целом реагирует на любые экономические и социальные изменения последним и с существенной задержкой. Поэтому, для того чтобы на складском рынке произошли существенные изменения (скажем, увеличение вакансии), эти чрезвычайные обстоятельства должны сохраняться некоторое время. Но сейчас мы видим, что ко многим странам мира, отреагировавшим на пандемию вводом карантина, присоединилась и Россия. Это стало большим ударом для экономики и многих отраслей бизнеса, и теперь сценарий развития ситуации на складском рынке уже не настолько предсказуем. Но, в конечном итоге, как это уже было не раз, рынок претерпит перераспределение спроса со стороны одних отраслей и сфер бизнеса в пользу других, от одних игроков - к другим, от одной ценовой товарной группы - в пользу другой. Людям надо жить и потреблять достаточно много товаров, которые должны где-то храниться до того момента, как они окажутся в руках покупателя».

Сергей Трахтенберг, партнер, руководитель российской практики недвижимости и строительства, международная юридическая фирма Dentons, поддерживает: финансовые трудности, скорее всего, скажутся на всех участниках производственной цепочки, начиная от производителей и заканчивая арендодателями торговых, складских и офисных помещений. В этих условиях бизнес будет искать все возможные способы минимизации своих потерь и освобождения от ответственности. «Многие клиенты Dentons, в том числе крупные арендодатели, уже обратились к нам за консультациями о негативных последствиях эпидемии на бизнес, - сообщает эксперт. - Учитывая, что данный вопрос часто детально регулируется в договорах между сторонами, правильный ответ можно дать только после анализа каждой конкретной ситуации с учетом всех деталей и применимой судебной практики. Делать какие-либо прогнозы на данном этапе представляется бессмысленным слишком много неизвестных, до сих пор непонятен реальный масштаб проблемы, и даже медицинские детали, такие как процент смертности, до сих пор неясны на сто процентов. Все может измениться, как только будет разработана и введена в оборот вакцина от вируса».

Еще более оптимистичен Виктор Заглумин, партнер Bright Rich I CORFAC International. «В целом у участников российского рынка недвижимости есть опыт и понимание, как действовать В СЛОЖНЫХ И КРИЗИСНЫХ УСЛОВИЯХ, В СВЯЗИ С ЧЕМ стратегия учитывает основные риски, - полагает г-н Заглумин. – От валютных кредитов большинство участников рынка уже избавилось после событий 2014-2015 года. Однако текущая ситуация со скачком курса и коронавирусом, безусловно, внесет свои коррективы в существующий ход событий. Например, тренд на оптимизацию - в том числе и офисных площадей - видится одним из самых явных. Уже сейчас множество компаний перестраивают свои бизнес-процессы, принимают решения относительно числа сотрудников и отказываются от части помещений для работы или отдыха, некоторые рассматривают вариант субаренды для освободившихся площадей. Тем не менее участники крупных девелоперских проектов пока не отказываются от своих планов». cRe



Текст: Максим Барабаш Фото: Архив CRE

Удаленный доступ

ля сравнения, во время кризиса 2008–2009 годов рабочие места потеряли 22 млн человек. Финансовые потери для работников, по предварительным оценкам МОТ, к концу 2020 года составят от \$860 млрд до \$3,4 трлн. Все это приведет к снижению покупательской способности и ударит по бизнесу и мировым экономикам - в сфере производства от 8,8 до 35 млн человек столкнутся с бедностью и нищетой. «Бизнес-центры с печальным гудком следуют также по дороге разочарований за центрами торговыми, и тот же ритейл в МФК где-то присядет, а где-то и упадет, но отжаться уже не сможет, - убежден Вальдемар Вайсс, глава российского филиала "Мунитор Группе". - Перевод работников на домашнее вышивание крестиком дело заразительное, и может понравиться многим настолько, что они не вернутся назад или сократят снимаемые площади до минимума».

Хотя офисы в меньшей степени подвержены краткосрочному влиянию, в итоге именно этот рынок может

По прогнозам JLL, годовой объем купленных и арендованных площадей на офисном рынке Москвы в 2020 году снизится и составит 1,2 млн кв. м при прогнозе в начале года – 1,5 млн кв. м. Впрочем, оценки некоторых других игроков еще более пессимистичны. Дело не столько в том, что после «пандемических каникул» бизнесу понравится удаленная работа и все резко сократят офисные площади, но в том, что снимать большую часть офисов может оказаться вообще некому и не для кого – пандемия коронавируса приведет к потере в мире 25 млн рабочих мест, сообщают в Международной организации труда.

измениться сильнее всего, соглашается **Татьяна Дивина**, заместитель руководителя департамента исследований и аналитики Cushman & Wakefield. «Учитывая последние события, офисы многих компаний будут пустовать еще какое-то время, многие пытаются договориться с арендодателем об отсрочке платежей, – говорит **Ольга Широкова**, директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank. – То, насколько ситуация повлияет на рынок, зависит от продолжительности ситуации с удаленной работой, однако в любом случае по ее завершению рынок претерпит изменения – многие компании пересмотрят свой подход к организации рабочего пространства».

По словам Николая Пашкова, генерального директора Knight Frank St Petersburg, большинство собственников уже сейчас идут навстречу арендаторам. «Это логичный шаг, особенно для тех, кто помнит кризисы 2008 и 2014 годов, – считает эксперт. – Сейчас главное – работа, направленная

c R e

на долгосрочное партнерство, а не поиск сиюминутной выгоды. Надо понимать, что работа на "удаленке" и в коворкингах – это нишевое решение, которое применимо не для всех компаний. Поэтому, по нашему мнению, глобального влияния в длительной перспективе на рынок офисов текущая ситуация не окажет. Однако может быть некоторый спад на определенное время в связи с осложнением экономической ситуации».

Сроки большие

По мнению собеседников CRE, ключевым фактором для рынка останутся сроки карантина. Если ограничения продлятся в мае, то ряд арендаторов действительно поставят вопрос не только о скидках и арендных каникулах, но необходимости в этих условиях офисов в принципе. В JLL считают, что увеличение масштабов удаленной работы, вероятно, приведет к снижению коэффициентов использования офисных помещений, при этом наиболее уязвимы будут арендодатели, работающие по краткосрочным договорам аренды. В более долгосрочной перспективе пандемия ускорит внедрение дистанционной работы и инвестиций в совместные технологии, прогнозируют в компании.

Пока же, например, управляющие компании вынуждены сокращать объемы услуг по требованию заказчиков, сообщает Дмитрий Никоноров, директор по развитию RD Management. Это и перенос сроков по выполнению сезонных работ (мытье фасадов и остекления), и отсрочка/перенос сроков по началу оказания услуг на объектах. «УК как компании, работающие в сфере услуг, оказались в числе первых, кого затронула текущая ситуация (падение объемов, сокращение выручки и корректировка финансовых планов), но при этом нам не грозит эффект отложенного спроса, как, например,, для розничной торговли или сектора b2c, который произойдет после снятия ограничений, - размышляет

эксперт. – Но жизнь продолжается: у нас есть обращения от потенциальных заказчиков, мы расширяем сотрудничество с текущими партнерами и, несмотря ни на что, с оптимизмом и интересом смотрим в будущее».

При этом расходы на обслуживание офисов, несмотря на снижение трафика, возросли, отмечает **Кристина Лиморенко**, коммерческий директор «ПРОФИС Недвижимость». Для профилактики на территории БП управляющие компании увеличили частоту влажной уборки общественных помещений, проводят дополнительные мероприятия по дезинфекции с применением специальной бытовой химии, перечисляет г-жа Лиморенко. Заключались и договоры с медицинскими компаниями для того, чтобы иметь постоянно машину скорой помощи на территории крупных объектов; в БЦ оборудовались комнаты для изоляции людей с подозрением на коронавирус. «Но вот количество обращений по аренде офисов снизилось, - сообщает Кристина Лиморенко. – Потенциальные арендаторы предпочли взять паузу для того, чтобы определиться с дальнейшим форматом работы своего штата и, исходя из этого, подобрать нужный объем площадей. Другие решили повременить, ожидая уменьшения ставок в связи с падением деловой активности в целом. Наши брокеры отмечают резкий спад звонков по рекламе».

Глобальные выводы можно будет сделать только спустя какое-то время, соглашается Александр Островский, генеральный директор и член Совета директоров Мetrika Investments. Кризисные явления на офисном рынке проявляются не сразу, а спустя 3–6 месяцев, напоминает эксперт. Но, по его прогнозам, безусловно, можно ожидать падения спроса на офисные площади в связи с замедлением экономического развития в мире в целом и в России, в частности, вплоть до рецессии. «Но я думаю, что в первую очередь нужно говорить о девальвации рубля, – считает г-н Островский. –



Татьяна ДивинаCushman &
Wakefield



Дмитрий Никоноров RD Management



Александр Островский Metrika Investments



Кристина Лиморенко «ПРОФИС Недвижимость»



Сергей ДесятовArtplay

Кстати

В настоящий момент в России отсутствуют какие-либо обязательные требования для управляющих компаний бизнес-центров, администраций коворкингов и аналогичных пространств в связи с пандемией. Так, на территории Москвы защитные меры (в том числе установленные Указом Мэра Москвы от 5 марта 2020 года № 12-УМ (в редакции Указов Мэра Москвы от 10 марта 2020 года № 17-УМ и от 14 марта 2020 года № 20-УМ)) направлены главным образом на предотвращение распространения инфекции среди работников организаций. Таким образом, у московских управляющих компаний существует обязанность не допускать на рабочее место и территорию организации лиц, прибывших из стран, входящих в утвержденный Управлением Роспотребнадзора по городу Москве перечень, а также обеспечить контроль температуры тела и возможность самоизоляции своих работников, однако формально эти требования не распространяются на работников и посетителей арендаторов. В Санкт-Петербурге, в дополнение к изложенному, предпринимателям, работающим в местах массового скопления людей, рекомендуется проводить регулярные мероприятия по дезинфекции. В мировой практике особые требования для управляющих компаний также не распространены. Например, Центр контроля заболеваний США и Агентство общественного здравоохранения Великобритании адресуют свои рекомендации в основном работодателям. Вопросы, связанные с контролем здоровья посетителей офисов, как правило, не затрагиваются. Необходимо отметить, что меры по предотвращению распространения вируса вызывают массу юридических вопросов в сфере трудового права, законодательства о персональных данных (в части сбора информации о состоянии здоровья работников и посетителей) и арендных правоотношений (например, если арендодателю требуется ограничить доступ в помещение для внеочередной дезинфекции и уборки). Стандартных решений пока что нет - слишком часто меняется ситуация и неясен реальный масштаб проблемы.

Источник: Dentons

Данная ситуация в корне отличается от кризиса 2014 года, когда многие обязательства компаний, которые работают в нашем сегменте, были номинированы в валюте, поэтому при падении рубля организации с обязательствами в долларах и евро оказались в очень непростой ситуации. В настоящее время компании, наученные горьким опытом, или уже работают в рублевой зоне, или изначально выстраивали стратегии без так называемого валютного риска. Но на рынке до сих пор есть объекты, которые закредитованы в валюте, и, я думаю, что очередная девальвация рубля прямым образом может негативно повлиять на бизнес владельцев подобной недвижимости. Возможно, у них накопился запас прочности, и они пройдут этот кризис с высоко поднятой головой. В Metrika Investments мы изначально выбрали стратегию финансирования наших проектов исключительно в рублях, кроме того, ставки аренды помещений в объектах нашего портфеля номинированы также в рублях».

Креативный класс

Пока же ряд собственников и арендаторов продолжают обращаться за господдержкой. Так, открытое письмо правительству Москвы направил Союз креативных кластеров (среди членов -Центр современного искусства «Винзавод», Центр дизайна Artplay, дизайн-квартал «Флакон», Центр творческих индустрий «Фабрика»). Авторы письма сообщают, что на их площадках работает порядка 1000 компаний-представителей креативных индустрий. Последствия же кризиса ставят под угрозу само их существование несмотря на готовность площадок предоставлять резидентам различные меры поддержки, в том числе - отсрочки и скидки по уплате аренды. «С учетом заметно увеличившейся финансовой нагрузки Союз креативных кластеров, куда входит Artplay, уже обратился с открытым письмом в правительство Москвы с предложением оперативно разработать комплекс мер поддержки для представителей индустрии, - комментирует Сергей Десятов, генеральный директор управляющей компании Artplay. - В частности, союз просит временно освободить креативные кластеры от уплаты налога на имущество и земельного налога, а также предоставить собственникам, управляющим компаниям и резидентам отсрочку по уплате НДС, налога на прибыль, отчислений от фонда оплаты труда. Все это позволит нам предоставить существенные скидки профильным арендаторам, сохранить максимум рабочих мест и не допустить роста безработицы. Мы со своей стороны быстро и гибко реагируем на изменение ситуации, придерживаемся открытой информационной политики и работаем с каждым из арендаторов в индивидуальном порядке. Сейчас территория центра дизайна Artplay закрыта для посетителей, арендаторы могут попасть в свои офисы по спецпропускам. Расположенные на территории кафе и рестораны работают только на доставку». cRe





Торг уместен

Текст: Алина Арсенина Фото: Архив CRE Торговую недвижимость и ритейл называют одними из наиболее пострадавших от пандемии коронавируса сегментов: до 1 мая закрыты практически все торговые точки, кроме реализующих товары первой необходимости, товары из специального перечня и аптек. Игроки называют ситуацию катастрофической, отмечая: именно в этот, а не в предыдущие кризисы и арендодатели, и арендаторы впервые по-настоящему оказались в одной лодке.

апреля, сразу после выступления Президента РФ и продления режима самоизоляции до 30 апреля, Российский совет торговых центров обратился к В. В. Путину за господдержкой отрасли ТЦ. Авторы обращения, которое подписали собственники более 80 торговых центров, просят о включении торговой недвижимости в список наиболее пострадавших отраслей; снижении ставки НДС до 18%; временной отмене остальных налоговых платежей за 2020 год; временной отмене арендных платежей за земельные участки, находящиеся в госсобственности, на которых расположены ТЦ; распространении мер, принимаемых в отношении МСП, на торговые предприятия всех типов (независимо от формы собственности и т. д.); пересмотре кадастровой

стоимости ТЦ и участков, на которых они расположены, в сторону снижения (исходя из действительной прибыльности объектов); снижении стоимости коммунальных платежей от поставщиков; включении бизнеса по управлению коммерческой недвижимостью в программу субсидирования 2/3 процентной ставки за счет Минэкономразвития и банков; поддержании реструктуризации кредитов государственными гарантиями; введении моратория на внеплановые проверки ТЦ.

По словам авторов письма, уже с начала марта отмечено рекордное снижение посещаемости торговых центров (до 70% посещаемости в предыдущие месяцы), падение или отсутствие

Торговая недвижимость



Борис Кац, директор по развитию сети хобби-гипермаркетов «Леонардо»

- Ситуацию оцениваем как начало полноценного финансового кризиса, как глобальное экономическое потрясение, сравнимое с мировым кризисом 1997–1998 года. Принимаемые карантинные меры приведут к массовым банкротствам, безработице для миллионов человек. Раздача полномочий губернаторам может расколоть страну на удельные княжества. ТРЦ закрыты на карантин. Половина розничных сетей – банкроты. Им нечем платить зарплату и налоги. Помощи от государства можно и не дождаться. Страну ожидает вал неплатежей, ни одного вовремя оплаченного счета. Пострадают почти все. Кризис не пощадит почти никого. В выигрыше будут сельхозпроизводители с экспортным потенциалом (зерно, подсолнечник, соя и т. д.), интернетмагазины, онлайн-игры и онлайн-обучение, сервисы видеоконференций (замена командировок). Катастрофически пострадают туризм, авиа-отрасль, сфера развлечений и проведения массовых мероприятий и розничная торговля непродовольственными товарами. Страну ждет вал криминала. Мы возвращаемся в девяностые годы.

продаж у всех арендаторов, за исключением продовольственных магазинов. С 28 марта в более чем 2000 торговых центров по всей территории страны на 80% площадей коммерческая деятельность приостановлена. Часть торговых центров закрыта полностью. В РСТЦ прогнозируют, что в апреле и последующих месяцах поступление арендной платы сократится на 90%, а кризис платежеспособности компаний-владельцев торговых центров неизбежен. Ситуация уже через несколько дней приведет к невозможности поддержания торговых центров в действующем состоянии и прекращению деятельности наиболее качественных предприятий торговли, общественного питания, сервиса, которые являются важнейшей составляющей экономики. Параллельно потеряют работу до 4 млн человек, занятых в сферах торговли и торговой недвижимости, подсчитывают в РСТЦ. «Мы принимали активное участие в подготовке обращений, цель у них всех одна - обратить внимание властей на то положение, в котором сегодня оказался рынок торговых центров, и получить помощь государства, - делится Акоп Сейсян, исполнительный директор сети районных ТЦ "Ареал". – Без этих мер поддержки рынку торговой недвижимости будет крайне тяжело, и это, повторюсь, очень негативно отразится и на рынке ритейла, и на кредитных организациях. В своем последнем обращении

Путин заявил, что предстоящий месяц карантина будет оплачиваемым для работников, но из чего торговым центрам платить зарплату сотрудникам, если нет дохода? Даже если государство обеспечит минимальную оплату труда, кто компенсирует оставшуюся часть? Ответы на эти вопросы пока непонятны. Мы очень рассчитываем на то, что государство услышит нас и поймет, как важно сегодня поддержать рынок торговых центров».

По словам г-на Сейсяна, несмотря на то, что большинство торговых центров остаются открытыми, чтобы обеспечить продажи работающим арендаторам и получить хоть какую-то аренду, собственники ТЦ близки к кризису платежеспособности. Учитывая, что практически все торговые центры в России строились с привлечением кредитных денежных средств и общий кредитный пакет оценивается на уровне 2 трлн рублей, сложившиеся экономические условия могут привести к невозможности своевременного и полного исполнения обязательств перед банками, а значит - к переделу собственности, когда многие владельцы будут вынуждены продавать свои активы или отдавать их за долги. По мнению Акопа Сейсяна, в итоге ситуация критична для всех: и для ритейлеров, которые чувствительны к потребительскому спросу и к посещаемости ТЦ, и для владельцев ТЦ, которым нечем обслуживать финансовые обязательства, и для банков, которым точно не нужны «пустые коробки», поэтому выход нужно искать немедленно и сообща.

Городские цветы

По словам Киры и Рубена Канаян, основателей Kanayan Retail & Development Consulting, эпидемия обнажила сразу несколько острых для общества и рынка моментов. «С точки зрения урбанистики - опасность высокой концентрации застройки (как жилой, так и общественной) и сверхвысокой плотности населения в новых районах, - перечисляют эксперты. -Когда происходят разные неприятные события, почему-то в них всегда в первую очередь обвиняют торговлю. Так и сейчас: предложили не ходить в торговые центры, в магазины. Зададим вопрос: разве в торговых центрах наблюдались самая высокая проходимость и самая большая плотность людей? Соответственно, самая высокая опасность заражения? Вовсе нет. Ни один из самых популярных ТЦ не может похвастать таким же трафиком, как станции московского метрополитена! И ни в одном ТЦ или магазине вы не встретите такой же плотности и скученности людей. Эти показатели различаются в разы. Если сравнивать количество человек на кубический метр пространства, разница еще больше. По плотности человек на квадратный метр опасность представляют также крупные многоэтажные офисные центры и высокоэтажные жилые новостройки. Если вспыхнет более мощная эпидемия, они вообще могут превратиться в настоящие "могильники". Размеры квартир в некоторых новостройках столь малы, что заточение в собственной квартире превратится для жителей в настоящую пытку. Кроме этого, в квартире нет места, чтобы хранить запасы продовольствия, во многих - нет балконов, а на верхних этажах люди даже не имеют возможности открыть окна и проветрить помещение».

Под большим вопросом и предложение урбанистов отказаться от личного транспорта в крупных городах в пользу общественного, указывают Кира и Рубен Канаян. По их

словам, сейчас в Европе и США наблюдается обратная тенденция, люди предпочитают личный транспорт. «Затем - несостоятельность мнения, что интернет-торговля сможет полностью заменить магазины и ТЦ, продолжают эксперты. - Первый момент: при отказе от социализации у человека существенно снижаются потребности, они сводятся к базовому обеспечению жизнедеятельности. Еда, медикаменты, средства гигиены и другие товары частого спроса с доставкой на дом, без сомнения, заказывают. Однако по другим товарным категориям, в первую очередь - модные товары, парфюмерия, будет происходить очень большой спад. Зачем заказывать одежду через интернет, если в ней некуда пойти? Зачем нужны услуги онлайн-тренера, косметолога, диетолога, если негде покрасоваться? Зачем новый смартфон с отличной камерой, если не едешь в отпуск, не посещаешь интересные мероприятия, и выкладывать в соцсети особенно нечего? Все это приведет к снижению спроса и, соответственно, сокращению производства. Да, сейчас на фоне падения спроса на парфюмерию Бернар Арно, например, сделал гениальный ход: загрузил свои производственные мощности выпуском антисептика вместо духов. Но у производителей в других отраслях просто может не быть альтернативы».

Кроме того, очевидной стала и логистическая проблема: многократное возрастание логистических связей при доставке товара каждому отдельному покупателю. Во время эпидемии курьеры, курсирующие по различным районам города и пользующиеся общественным транспортом, могут стать распространителями болезни, указывают Кира и Рубен Канаян. Параллельно в условиях большой зависимости от курьеров их услуги могут существенно подорожать. «В целом, на наш взгляд, лучшее решение для предотвращения эпидемий на перспективу – это планировочные и инженерные решения для общественных



Акоп Сейсян ТЦ «Ареал»



Кира КанаянKanayan Retail
& Development
Consulting



Рубен Канаян Капауап Retail & Development Consulting



Ольга Яруллина S.A. Ricci

Торговая недвижимость

зданий, – убеждены Кира и Рубен Канаян. – С точки зрения планировки – разработка новой схемы для торговли, при которой будут минимизироваться скопление людей и их контакты друг с другом и с торговым персоналом. Мы уже разработали варианты таких перепланировок, и, если будет необходимость, можем помочь ритейлерам внедрить их. Также возрастает актуальность полностью или частично автоматизированных микрорайонных торговых центров "у дома". Благодаря им сократятся лишние контакты и передвижения для удовлетворения повседневного, базового спроса. Затем – инженерные

системы: системы обеззараживания воздуха, подобно тому, как происходит дезинфекция воды в современных плавательных бассейнах и в аквариумах. Вспомним, что в прошлом веке от многих эпидемий человечество избавила самая обычная канализация с септиками. Благодаря этим решениям торговые объекты смогут полноценно отреагировать на серьезную эпидемиологическую ситуацию».

Двое в лодке

По прогнозам JLL, глобальные розничные компании должны быть готовы к периоду повышенных рисков



Дмитрий Азаров, генеральный

генеральныи директор и совладелец Lush в России – Недавно попалась цитата Дэвида Рокфеллера 2006 года: «Мы находимся на краю глобального преобразования. Все, в чем мы нуждаемся, – это правильно организованный мегакризис, и нации примут новый мировой порядок». Похоже, нам именно это приходится сейчас наблюдать, но ведь человечество развивается через кризисы. В прошлом это были войны, а теперь – пандемия и экономический кризис. Интересно наблюдать, как люди реагируют на эти обстоятельства. Это проявляет людей очень сильно и позволяет понять, на кого можно рассчитывать, а на кого – не стоит. В такой ситуации они проявляют те качества, о которых в обычной жизни мы могли бы и не узнать.

Интересна и реакция государства на происходящие события — пока это беспомощность и шараханье из стороны в сторону. Действия, которые предпринимаются, на мой взгляд, находятся вне правовой базы. Большинство людей, особенно бизнес, находятся в растерянности. Мы не видим никакой помощи. Пока единственное — освободили от аренды арендаторов госимущества и сочли форс-мажором срыв поставок по госконтрактам. Угадайте, кому это выгодно? Если же говорить о ритейле, очевидно, что количество арендаторов «просядет», и это случится по двум причинам: уменьшится количество арендаторов из-за того, что многие разорятся; вырастет онлайн-торговля. Следствием этого может стать снижение ставок аренды. Многое зависит от мудрости, которую проявят арендодатели. Они могут постараться «выжать» сейчас по максимуму и остаться потом без арендаторов.

Пока рано давать какие-либо серьезные оценки, но можно понять масштаб, если представить, что на сегодняшний день у нас уже в течение недели нулевой оборот в облайнрознице, при этом мы не уволили ни одного сотрудника, а переговоры с арендодателями почти нигде не дали понятных результатов по снижению аренды. У Lush есть магазины в 48 странах, и мы знаем, что регуляторы везде реагируют по-разному — где-то обеспечивают бизнесу арендные каникулы, а где-то оставляют это на откуп арендодателей и арендаторов — государство не вмешивается в их взаимоотношения (так происходит, например, в Англии и в Австралии). Но там государство оказывает беспрецедентную поддержку бизнесу, в том числе в форме налоговых льгот и поддержки оплаты труда сотрудников предприятий. В денежном выражении это сотни миллиардов долларов — в десятки, а то и сотни раз больше того, о чем говорят у нас.



отмечено снижение посещаемости торговых центров уже с начала марта 

Наталья Якименко, генеральный директор Lynks Property Management

- Коронавирусная инфекция, обнаруженная в конце декабря 2019 года в городе Ухань, в России вышла на новый уровень 28 марта 2020 года. Вынужденные меры по прекращению работы непродовольственных магазинов стали существенным ударом для финансовой системы страны в целом и отрасли торговой недвижимости в частности. Остановка работы многочисленных предприятий в сочетании с дальнейшим неблагоприятным положением на нефтяном рынке, ростом индекса страха среди населения и снижением его экономической активности, безусловно, сильно ударит по российской экономике и может привести к ее рецессии.

Что касается торговых предприятий, то каждый день простоя влечет огромные потери как для девелоперов, так и для ритейлеров. Особенно трудно приходится малому и среднему бизнесу. Я думаю, многие из них не переживут режима изоляции. Всем, кто пытается остаться «на плаву», приходится очень много трудиться и буквально изобретать выходы из сложившейся ситуации (запустить онлайн, расширить ассортимент, решить проблемы с доставкой, утрясти множество юридических аспектов, а также пробиваться сквозь дико возросшую конкуренцию). Наша компания (являясь членом Российского совета торговых центров) в начале этого месяца поддержала инициативу в подготовке письма «О государственной поддержке отрасли торговой недвижимости» на имя Президента Российской Федерации. В нем предложены меры, которые позволят сохранить торговую инфраструктуру в функционирующем состоянии, а также готовность сформировать рабочую группу из представителей компаний собственников объектов торговой недвижимости для взаимодействия с Правительством $P\Phi$ по выработке решений для спасения бизнеса. Повторюсь, остановка деятельности непродовольственных магазинов фактически означает полное закрытие ТЦ. В среднем объекты потеряли не менее 50-70% посещаемости. Конечно, специфика проекта играет роль. Например, ТЦ, который является частью МФК, чувствует себя чуть лучше, так как за продуктами люди могут сходить условно «в тапочках», не покидая подъезда. Или ТРЦ «Бутово Молл», который расположен в зоне сложившейся плотной жилой застройки и имеет большой качественный гипермаркет «у дома», - это также поддерживает посещаемость. И еще: я считаю, что все разговоры о том, что кризис – это время возможностей, больше мотивирующие, нежели реальные. Тех, кто выиграет от общемирового кризиса, – их очень мало. Однако после каждой кризисной волны игроки рынка недвижимости становятся более гибкими. Нам необходимо более внимательно относиться к расходам, искать и пробовать новые пути развития, по-новому выстраивать коммуникацию с ключевыми клиентами и конечными потребителями. Вот эти вещи оттачиваются в кризис. Это его единственное, пожалуй, позитивное влияние.

для денежных потоков и увеличения операционных расходов в результате падения потребительского спроса и перебоев в работе цепочек поставок. Защита денежного потока остается крайне важной для всех ритейлеров, и особенно – для тех операторов, которые имеют низкую маржу прибыли.

Однако, что касается пересмотра условий аренды, то собеседники CRE отметили: пока «все очень индивидуально». «В наших районных ТЦ "Ареал" мы

разделили арендаторов на несколько групп, и в зависимости от группы предлагаем им те или иные меры поддержки, – рассказывает Акоп Сейсян. – Так, общепит (ему сейчас разрешено работать на доставку) мы перевели на процент с оборота, полностью убрав фиксированную часть. Небольшие продуктовые магазины, которые не предоставляют прозрачную отчетность, мы не переводим на процент с оборота, но даем скидку по аренде в размере 20–25%

Кстати

Склады начинают играть все большую роль, отнимая рынок у традиционной торговли. На протяжении нескольких последних лет развитие онлайн-ритейла оказывало все большее влияние на развитие складского сегмента. В условиях самоизоляции и повышенного спроса стали очевидны ограничения сегмента по масштабированию бизнеса и срокам исполнения заказов. Это приведет к дальнейшему росту спроса на складские помещения со стороны торговых операторов, а также будет стимулировать развитие городской логистики.

Источник: Cushman & Wakefield

от прежней ставки. Арендаторам, которым сейчас разрешено работать, но которые при этом приняли решения закрыться, ставка будет начисляться в полном объеме - это ломбарды, офисы микрозаймов, связь- и телекомоператоры. В свою очередь, ритейлеры, которым работать нельзя (fashion-ритейл), получат арендные каникулы. А один из наших фуд-операторов, расположенных на верхнем этаже, решил для удобства организации самовывоза и доставки перенести кассу на первый этаж ТЦ. Мы без проблем пошли на это, и сейчас выделяем ему место для установки кассы, делаем разметку, чтобы обеспечить посетителям в очереди безопасную дистанцию, организуем пространство для дезинфекции».

По словам Акопа Сейсяна, в «группе риска» сейчас почти все арендаторы, кроме, разве что, продуктовых ритейлеров. Что касается продовольственных товаров, то и им не избежать снижения среднего чека – люди будут покупать более дешевые аналоги того, к чему привыкли. «Кроме того, пока посещение продуктовых магазинов и аптек для конечного потребителя сопряжено с рисками: во-первых, заболеть

(пусть и не всегда коронавирусом, ведь, помимо этого, есть и другие заболевания, прогрессирующие в весенне-осенний период), а, во-вторых, попасть "под разбирательства" с правоохранительными органами, – говорит Ольга Яруллина, директор департамента торговой недвижимости S. A. Ricci. – Рекомендованные Роспотребнадзором меры выполняются частично по мере возможности. Усилен дезинфекционный режим, однако кассиры и продавцы во многих магазинах продолжают работать без перчаток и масок. С масками до сих пор наблюдаются перебои».

Модный приговор

Особенно непростые времена ждут сегмент fashion. Во-первых, непонятно, когда откроются границы и будет восстановлено производство/поставка товаров из Китая, который, хотя и говорит о завершении пандемии внутри страны, но сейчас боится второй «завезенной» волны эпидемии, указывает Акоп Сейсян. Во-вторых, сильно просядет потребительская активность.

Пока сегменты моды, парфюмерии и косметики перешли практически на военное положение, моментально реагируя на глобальные потребности мира в результате пандемии. Так, LVMH переориентировала парфюмерные фабрики для производства спиртового геля и других антисептиков, Miroglio Group в Италии перестроились на производство медицинских масок. Основатель American Apparel также переориентировал швейные фабрики для изготовления масок. О готовности и начале производства масок и антисептиков заявили также ряд российских компаний - например, Bosco di Ciliegi и Faberlic. Компания Lush, пока были открыты магазины, предлагала в любом городе и в любом своем магазине возможность тщательно вымыть руки с мылом. «Но мировая экономическая турбулентность негативно повлияет на всех - если в 2015 году это был локальный рублевый кризис, то текущая ситуация совсем иная, - вздыхает Анна Лебсак-Клейманс, генеральный директор Fashion Consulting Group. -В 2015-2016 годы многие международные компании имели возможность сдерживать рост цен, работая на российском рынке как на "низкомаржинальном", и компенсируя убытки продажами на других рынках. Нынешняя жесткая ситуация вряд ли позволит им "спонсировать" российский рынок лояльными ценами. Помимо того, что уже 2019 год завершился снижением индекса





Руслан Сухий, профессиональный инвестор в доходную недвижимость, руководитель YouTubeканала «Рентавед»

– Вряд ли в текущем году что-то сможет повлиять на стрит-ритейл более значимо, чем очередной обвал рубля и эпидемия коронавируса. Под давлением данных процессов в настоящий момент для сегмента уличной торговли наступило, мягко говоря, не лучшее время. Из-за вспышки вируса и мер по его сдерживанию сначала уличная торговля потеряла туристов, а затем большая часть заведений и вовсе закрылась на карантин более чем на месяц. Фактически весь сегмент стрит-ритейла, за исключением продуктовых магазинов, аптек, отделений банков, зоомагазинов и заведений общепита, работающих на доставку, оказался под серьезным ударом. Сейчас рынок замер в ожидании, что будет дальше. Нет сделок, нет просмотров, поскольку никто не выезжает из дома. Арендаторы помещений стрит-ритейла, чьи заведения закрылись, обращаются за пересмотром условий по арендным ставкам. Собственники на это реагируют по-разному: одни готовы идти на уступки, другие заняли жесткую позицию.

Во второй группе – крупные игроки, в портфеле которых большое количество помещений в хороших локациях. Они понимают, что в случае потери арендатора оперативно найдут ему замену на такую же арендную ставку после стабилизации ситуации. Также не идут на уступки собственники помещений, проживающие за границей. Свой доход они переводили в валюту, а из-за обвала курса уже в значительной степени потеряли в прибыли. Небольшие игроки, собственники одного-двух торговых помещений, более гибкие и готовы договариваться. Они уже предоставляют скидки арендаторам на ближайшие два месяца. Кто-то -30%, кто-то – 50%. А для ряда арендаторов в Москве собственники помещений установили величину арендной ставки за апрель в 1 рубль. Также, кроме скидок, на рынке рассматривают вариант перехода с фиксированной на гибкую арендную ставку, которая будет рассчитываться как процент от выручки. Поэтому в краткосрочной перспективе будем наблюдать снижение арендных ставок. Позже, когда ситуация стабилизируется, ставки начнут корректироваться в сторону роста. А во второй половине года с учетом ослабления национальной валюты ставки в рублях на аренду помещений стрит-ритейла даже немного вырастут относительно текущих. В целом, полагаю, складывающаяся ситуация не повлияет на стоимость недвижимости формата стрит-ритейл, а отразится на ее доходности. Если ранее данные активы приносили владельцу 10-12% годовых, то сейчас вполне возможно, что доходность упадет до 6-8% на вложенный капитал, то есть до уровня доходности в ведущих европейских странах.

потребительской уверенности, начало 2020 года также не способствует покупательскому оптимизму. Надежды на быстрое завершение распространения вспышки вируса не оправдались. Не менее важным драматически негативным фактором стало обрушение рубля. Нестабильность внутренней валюты оказывает прямое негативное воздействие на потребительские настроения. Экономическая турбулентность повышает уровень тревоги за свои финансовые перспективы, а глобальное увеличение карантинов крайне негативно влияет на планы посещения общественных мест, концертов,

выставок, планы участия в массовых мероприятиях. Весь этот комплекс факторов негативно влияет на потребность в приобретении новой одежды, приоритеты в личных тратах перемещаются к другим, более значимым позициям».

По словам Анны Лебсак-Клейманс, в итоге рынок ждет усиление тренда перетекания покупателей в онлайн-каналы, поиск альтернатив, предлагающих «низкие цены», дальнейшее снижение покупательской активности,



Михаил Петров, генеральный директор Smart Estate Moscow

– Мне сложно оценить, от чего больше страдает экономика – от количества заболевших и недееспособных людей или от паники. Очевидно одно – нет доверия к массовой информации – отовсюду получаешь разную информацию. Подрыв экономик многих стран Европы, и без того ослабленных институтами глобализации, на мой взгляд, фатален.

До официальной приостановки деятельности большинства арендаторов ТЦ управляющие компании не спешили с мерами поддержки торговому бизнесу даже на снижении трафика, которое наблюдалось в Москве и Санкт-Петербурге за две недели до официального обращения властей. На мой взгляд, это демонстрирует отсутствие достаточных компетенций и инертную позицию управляющих и в новом периоде после открытия ТЦ. Необходим пересмотр базовых принципов определения предпринимательских рисков сторон — кто и все-таки за что должен отвечать. Определенно, ТЦ должны взять наконец на себя полную ответственность за трафик посетителей. Злую шутку играет и принцип заявительного порядка обращения арендатора к арендодателю. Из-за количества обращений разного качества и вынужденной эскалации тона общения арендатора, арендодатель стал невосприимчив к обращениям. Сегодня стало очевидно, что ответственность за происходящее придется нести предпринимателям, в такое время потребуются объединение усилий и максимальная поддержка друг друга.

Если об отдельных сегментах, то коронавирус может стать палочкой-выручалочкой для вымирающих сетей гипермаркетов. На мой взгляд, ажиотаж на продукты долгого хранения (крупы, макароны, консервы) будет только нарастать. Ну и аптеки уже распродали все складские запасы масок и антисептиков наружного применения.

снижение доли расходов на обувь и одежду в потребительской корзине. В случае дальнейшего снижения курса рубля цены будут неизбежно расти, но изменения цен начинаются не с одежды, а с цен на базовые товары потребительской корзины - на продукты питания. «Более всех пострадал fashion - вещи и одежда сейчас просто не нужны, – соглашается Ольга Яруллина. – Был всплеск покупок электроники из-за падения рубля, но длился он 1–2 недели. И, напротив, онлайн-кинотеатры на фоне "сидим дома" набирают популярность. Арендаторы вообще по максимуму стараются использовать возможности онлайн-торговли. Те, кто еще вчера не взаимодействовали с агрегаторами доставки, сегодня оперативно заключают договоры. Но в целом фраза Дмитрия Медведева становится как никогда актуальной: "Денег нет, но вы держитесь". Для многих сетей созданные условия равносильны гибели. Сколько времени они смогут продержаться: месяц-два? А для кого-то даже недельный простой при условии отсутствия оборотов - уже ситуация патовая. Микро- и мелкие предприятия, скорее всего, кризис не переживут. Держать сотрудников и платить аренду в месяц "простоя" – запасов нет почти ни у кого. Пострадает сильно и средний бизнес».

По оценкам Ольги Яруллиной, в итоге арендодатели могут лишиться 30% арендаторов. А значит, впереди – новая волна ротаций арендаторов и пересмотр арендных ставок, прогнозирует эксперт. Впрочем, рост вакансии будет сдерживаться снижением строительной активности, а также тем, что основную часть площадей в ТЦ занимают крупные международные и федеральные игроки, многие из которых внесены в список системообразующих компаний, полагают в Cushman & Wakefield. «Отличие этого кризиса от других - в более консолидированной позиции участников отрасли, в единении, в более активном взаимодействии с государством, - считает Акоп Сейсян. - За последние несколько дней мы принимали участие в подготовке нескольких отраслевых писем для правительства РФ, в которых совместно с другими участниками рынка просили о системной поддержке нашего рынка. Более цивилизованными становятся и отношения между ритейлерами и собственниками. Проявлять несгибаемый характер уже мало кто решается, почти все понимают, что мы сейчас очень зависим друг от друга, и нужно находить совместные

c R e

Кстати

В Москве освободят от всех имущественных платежей собственников коммерческой недвижимости, которые снизят не менее чем в два раза арендную плату для арендаторов. По словам заместителя мэра по экономической политике и имущественноземельным отношениям Владимира Ефимова, дополнительные меры поддержки для таких компаний составят 8,6 млрд рублей. Правительство Москвы приняло два пакета мер поддержки, указывает г-н Ефимов: так, была предоставлена отсрочка по уплате налога на имущество и земельного налога для организаций, которые попали в сферы, наиболее пострадавшие от складывающийся ситуации.

компромиссы». «Мы ожидаем, что летом будет небольшое оживление, а к осени, если ситуация с коронавирусом разрулится, люди должны возвращаться в ТЦ, размышляет, в свою очередь, Светлана Ярова, руководитель департамента брокериджа коммерческой недвижимости компании RRG. - Сначала начнет восстанавливаться спрос на так называемые товары первой необходимости - отложенные товары. Например, дети растут, рано или поздно родители пойдут покупать канцелярию к школе, обувь, потому что она тоже снашивается, сейчас какие-то покупки отложены. Плюс - часть денег не потрачена на отпуска, на запланированные поездки, и мы уже видим сейчас, что покупатели реинвестируют свои средства в какие-то долгосрочные свои задачи, например, в строительство и обустройство домов, квартир, в покупку крупногабаритной техники, гаджетов, чтобы сохранить и не потерять деньги. Кроме того, есть опасения, что на росте

валюты поднимутся цены. Соответственно, для того, чтобы ТЦ восстанавливались, во-первых, нужно находить компромиссы сейчас и выстраивать линию на будущее, стратегию маркетинговых активностей, которые позволят людям приходить и покупать необходимое. Например, арендаторам согласовывается скидка на определенный период, а взамен предоставляется, скажем, на ежемесячной основе процент от оборотов, плюс арендаторы могут быть активно вовлечены в маркетинговую политику ТЦ. Второй момент: должны остаться в ТЦ все меры защиты еще на долгое время. И санитайзеры, и чистые туалеты, и дополнительные салфетки, и средства уборки территории никуда это не нужно убирать».

Впрочем, даже самый оптимистичный сценарий будет сегодня довольно пессимистичным, резюмирует Акоп Сейсян. «Даже беспроцентные кредиты, если на них решится государство, помогут, увы, не всем, - убежден эксперт. - Так что в ближайшей перспективе нас ждут полупустые ТЦ, банкротства в сегменте ресторанного бизнеса, серьезное уменьшение магазинов y fashion-операторов. Все непродовольственные сети, думаю, будут оптимизировать бизнес всеми возможными способами, но ни о каком развитии и экспансии как минимум до осени не может быть и речи. "Недоговороспособные" ТЦ потеряют большую часть арендаторов, и им будет очень непросто восстановиться после. Однако если государство поможет девелоперам, это позволит последним поддержать своих ритейлеров и не потерять права собственности на объект. А значит - кризис будет преодолимым». cRe



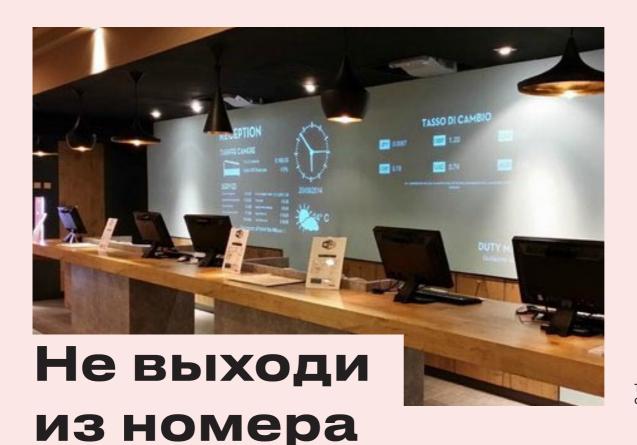
Анна Лебсак- КлеймансFashion Consulting
Group



Светлана Ярова RRG



площадей в более чем 2000 торговых центров по всей территории страны с 28 марта коммерческая деятельность приостановлена.



Текст: Екатерина Реуцкая Фото: Архив CRE

Потери мировой индустрии туризма от коронавируса в 2020 году могут достичь триллиона долларов США – уже сейчас они составляют \$600 млн. По оценкам президента Всемирного экономического форума Булута Багчи, работу в этой сфере могут потерять не менее 50 млн человек. Дальнейшая судьба отрасли будет зависеть от целого ряда факторов: как долго продлится пандемия, как быстро будут открыты границы и восстановлено авиасообщение, но главное – захочет ли мир снова путешествовать. Пока же только гостиницы Москвы и Петербурга теряют в день по 258 млн рублей, резюмируют аналитики Rusland SP Hospitality. В случае введения режима чрезвычайной ситуации ежедневные убытки гостиниц двух столиц составят 317,3 млн рублей.

о словам Людмилы Фроловой, руководителя Rusland SP Hospitality, в связи с отменой мероприятий, снижением деловой активности, запретом на въезд иностранных туристов гостиничные рынки уже сейчас терпят крах. Всего в Москве 83 тысячи номеров, средняя загрузка отелей Москвы в марте снизилась с 60% до 15%, ADR

снизился до 4000 рублей. При средней загрузке в марте в 60% и ADR в 5200 рублей рынок бы генерировал 260 млн рублей в сутки. Таким образом, выручка гостиниц Москвы на текущий момент упала до 50 млн рублей в день, а ежедневные убытки достигли 210 млн рублей. Что касается гостиничного рынка Санкт-Петербурга, то сейчас он насчитывает 23 300 номеров. Средняя загрузка в марте обычно составляет 60%

при ADR в 4100 рублей. Таким образом, плановая выручка отелей северной столицы составила бы около 57,3 млн в день. В данный момент средняя загрузка упала до 18%, а ADR - до 2200 рублей. Соответственно, ежедневные убытки составляют 48,1 млн рублей. «Авиасообщение между странами закрывается - небо опустело, - делится Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate. - Некоторые международные авиакомпании были вынуждены выполнять так называемые "рейсы-призраки" без пассажиров, чтобы не потерять слоты на посадку, стоянку и взлет в европейских аэропортах. Британская компания Flybe объявила себя банкротом из-за коронавируса. Авиакомпании несут колоссальные убытки. При этом некоторые идут на меры сокращения штата сотрудников, например, компания AirBaltic». «Гостиничная индустрия находится под давлением коронавирусной пандемии, - соглашается Ольга Широкова, директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank. - В начале года это было связано главным образом с запретом на въезд китайских туристов в страну. Китай является лидером по объему въездного туризма начиная с 2014 года. Во второй половине февралямарте данная тенденция дополнительно усугубилась отменой деловых и спортивных мероприятий, ограничением на въезд в страну и перемещениями внутри страны, а начиная с 28 марта - закрытием курортов и пансионатов на срок до 1 июня».

По итогам I квартала 2020 года в Knight Frank ожидают снижения средней загрузки в Москве примерно в 2 раза относительно аналогичного показателя прошлого года. Чтобы снизить издержки, гостиницы пока предлагают снимать номера «для самоизоляции» в долгосрочную аренду, а операторы и владельцы отелей пытаются договориться о мерах поддержки от государства. «Сейчас все зависит от того, сколько

в итоге продлится карантин в России и других странах, - считает Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg. – Длительного бронирования, скорее всего, не будет, а решения о поездках будут приниматься оперативнее. Серьезная конкуренция приведет к корректировке ставок, особенно в недорогом сегменте». «В марте текущего года загрузка среди отелей верхнего ценового сегмента снизилась на 65% по сравнению с показателями марта прошлого года, - делится, в свою очередь, Александр Бобылев, генеральный директор, председатель правления ООО "Балчуг". – Доходы гостиниц упали более чем на 60%. В завершающей декаде марта загрузка составляла 6-9%, в последние дни месяца 5-6%. В апреле прогнозируется загрузка на уровне 5-7%, май также не обещает значительных улучшений. На сегодняшний день мы видим одномоментный коллапс спроса – рынок переживает настоящий "идеальный шторм". Вдобавок мы имеем завершение І квартала, который традиционно не является лучшим финансовым периодом в течение года, и падение курса рубля, что вкупе ведет к нехватке ликвидных средств у предприятий. Проблема носит поистине всеобщий характер».

По словам Александра Бобылева, сложившаяся сегодня ситуация представляет более печальную картину, чем кризис 1998 года: ввиду отсутствия спроса все игроки гостиничного рынка одномоментно достигли дна, при этом падение до нулевого уровня случилось буквально за 1-2 декады. Дальнейшей возможности для падения у рынка уже физически нет, а сделать однозначный прогноз о продолжительности не представляется возможным. «Но могу предположить, что период пребывания, "трепыхания" гостиничных предприятий на дне продлится еще минимум три месяца, ведь кризис будет накрывать другие отрасли, - указывает Александр Бобылев. - Далее будет



Людмила Фролова Rusland SP Hospitality



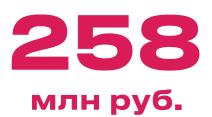
Ольга Широкова Knight Frank



Александр Бобылев ООО «Балчуг»



Вадим Прасов УК «Альянс Отель Менеджмент»



теряют в день гостиницы Москвы и Петербурга



Алексис Деларофф,

главный операционный директор подразделения Accor New East Europe (Россия, СНГ, Грузия, Украина, Турция и Израиль); генеральный директор ООО «Рашэн Мэнэджмэнт Хотэл Кампани»

– Ситуация очень плохая – как никогда. Отели закрываются – этого никогда не было. На наш взгляд, REVPAR отелей к концу году будет как минимум на 50% меньше? чем в 2019 году. Что касается господдержки, то, конечно, вера умирает последней, но жаль, что бизнесу надо нести ответственность за оплату сотрудников в течение пяти недель. Откуда взять деньги, если выручка на нуле? Банки должны давать кредиты под 0%, а не зарабатывать на этом. В Европе господдержка сотрудников очень хорошо работает и помогает. Что касается прогнозов, то на данный момент брони в Сочи на июнь и дальше – очень мощные. По Санкт-Петербургу, если карантин снимут, может быть, удастся спасти сезон, но я сомневаюсь, что до сентября что-то произойдет.

возможен "отскок" с попыткой найти новое равновесие. Озвучиваемые и предпринимаемые меры секторальной поддержки со стороны государства на сегодняшний день не являются своевременными, комплексными или достаточными».

По мнению г-на Бобылева, сегодня задача гостиничной отрасли – найти эффективные механизмы с тем, чтобы сохранить средства в руках предприятий. В связи с этим лидеры гостиничной и ресторанной отраслей, в том

числе ООО «Балчуг», создали «беспрецедентное по количеству подписантов» обращение к Правительству Российской Федерации, где представили предложения по антикризисным мерам налоговой, финансовой и административной поддержки. Распределенные на две части – первоначальный (с 1 марта по 30 июня 2020 года) и последующие периоды (возможное продление до 30 сентября 2020 года или до 31 декабря 2020 года) – меры в случае их применения предоставят гостиничным предприятиям возможность сберечь финансовые средства, сохранить рабочие места и исполнить необходимые



Екатерина Лисовская,

генеральный директор отельного оператора PLG — Эпидемия коронавируса, трансформировавшаяся в пандемию, оказывает серьезное влияние на индустрию гостеприимства в России. При этом объявленная пандемия является юридическим форс-мажором, поэтому деньги за отмену бронирования должны возвращаться в полном объеме. Рушатся туристические цепочки (системный регулярный продукт, который гарантирует, что большая часть номерного фонда будет выкуплена). По сути, высокий сезон в России сорван. В этих условиях отельеры подсчитывают убытки и готовятся максимально экономить: сокращать или полностью отказываться от аутсорсинга, отправлять персонал в вынужденный отпуск, снижать все операционные расходы. До конца года в Петербурге, да и во всей стране, не ожидается всплеска туризма. Скорее всего, отрасль начнет восстанавливаться не раньше апреля-мая 2021 года. Но по окончании пандемии мы увидим отложенный спрос, и цены на гостиничные номера поползут вверх.

c R e



Николай Пана, заместитель директора департамента по развитию апарт-отелей

Becar Asset Management

— Уже сейчас можно прогнозировать, что гостиничный рынок Санкт-Петербурга по результатам 2020 года недоберет около 10–15% годового объема выручки. Можно предположить, что в Москве ситуация не будет сильно отличаться.

Ограничения затронули все сегменты рынка — корпоративный, индивидуальный и групповой туризм, но есть и оптимистичные прогнозы. Сейчас большие надежды возлагаются на внутренний туризм: многие эксперты рынка прогнозируют, что ввиду отмены/переноса крупных мероприятий российский турист, который ранее не мог себе позволить посетить Москву или Санкт-Петербург из-за завышенных цен на размещение, увеличит свою активность. Более того, вполне вероятно, что позитивно отработают курортные регионы России — Краснодарский край и Крым. Отдых никто не отменял, и русский турист теперь скорее выберет наши курорты, чем рискнет отправиться в Европу.

обязательства. Так, на первом этапе среди комплекса шагов предложена отсрочка на один календарный год без начисления процентов и/или пени по налоговым платежам и мораторий на проведение мероприятий государственного и муниципального контроля, а также на назначение в первоначальный период любых, включая повторные, налоговых проверок, проверок ПФР, ФСС, ФОМС (за исключением проверок, связанных с их ликвидацией) в отношении любых налогов, сборов и страховых взносов и на применение любых способов обеспечения исполнения обязанности по уплате. На втором этапе стоит задача спасти те предприятия, которые имеют возможности для постепенного восстановления.

Вадим Прасов, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент», вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России, называет введенные государством меры

3-10_% составит загрузка открытых отелей в апреле в России



Виктор Федотов, гид-экскурсовод по старинным домам в Санкт-Петербурге

- На данный момент ситуация в стране плоха не только для гидов, но и вообще для всего малого и среднего бизнеса. Просто гиды почувствовали это в первую очередь. Музеи закрыты, туристов практически нет. Все это произошло в столь короткое время, что не было возможности создать какую-то «финансовую подушку». Послабления и поддержку сейчас просят отельный бизнес, ресторанный, экскурсионный, но реальной помощи пока что никому не оказали. Что касается меня, то я теперь провожу онлайнэкскурсии: иду по улицам и веду трансляцию, показываю здания и рассказываю о них. Аудитория, к счастью, есть, эфиры привлекают внимание. Безусловно, есть и критика, но я не вижу другого выхода — многие из нас оказались брошены на произвол судьбы.



в разрезе объявленной пандемии губительными для бизнеса. «В отличие от европейских стран, находящихся в условиях карантина и при этом обеспечивающих субсидирование и поддержку пострадавших отраслей со стороны государства, в нашем случае мы наблюдаем совершенно иную картину, - поясняет эксперт. - Фактически объявленный карантин (названный самоизоляцией), закрытые законодательно на уровне регионов 100% ресторанов и кафе, порядка 65% отелей, как и многие другие субъекты бизнеса, оставлены наедине со своими проблемами. Озвученные меры поддержки для подавляющего большинства - не более чем отложенная смерть. В условиях отсутствия выручки (в марте падение гостиничного рынка, в зависимости от региона, составляло от 70 до 100% к запланированным показателям, в апреле загрузка в остающихся местами открытыми отелях составит 3-10%) отсрочка по налогам, в перечень которых к тому же не вошел НДС (а региональные налоги

находятся в ведении региональных администраций, которые по-разному подходят к поддержке бизнеса), не является существенной помощью бизнесу. Особенно – на фоне налоговых каникул в Европе».

По оценкам Вадима Прасова, те из игроков, кто не закрылся, в последней декаде марта имели загрузку от 2 до 15%. Прогноз на апрель – от 1 до 8% загрузки. «Гостиничный, ресторанный и туристский бизнес в России на сегодняшний день уже на 30% мертв, – резюмирует Вадим Прасов. – К концу апреля эта цифра вырастет до 70%. Работу в индустрии потеряют порядка 1,5–2 млн человек».

Пока же пытающиеся «выжить и пережить» отели продолжат сдавать «номера для самоизоляции», осваивать рынок долгосрочной аренды (часто - дешевле квартир) и вообще делать предложения, от которых невозможно отказаться. Например, отель «Балчуг Кемпински Москва» до 30 апреля объявил специальные цены на все категории номеров, включая 50% от стоимости люксов, повышение категории до номера с видом на Красную площадь и завтрак в номер. «На данный момент мы все вынуждены выбирать между двумя сценариями: "плохим" и "очень плохим", - констатирует Ольга Широкова. - Закрытие курортов и пансионатов с 28 марта по 1 июня - это плохой сценарий. Однако он может предоставить шанс открыть все заведения к сезонному периоду, и регионы, исторически демонстрирующие высокие показатели загрузки в летний период, смогут заработать, пусть и пропустив 1-2 месяца». cRe



Альбина Ямалетдинова, управляющий партнер «Rusland SP Северо-Запад»

- В нашей компании больше всего пострадало гостиничное направление. Нас, как и всех, не обошла стороной проблема с катастрофическим снижением загрузки. Безусловно, нам приходится демпинговать, вводить специальные программы, чтобы максимально обезопасить бизнес, генерировать хоть какой-то поток и не расставаться с сотрудниками. Гостиничные объекты сейчас несут колоссальные убытки – по нашим данным, убытки гостиниц Москвы составляют 210 млн рублей в день, а отели Санкт-Петербурга теряют в день по 48,1 млн рублей. И, если ситуация не наладится, многие малые средства размещения и даже сетевые объекты закроются. Сейчас гостиничный рынок остро нуждается в введении налоговых каникул, отмене коммунальных платежей, возможно, компенсации части фонда оплаты труда.

c R e



Едим дома

Текст: Евгений Арсенин Фото: Архив CRE

Российская ресторанная отрасль на грани разорения. Об этом заявили рестораторы в письме в правительство РФ, в котором просят о поддержке. До этого с просьбой о помощи на встрече с Президентом РФ Владимиром Путиным от имени ресторанного бизнес-сообщества уже обращалась основательница сети кафе «АндерСон» Анастасия Татулова.

реди авторов письма – Игорь Бухаров, президент ФРИО, Александр Колобов, основатель группы компаний «Шоколадница», Роман Рожниковский, основатель гастрономической академии и сети ресторанов «Грабли», Ростислав Ордовский-Танаевский Бланко, основатель компании «Росинтер Ресторанс», Михаил Гончаров, основатель компании «Теремок», Павел Ковшаров, основатель компании Zамания, Анастасия Татулова, основатель сети семейных кафе «АндерСон».

По словам рестораторов, сейчас в правительстве рассматривается пакет мер от Министерства промышленности и торговли по поддержке бизнеса, однако они рискуют оказаться за рамками этих мер, ввиду «ошибки в позиционировании этой помощи». «Все дело в так называемом термине МСП (малое и среднее предпринимательство), – говорится в письме. – Наши компании созданы 10–20–30 лет назад

и давно прошли путь от малого бизнеса до флагманов отрасли, выйдя за рамки среднего бизнеса. Работая в системе ОСНО, мы ушли от форматов ИП, УСНО, консолидировали бизнес и теперь оказались в самом трудном положении в нашей отрасли. При этом мы полностью декларируем выручку, являемся крупнейшими налогоплательщиками в отрасли».

По собственным данным авторов обращения, на их предприятиях трудятся более 30 000 сотрудников, за 2019 год уплачено более 10 млрд рублей налогов. У каждой из компаний – до 500 поставщиков, где работают еще десятки тысяч человек. «И вот теперь мы поставлены на грань разорения, – указывают игроки. – Ввиду падения оборотов на 50–80% и последующей приостановки деятельности мы уже получили кассовые разрывы невероятных размеров и физически не имеем средств для начисления зарплат, налогов, возвращения кредитов и ведения дальнейшей деятельности. Формально не являясь субъектами МСП, мы оказываемся вне тех мер, которые уже объявлены и которые рассматриваются в настоящее время в правительстве».

Ресторанный сегмент



Михаил Гончаров «Теремок»



Дарья Сонькина

«Дашины пирожки»



Александр Рафаилов «Депо Лесная»

Рестораторы просят правительство РФ поддержать меры, которые представлены для рассмотрения Минпромторгом России, и расширить рамки предприятий за пределы МСП, включив в них и крупные предприятия ресторанной отрасли, плательщиков НДС. «Ресторанная отрасль сегодня практически перестала существовать, - констатирует Михаил Гончаров, основатель компании "Теремок". - За счет доставки держатся только те игроки, которые и создавали бизнес в расчете на доставку - "Додо Пицца", "Тануки", "Суши-тайм", плюс - сам продукт должен быть, скажем так, предрасположен к доставке. Ресторан, который находится в хорошем месте, с хорошим залом, официантами или даже без, но в любом случае - с достаточно высокой арендой, выжить на доставке никогда не сможет. Последние годы доля доставки у нас росла и дошла где-то до 10-12% от оборота, но понятно, что за вычетом еще и комиссии агрегаторов, заработать сложно».

По словам Михаила Гончарова, сейчас у «Теремка» осталось около 100 работающих точек с несколькими сотнями сотрудников. Не работают в результате ограничений из-за пандемии при этом несколько тысяч человек.

Большинство ресторанов уже сейчас на грани банкротства, и каждый день карантина приближает их к финалу, соглашается Акоп Сейсян, исполнительный директор сети районных ТЦ «Ареал». «Карантин продлен до 30 апреля, в этих условиях без помощи государства многим игрокам не выжить, - констатирует эксперт. - Рестораны, не получая совсем никакой прибыли, должны платить аренду, зарплату сотрудникам, коммуналку, обеспечивать работу минимального бэк-офиса. Но сейчас у них реально нет никаких средств ни для возвращения кредитов, ни для дальнейшей деятельности».

Пока же различные сервисы, в том числе те, условия работы которых рестораторы в любые времена называли драконовскими, запускают программы поддержки. Так, Delivery Club обнулила комиссию для новых ресторанов, подключившихся после 15 марта и доставляющих заказы своими силами. На поддержку, правда, смогут рассчитывать только несетевые заведения и сети, в которых не больше трех точек. Новые проекты автоматически попадают в подборку в приложении и на сайте, а клиенты могут сделать первый заказ из таких ресторанов со скидкой в 20%. «Яндекс. Еда» также обнулила комиссию для новых несетевых ресторанов и локальных сетей с собственной доставкой до 15 июня. Каждый подключившийся объект получит 100 доставок за счет сервиса. За три месяца «Яндекс.Еда» планирует выделить на поддержку заведений до 50 млн рублей. Ряд мобильных приложений сделали бесплатными некоторые функции, а сервисы доставки все чаще арендуют кухни столовых, ресторанов и другого общепита на время пандемии. В свою очередь, проект «Яндекс.Карты» запустил акцию по поддержке локальных бизнесов - у компаний появилась возможность бесплатно добавить в свою карточку на карте кнопки «Заказать доставку» или «Купить сертификат».

Однако, по словам рестораторов, намного более ценную поддержку оказывают клиенты – в социальных сетях появляются все новые хэштеги (например, #любишьзакажи), по которым можно найти и поддержать заведения, в том числе – оставив бессрочный депозит, купив абонемент на доставку и пр. «Сейчас все говорят о буме доставок, он, конечно, есть, но надо понимать, что речь идет об отрасли в целом, и тут выигрывают те, у кого есть много точек в разных районах, маленький минимальный заказ и короткое время приготовления, потому что именно



Роман Рожниковский, ресторатор, основатель сети ресторанов «Грабли»

до **50** млн рублей

> планирует выделить на поддержку подключившихся заведений «Яндекс.Еда» за три месяца

– Пожалуй, мы в первый раз сталкиваемся с таким кризисом в индустрии: речь идет не о снижении потока гостей в силу каких-то экономических причин, а о полном закрытии ресторанов. Ситуация критическая, совпало несколько факторов – налоги за 2019 год, существенное снижение выручки от 50 до 0% в марте и полная остановка выручки. Таким образом, к закрытию ресторанов практически все мы пришли с накопленным долгом по налогам, по поставщикам и зарплатам. Доставка с учетом затрат на содержание ресторана не дает ожидаемого эффекта. Офисы опустели, большое число жителей переехали за город, многие просто боятся любых контактов даже с упаковкой. При этом начало апреля предполагало авансовые выплаты по аренде, которые сделаны не были, что сразу привело к конфликту с арендодателями, у которых аналогичные проблемы. Практически все в этой ситуации - банкроты, если только не привлекут для решения проблем свои личные или заемные средства. Сейчас понятно, что, согласно указу, все рестораны не работают, но идет активная подготовка, и с понедельника наша фабрика-кухня сети начнет выпускать готовые блюда длительного хранения, что удобно для реализации через агрегаторов доставки и в магазины. Однако пока конкретных заказов нет. Готовимся и к централизованным поставкам еды в больницы Москвы. Что касается потерь, то, думаю, – потери будут у всего государства. Всех нас ждут совершенно другая реальность, другой запрос, другие привычки и, конечно, существенное снижение спроса на все в связи с резким падением покупательной способности. Требования кредиторов, аренда площадей и выплата зарплаты для многих станут непосильными. Ответственность перед сотрудниками, подкрепленная обещанием прокурорских проверок, заставляет искать возможность легального сокращения персонала. Правда, сейчас на рынке возник огромный дефицит в ритейле и доставке, и наши сотрудники с удовольствием временно туда переходят на работу.

В одиночку без помощи государства мало кто справится. Из того, что предложено, считаю ценным снижение налоговой нагрузки на зарплату сотрудников, но, например, мою сеть ресторанов «Грабли» эта мера не коснется. Мы, как и другие сети, например, «Теремок», «АндерСон», «Шоколадница» ввиду того, что не дробили бизнес, показывали всю выручку и оформляли персонал, по численности сотрудников не попали в разряд МСП. То есть сами себя наказали – за все налоги, которые платили, за все законы, которые соблюдали. Кроме этого, все отсрочки по налогам, обещанные правительством, исключают НДС и НДФЛ, которые и являются нашим основным составом затрат. В итоге на помощь государства рассчитывать мы не можем, и единственная надежда, что наше требование по снижению НДС, который для нашей отрасли фактически является налогом с оборота, так как входящий НДС близок к нулю, будет услышано. Если позиция государства в спорах по арендной плате и возможности пересмотра договоров аренды с переходом на расчет аренды исключительно от процента с оборота, будет не в нашу пользу, то перспектив по выплате долгов не будет, а значит не будет и возможности работать. Пока нас никто не слышит. Возможно, это сегодня не первоочередная задача, но в индустрии занято 3 млн человек, и ее снабжают тысячи предприятий, на которых еще миллионы сотрудников, и у всех семьи.

Ресторанный сегмент



чем двадцати корнеров. «Возможность воспользоваться доставкой в "Депо" была всегда, – уточняет Александр Рафаилов, генеральный директор гастрономического квартала "Депо Лесная". – Сейчас же

такие компании "Яндекс.Еда" и DeliveryClub показывают первыми, – рассказывает Дарья Сонькина, основатель проекта "Дашины пирожки". – На данный момент оптовые поставки у нас упали почти до нуля, розница кое-как держится, но совершенно не на желаемом/приемлемом уровне: средний чек маленький, продукты подорожали, а наши цены – те же. К этому надо добавить, что сейчас все, у кого есть возможность, пытаются организовать доставку, так что конкуренция довольно большая. Мы нашли способ как-то держаться на плаву – поставляем еду в одну из московских больниц, где принимают пациентов с Covid-19, на деньги наших клиентов. То есть люди делают заказ и оплачивают его, но не для себя, а для врачей».

очевидно, что сервис доставки имеет особое значение, поэтому было принято решение создать собственную службу с тем, чтобы сконцентрировать внимание на наших клиентах и быть, так сказать, ближе к ним в условиях самоизоляции». «Но что будет дальше – неизвестно никому, – резюмирует Михаил Гончаров. – Когда карантин закончится, мы хотим восстановиться, и тогда уже оценить масштабы загруженности, зарплаты, налоги – пока нам, кстати, никаких отсрочек и поблажек не выдавали. Текущего оборота не хватает даже на уплату налогов. Потери

По словам Дарьи Сонькиной, продление карантина и результаты этого продления зависят от многих факторов. «Если в компаниях продолжатся сокращения/увольнения, люди будут экономить и вряд ли станут заказывать много готовой еды, – прогнозирует г-жа Сонькина. – Если же государство все-таки придумает какой-то способ финансово подстраховать компании от разорения, и рабочие места не будут сокращаться, то, возможно, наоборот -люди не будут бояться тратить деньги, и ситуация в общепите немного выровняется».

Пока же на рынок доставки с собственными решениями продолжают выходить все новые рестораторы. Так, на днях об открытии собственного сервиса заявил фудмолл «Депо.Москва» – теперь можно оформить заказ на товары первой необходимости, продукты фудмаркета, а также блюда из более



сотрудников трудятся на предприятиях авторов обращения к Президенту РФ Владимиру Путину



уплачено налогов за 2019 год этими предприятиями

c R e



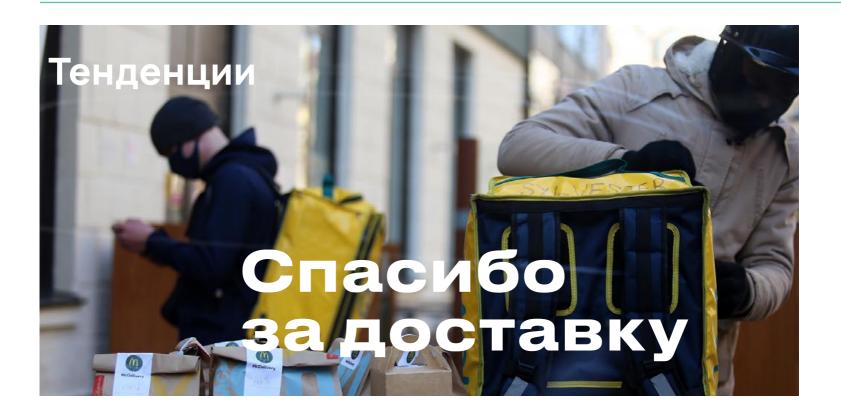
Хенрик Винтер, сооснователь ресторанного холдинга Tigrus (сеть ресторанов Osteria Mario, бистро «Швили», сеть BarBQ cafe)

- Я в России живу 30 лет и видел множество кризисов, но ситуация с коронавирусом значительно отличается от всего, что было ранее. Я считаю, что правительство должно принять более решительные меры в отношении ресторанной индустрии, и чем быстрее они будут приняты, тем лучше будет для всех. При закрытии ресторанов, если мы не будем платить аренду впустую, у нас гораздо больше шансов и сохранить бизнес, и пережить ситуацию с минимальным ущербом. Россия — не единственная страна, которая переживает эту ситуацию. Мы видим опыт Европы, когда они закрывают все точки общепита и торговли. Мы уже видели похожий опыт Китая, который показывает, что это — единственно верный шаг, который позволит пережить кризис с минимальными потерями.

Что касается наших проектов, то мы организовали собственную доставку всего за два дня, стартовав 17 марта. Столь быстрый запуск был обусловлен тем, что на фоне событий, происходящих в мире, мы, как и многие, начали ощущать легкий спад гостевого потока уже с 15 марта, и предвидели полный отток гостей в ближайшем будущем. Основная же сейчас проблема в том, что в сложившейся ситуации людям удобнее и выгоднее запастись продуктами и держаться во время карантина на них. Это повлекло за собой большой спрос в магазинах, в связи с чем ритейл испытывает свои проблемы, и заказать продукты онлайн становится все сложнее. Таким образом, лишь небольшая часть москвичей думает о том, чтобы заказывать из ресторана модную пиццу или осьминога. При этом спрос все-таки есть, и его хватает на выплату зарплат сотрудникам, задействованным в процессе, на расходные материалы, продукты и транспорт. Однако понятно, что никакой ресторанный бизнес это не спасет. Доставка не даст привычный нам поток гостей. Заработанные средства помогают нам сохранить сотрудников и поддерживать связь с нашими гостями. Но это сейчас и самое главное. Помимо доставки, которую мы будем продолжать наращивать, планируем делать много другого интересного, например, проект «Ленивый шеф», когда можно заказать готовый полуфабрикат, который позволит приготовить ресторанное блюдо в домашних условиях, приложив минимум усилий и без какой-либо подготовки. Будем думать и над локальной доставкой продуктов – на данный момент это очень актуально, а крупные ритейлеры не справляются с запросами на доставку.



сегмента в целом пока оценивать тоже бессмысленно – кто-то вообще закроется и исчезнет, не сможет собрать свои команды, которые когда-то с таким трудом искали и обучали. Да, мы написали вместе с другими рестораторами письмо, и таких писем в правительстве уже много и от разных отраслей. Но вот после выступления президента опустились руки: когда сначала ты жулик, потом к тебе придет прокуратура, если кого-то уволишь, потом тебе два раза объявляют каникулы за твой счет, надо, наверное, переставать просить. Это однозначный сигнал, что помощи никакой не будет, и – все сами. Да, мы попробуем восстановиться, но сейчас речь уже идет о фундаментальном: надо ли вообще делать бизнес в этой стране».



Текст: Максим Барабаш Фото: Архив CRE Один из немногих сегментов, для которых пандемия коронавируса стала «белым лебедем», – е-commerce: в результате введения ограничений купить многие товары и заказать еду из кафе и ресторанов теперь можно только через интернет. Учитывая продление «каникул строгого режима» до 30 апреля, одни игроки прогнозируют дальнейший взрывной рост электронной торговли, другие убеждены: когда все закончится, онлайн у измученного домашним заточением покупателя будет вызывать здоровую аллергию.

андемия коронавируса стала для российского е-соттесе ключевым фактором, в результате которого эволюционный путь сегмента сменился на революционный. Буквально в течение нескольких дней некоторые компании развернули онлайн-доставку товаров повседневного спроса, тогда как другие сегменты, например, рестораны, переживают сложные времена, делится **Елена Розанова**, директор по развитию бизнеса и клиентскому опыту департамента управления недвижимостью Colliers International. «Однако решение есть – например, "Яндекс.Еда" в течение суток

позволяет ресторанам присоединиться к их сервису и сменить формат на dark kitchen, продолжая развивать свой бизнес, а не нести убытки, – убеждена г-жа Розанова. – Что касается новых игроков на рынке, то их сейчас настолько много, что даже нет смысла перечислять. Отмечу, что в стремительно изменившихся условиях, например, быстро адаптировались компании, доставляющие продукты питания, такие как "ВкусВилл", "Утконос". Они очень проактивно подошли к ситуации и стали нанимать больше курьеров, больше коммуницировать с покупателями. У других же ритейлеров, подо-

шедших менее активно к изменениям на рынке, время доставки значительно увеличилось. Если раньше время ожидания измерялось, скорее, часами, то сейчас оно может доходить до двух недель».

Многие онлайн-сервисы работают с существенными перебоями, что может привести к отрицательному опыту использования даже в условиях постоянного роста запроса на сервисы, позволяющие минимизировать перемещения и контакты, поддерживает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований JLL. По его словам, в этом случае потребитель в дальнейшем не останется клиентом. И, несмотря на исключительно благоприятную ситуацию для почти всего e-commerce с возможностью роста числа пользователей без существенных маркетинговых вложений, называть этот период «новой эрой» г-н Фадеев не склонен. «Скорее - ускоренной эволюцией, - поясняет эксперт. - Многие продуктовые ритейлеры вынуждены сдерживать тем или иным способом количество заказов. В качестве наиболее распространенных мер применяются увеличение минимального чека, увеличение сроков доставки, отказ от маркетинговых акций и др. В дальнейшем же ритейлерам необходимо существенно пересмотреть свою логистическую цепь для обеспечения ее устойчивости и увеличения ее масштабов». «Каждый вел себя по-разному: сообщали о повышенных мерах безопасности, повышали минимальную сумму заказа/стоимость доставки или сообщали о сохранении стоимости, добавляли доставочные дни, усиливали команду, вводили опцию бесконтактной доставки, открывали доступ к спецпредложениям и программам для всех покупателей, делали ограничение на покупку определенных товаров, чтобы большее количество людей имело к ним доступ,

и пр., - перечисляет в свою очередь **Илья Елпанов**, основатель онлайнагрегатора фермерской продукции "Ешь Деревенское". – А кто-то даже не выдержал повышенного спроса и ограничил доступ на сайт. В нашем случае, несмотря на повышенную нагрузку на логистическую службу, стоимость доставки и временные интервалы остались прежними: выстроены собственные цепочки поставок продуктов от небольших фермерских хозяйств, поэтому мы полностью автономны и планируем дальше поддерживать доступным для заказа широкий ассортимент».

По словам Ильи Елпанова, в его компании наблюдался рост количества заказов на 40% за неделю, а также рост среднего чека. Григорий Кунис, управляющий и сооснователь сервиса доставки продуктов iGooods, оценивает рост заказов в своей компании за одну неделю в четыре раза. По данным iGooods, в 80% заказов теперь входят продукты длительного хранения: консервы, макароны и крупы. Некоторые товары заканчивались на полках ритейлеров быстрее, чем их успевали вновь поставлять. Продукты с коротким сроком хранения, например куриные крылья, поставляют в магазины раз в сутки, но в одни из выходных дней клиенты раскупали их за несколько часов. Отсутствие же товаров на полках увеличивает число замен в заказе: обычно закупщик комплектует заказ за 40 минут, сейчас это занимает в 1,5-2 раза больше времени.

С высокой загруженностью курьеров и сборщиков сервисы справляются по-разному: некоторые действительно временно поднимают минимальную стоимость заказа, некоторые – увеличивают возможное время доставки. Так, чтобы выдержать рост, в iGooods набирали



Елена РозановаColliers International



Владислав Фадеев JLL



Илья Елпанов «Ешь Деревенское»



Григорий Кунис iGooods



2000 человек на должности курьеров и закупщиков, а также переходили на более мощные серверы. «Безусловно, повышенный спрос на доставку на фоне коронавируса повлияет и уже повлиял на рост e-grocery, - резюмирует Григорий Кунис. - Однако говорить о том, что все перейдут на покупки онлайн, пока рано, хотя количество клиентов, пользующихся услугой с той или иной периодичностью, точно вырастет». По словам г-на Куниса, покупательское поведение не меняется так быстро, и нужно несколько лет, чтобы люди привыкли постоянно заказывать продукты онлайн и в «мирное время». Сервисы доставки, так же как и маркетплейсы, появились сравнительно недавно, и большая часть платежеспособной аудитории пока больше доверяет покупкам офлайн, указывает эксперт.

Место красит

Ритейлеры с надежной инфраструктурой исполнения онлайн-заказов в долгосрочной перспективе могут получить выгоду, сделав акцент на переходе к гибкой модели омниканальной торговли, прогнозируют в JLL. Однако именно обеспечение непрерывности деятельности путем переосмысления производственно-сбытовых цепочек будет иметь ключевое значение для снижения риска в будущем.

Продолжающийся в условиях пандемии бум популярности доставки, с одной стороны, бросает игрокам e-commerce вызов - оказывать высокий уровень сервиса в условиях повышенной нагрузки, с другой позволяет многим потребителям попробовать и понять удобство онлайн-покупок, размышляет Мария Заикина, директор по связям с индустрией и корпоративным отношениям, компания Ozon. Кроме того, россияне все чаще стали выбирать новый для российского e-commerce способ получения заказов - бесконтактную доставку - так, за последние 7 дней среднедневное число доставок до двери выросло более чем в два раза, а с конца января - почти в 3,5 раза. В США формат работает уже много лет, но в России до недавнего времени к нему относились скептически. Выросло и число заказов в постаматы - на выдачу через постамат в марте приходился уже каждый четвертый заказ Ozon против каждого пятого-шестого в конце 2019 (всего у компании порядка 8000 точек по всей стране).



Татьяна Дивина, заместитель руководителя департамента исследований и аналитики

Cushman & Wakefield

– Единственным ограничением для роста здесь выступает система логистики, которой, несмотря на активное развитие в последнее время, сложно справляться с такой экстренной нагрузкой. Но, полагаю, что текущая ситуация даст сильный импульс к развитию сегмента интернет-торговли и смежных областей. Это повлияет на рост спроса в складском сегменте. Онлайн-операторы, скорее всего, будут расширять ассортимент. Даже те потребители, которые скептически относились к интернет-покупкам, получат новый опыт, что потенциально расширит целевую аудиторию, например, среди пенсионеров. Кафе и рестораны, которые раньше были представлены только в офлайн, подключаются к сервисам доставки, а значит – расширяют свою модель работы и предоставляют больше выбора потребителям.

c R e

Кроме того, по данным Ozon, на маркетплейсе - бум регистраций предпринимателей: только 24 марта за рабочий день на площадку пришло более 600 новых продавцов. Всего в процессе регистрации и заведения товаров на маркетплейс Ozon сейчас находятся 23 000 компаний. Помимо роста числа новых предпринимателей и магазинов, Ozon также отмечает увеличение ассортимента у уже активно продающих партнеров (их на площадке около 10 000) - так, уже 25 марта количество нового ассортимента, добавленного за сутки, превысило отметку в 50 тысяч товарных наименований, что в три раза больше среднего значения 2020 года. «Очевидно, что сейчас для многих как никогда важным становится возможность заказать онлайн разные - по сути все необходимые - товары, - поясняет Анна Калеева, директор площадки Ozon.Marketplace. - Переход из офлайна в онлайн актуален не только для покупателей, но и для продавцов - возможности продавать офлайн сейчас ограничены, а маркетплейсы в этом случае оптимальное решение, поскольку дают возможность бизнесу не только поддерживать продажи, но и масштабировать их на всю Россию за счет трафика, логистических мощностей и инфраструктуры Ozon».

,600 новых продавцов

пришли на площадку OZON только 24 марта

Кстати

Презервативы и лубриканты стали «новой гречкой» – в этих категориях продажи выросли на 147% и 124% относительно прошлого года, причем в 40% заказов клиенты Ozon, например, добавляют по 3–5 упаковки.

По собственным оценкам компании, ассортимент только маркетплейса Ozon превышает 5 млн товарных наименований, причем свыше 80% всего ассортимента обеспечивают продавцы платформы. Показательно, что в марте выросли продажи не только продуктов и товаров первой необходимости: например, на товары для домашнего досуга находящиеся в режиме удаленной работы или самоизоляции россияне потратили на 75% больше, чем годом ранее - 2100 рублей против 1200 в марте 2019 года. Кроме того, средненедельные продажи подписок на игры и онлайнкинотеатры на 200% выше стандартного показателя, настольных игр - на 150%, товаров для хобби и творчества - на 120%, книг - на 110%, товаров для ремонта на 296%, аксессуаров для домашних тренировок - в 2 раза. Пик продаж пришелся на 14-17 марта - в первые дни после того, как ряд российских работодателей выступили с заявлениями о переводе сотрудников на удаленный режим работы. Кроме того, выросли средненедельные продажи товаров для ремонта - на 296%, а также продажи спортивных ковриков - на 120%, утяжелителей и эспандеров – на 105% и 90% соответственно; продажи домашних спортивных комплексов выросли на Ozon в 1,5 раза. На 300% в марте по отношению год к году выросли и продажи товаров для взрослых. Презервативы и лубриканты стали «новой гречкой» - в этих категориях продажи выросли на 147% и 124%



Мария ЗаикинаOzon



Александр Шибаев CBRE

Виктор Заглумин,

партнер Bright Rich I CORFAC International - С одной стороны, курьеры действительно уже стали современными супергероями, с другой стороны - возникает вопрос к самим сервисам доставки. Речь здесь идет, скорее, даже не о дополнительной мотивации сотрудников, а о том, что будет, если выйдет законодательное решение о карантинных мерах для всех, включая курьеров. Например, Атагоп уже отказался от доставки всех видов товаров, кроме медицинских и товаров первой необходимости.

раза

выросло среднедневное число доставок OZON до двери с конца января

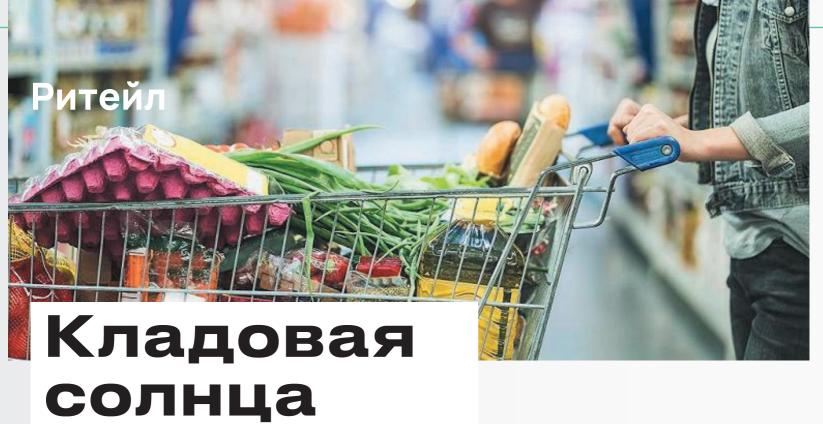
относительно прошлого года, причем в 40% заказов клиенты Ozon, например, добавляют по 3–5 упаковки. Продажи эротического белья и костюмов для игр выросли на 110% год к году, а продажи эротических игр выросли на 80% год к году – причем, чаще всего покупают «Камасутру» в формате карт.

Собеседники CRE говорят о «глобальном изменении отношения к онлайну» - как минимум потому, что им теперь просто вынуждено пользоваться большинство клиентов. Другая категория - те, кто даже после возвращения офлайн-магазинов и ресторанов будут бояться лишний раз туда ходить. «Да, часть спроса уже перешла из офлайна, что окажет положительное влияние на развитие этого сегмента в долгосрочной перспективе, - резюмирует Александр Шибаев, руководитель департамента исследований CBRE. - Рост лояльности и доверия к данному способу приобретения товаров и к бесконтактному способу происходит вместе с ростом числа покупателей в онлайне. По опыту других стран, во время официального карантина

доставка товаров не была запрещена, что будет стимулировать сегмент даже в момент жестких мер. Онлайн-ритейлеры в итоге объявили об увеличении штата, так как не справляются с заказами. Например, питерский iGooods получил 4-кратное увеличение заказов, при этом текущих мощностей (рабочей силы, запасов на складах) хватает лишь на выполнение 60% заказов. Конечно, это краткосрочное явление, однако будет иметь положительный эффект на сегмент в будущем».

По мнению г-на Шибаева, развитие сегмента будет зависеть от дальнейшего развития эпидемической ситуации в мире, но после стабилизации ситуации часть спроса, безусловно, перейдет в онлайн. Именно возможность бесперебойно оказывать сервисы в кризисное время будет лежать в основе успеха бренда в долгосрочной перспективе, так как будет получать максимальный уровень лояльности со стороны населения, убежден эксперт. «Очень важно, как компании себя поведут сейчас, насколько быстро они сориентируются и перестроят бизнес-модели, поддерживает Елена Розанова. - Текущая кризисная ситуация может стать неким толчком для переосмысления и развития бизнеса, который, возможно, в последнее время стал слишком комфортно себя чувствовать, теряя интерес к инновациям». / cRe





О возможном дефиците некоторых продовольственных и непродовольственных товаров эксперты говорили еще в самом начале эпидемии коронавируса – в январе. Однако тогда речь шла преимущественно о поставках из Китая, а чуть позже – Италии. С фактическим же закрытием границ, разрушением логистических цепочек, отменой или переносом многих сельхозработ и лавинообразным спросом на продукты долгого хранения игроки уже сейчас прогнозируют не только дефицит в магазинах, но и возможную угрозу продовольственной безопасности целого ряда стран. Впрочем, по словам вице-премьера РФ Виктории Абрамченко, ситуация на продовольственном рынке пока стабильная во всех субъектах, а регионы «формируют постоянный двухмесячный запас основных продуктов».

Текст: Влад Лория Фото: Архив CRE



о данным исследования **Anketolog**, две-три недели назад 13% россиян испытывали сложность с покупкой круп (под сложностями подразумевается отсутствие товара в магазине

или завышенные цены). Макароны было сложно купить 8% опрошенных, мясо – 7%, овощи и фрукты – 6%, колбасу, молочные продукты и сыр – по 5%. При этом 70% отметили, что

не испытывали проблем при покупке необходимых продуктов. Самая напряженная ситуация сложилась в Центральном федеральном округе, 20% жителей которого сказали, что им было сложно купить крупу, 13% макароны, а 10% - мясо и птицу. Также существенная часть респондентов испытывали проблемы с доступностью некоторых продуктов в Северо-Западном и Приволжском федеральных округах: с покупкой крупы соответственно 16 и 14%. Ровно треть россиян (32%) покупали на прошлой неделе антибактериальные салфетки, 22% - антисептики для рук, 13% - медицинские маски. При этом 28% сказали, что испытывали сложности с покупкой медицинских масок, а 17% - с покупкой антисептиков для рук; только 30% опрошенных сказали, что не увидели сложностей с покупкой товаров для гигиены и защиты. Сложнее всего с медицинскими масками дела обстояли в Северо-Кавказском и Приволжском федеральных округах: 61 и 52% их жителей соответственно сказали, что испытали сложность с их покупкой.

С тележкой в апокалипсис

По оценкам экспертов из разных стран, пандемия коронавируса уже сейчас дестабилизировала продовольственный рынок и разрушила привычные логистические цепочки. Дело не только в ограничении экспорта, но и в остановке, переносе или возможной полной отмене многих сельхозработ - в том числе, из-за невозможности нанять сезонных рабочих из других стран. Такая ситуация, по данным DW, складывается, например, в Германии. Глава Немецкого крестьянского союза (DBV) Йоахим Руквид в интервью агентству dpa заявил, что хотя снабжение основными продуктами питания пока не под угрозой, но вполне

может возникнуть дефицит отдельных культур (например, овощей и фруктов), а их нехватка скажется на ценах.

Самая сложная ситуация – в Италии и Испании, где на фоне жесткого карантина возможен вообще запрет на сельхозработы. В свою очередь, в странах Азии начали запасать рис, и, по оценкам DW, цены на него уже повысились до шестилетнего максимума. Это существенно повлияет на поставки риса и его стоимость в других странах, прогнозируют игроки.

Россия, в свою очередь, с 1 апреля и пока на три месяца ввела ограничения на экспорт за пределы Евразийского экономического союза (ЕАЭС) всех своих основных зерновых культур – пшеницы, ржи, ячменя, кукурузы. Министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев отметил, что решение принято «для предотвращения скачка потребительских цен на конечную продукцию мукомольной, крупяной, хлебопекарной и мясомолочной отраслей для населения».

Пока же в московских гипермаркетах и магазинах у дома продолжают появляться укомплектованные маркетологами «тележки апокалипсиса» с готовым набором продуктов. По словам блогера Kirill Rodnoi, в них - «базовый набор паникера»: туалетная бумага, гречка, макароны. Некоторые пользователи, впрочем, после введения режима самоизоляции начали закупать впрок не только продукты питания, но, например, импортные товары для красоты и здоровья (от косметики до БАД) - «неизвестно, что дальше будет с поставками и ценами». «В первую очередь все это коснулось, конечно, круп, что, естественно, привело к искусственному дефициту, - соглашается Наталья Соколова, генеральный



Наталья Соколова ТД «Ярмарка»



Олег Ткачев Sputnik



Григорий Кунис iGooods



Дмитрий Герастовский S.A. Ricci

c R e



директор ТД "Ярмарка". – В ближайшем будущем, если ситуация не стабилизируется и не будут приняты меры по сдерживанию вируса и распределению ресурсов со стороны властей, можно ожидать рост цен. Да, сегодня

запасов производственных мощностей достаточно, чтобы обеспечить внутренний рынок "базовыми крупами": овес, пшено, круглозерный рис, пшеница. Однако часть уникальных круп до сих пор ввозится из других стран. Например, киноа, булгур из твердых сортов и часть сортов риса в нашей стране не растут или разводятся в экспериментальных объемах, недостаточных для массовых продаж».

На стабилизацию рынка сейчас могут повлиять только контроль крупяных сделок со стороны ФАС и снижение процентных ставок для производителей, так как требуются дополнительные оборотные средства, убеждена Наталья Соколова. При этом экспорт необходимо открыть, иначе многие игроки будут вынуждены прибегнуть к хеджированию валютных рисков. «Но для начала давайте придем к единому пониманию того, что такое дефицит, – размышляет Олег Ткачев, генеральный директор и соучредитель компании Sputnik, разработчик систем управления товарными запасами. – Дефицит – это долгосрочное отсутствие того или иного



Виктория Кутузова, руководитель корпоративных коммуникаций сети гипермаркетов «Глобус»

- На данный момент все ограничения, связанные с вирусом, касаются только передвижения людей, каких-либо санкций на ввоз товаров нет. Совместными усилиями создается максимально безбарьерная среда, чтобы обеспечить покупателям достаточный ассортимент — с 20 марта правительство дало возможность круглосуточно завозить в города продукцию для торговых сетей. Также были сняты санкции на ввоз в страну ряда товаров первой необходимости из Европы.

Стоит отметить, что продовольственный ассортимент большинства сетевых магазинов состоит преимущественно из товаров российского производства. Например, в «Глобусе» импорт составляет менее 10% от общего объема. Сюда входят экзотические фрукты, часть ассортимента сертифицированных органических продуктов и т. д. Можно сделать вывод, что даже при усложнении ситуации у покупателей будет достаточно широкий выбор. Вирус ведь не сразу попал в нашу страну, мы довольно длительное время наблюдали за развитием событий в соседних странах и предусмотрели возможные риски. Чтобы сформировать в логистическом центре запасы в достаточном количестве, мы увеличили объем заказов у наших поставщиков. Запасы рассчитаны на несколько недель — даже при таком высоком спросе. Так что мы не наблюдаем дефицита каких-либо товаров; на отдельные категории увеличился спрос: антибактериальные средства и продукты длительного срока хранения. Однако всплеск на продукты был кратковременным, и сейчас ситуация начинает выравниваться.

товара, не только на полках в розничных сетях, но и на складах сети. То, что сейчас некоторые называют дефицитом, – это, скорее, краткосрочное опустошение торговых прилавков в результате резкого повышения спроса на определенные группы товаров. Если же мы действительно говорим о возможности дефицита, то менее всего он грозит пищевой продукции».

В этом сегменте у России доля импорта невелика, не более 5%, за исключением поставок овощей, где доля импорта доходит до 60%, напоминает г-н Ткачев. И если говорить о том, что будет заканчиваться в первую очередь, то определенно быстро заканчиваться будут те товары, запас которых в торговых центрах, супермаркетах и на складах сетей минимален в силу его специфики. То есть - товары с минимальным сроком годности. В высоком же ценовом сегменте и категории luxury товар может в долгосрочной перспективе просто вымываться. Возможны также перебои на фармацевтическом рынке, но не такого характера, как на пищевом, убежден Олег Ткачев. «Если не будет непосредственной угрозы здоровью, которая купируется определенным медикаментозным средством, например, все взяли и массово скупили корвалол, то и тотального опустошения полок на этом рынке не предвидится, - резюмирует эксперт. - Но да, на фармацевтическом рынке возможны перебои, и они уже присутствуют вследствие увеличения потребления некоторых видов товаров, таких как респираторные маски, дезинфекторы для рук».

Там, за горизонтом

По словам Олега Ткачева, в «мирное» время каждая торговая сеть живет в своем определенном ритме поставки. Горизонт планирования товарных поставок в складские комплексы составляет порядка 3-7 дней, в розницу – примерно столько же. «Сейчас каких-то особых проблем с товарными запасами на складах не ощущается, – уверен эксперт. – То, что мы увидели две-три недели назад, связано с тем, что розничным сетям сложно было обслужить такой резкий скачок продаж. Но сейчас обратная связь показывает, что ситуация налаживается, большинство розничных сетей быстро скорректировали поставки. Кроме того, с точки зрения прогнозирования ситуации,



ни одна система учета товарных запасов, которыми на данный момент пользуются торговые сети, не спрогнозирует поведения, которое мы наблюдали. Все электронные системы прогнозирования настроены таким образом, что они анализируют ретроспективный ряд продаж на каком-то временном отрезке и математическими моделями разной сложности пытаются просчитать текущий и грядущий спрос. Как специалист, я не очень доверяю системам прогнозирования, но если она настроена правильным образом, то любой панический массированный всплеск продаж должен отсекаться фильтрами, как аномальный. Соответственно, предсказать всплесковую ситуацию крайне тяжело, но вот реагировать на нее можно».

По словам Олега Ткачева, реакция будет заключаться в дополнительной закупке, в создании реестра запасов по товарам, по которым, по оперативным данным, случаются экстразакупки. Чаще всего это - совместная работа категорийных менеджеров, производителей и системы пополнения. Впрочем, еще в январе и феврале некоторые клиенты начали заказывать большими партиями консервы и товары с длительным сроком годности, опасаясь дефицита на фоне коронавируса, напоминает Григорий Кунис, управляющий и сооснователь сервиса доставки продуктов iGooods. Однако, по его словам, недостатка в ассортименте магазинов сейчас нет, и товарный запас ритейлеров доступен в обычном режиме.



Циклические процессы

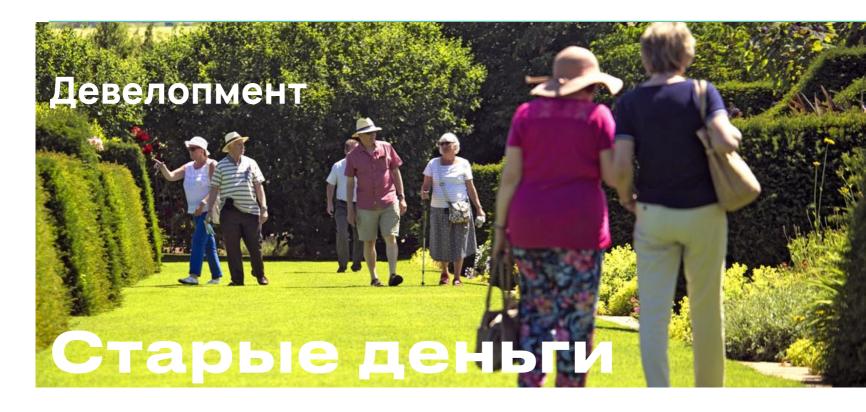
Ситуацию осложняет еще и то, что цикл импорта, в частности, из Европы - это длинный цикл, говорит Олег Ткачев. Сроки поставки могут охватывать от трех месяцев до полгода, и прогнозировать длинные периоды в такой зоне турбулентности, разумеется, сложно. «Участники рынка, которые импортируют товары из-за рубежа, (а именно это мы сейчас имеем, помимо угрозы коронавируса), при скачках курса валюты, как правило, действуют более осторожно при закупке товаров, - поясняет эксперт. - Думаю, сейчас ни у кого, и у импортеров - в том числе, нет определенного понимания, сколько может стоить доллар в течение последующих нескольких месяцев и, как следствие - уменьшится ли или, может быть, полностью остановится продажа товара, который они импортируют. Очевидно,

3-7 дней

составляет порядок планирования товарных поставок в складские комплексы, а также в розницу что импортеры будут действовать более аккуратно, возможно, слегка занижая объемы своих заказов и закладывая повышение цены на товар новой поставки. Какие конкретно группы товаров исчезнут с полок при такой ситуации? Думаю, что никакие. Возможно, поменяются бренды и страны-поставщики на какой-то промежуток времени, но ничего критического не пройдет».

Кроме того, текущий высокий спрос можно разделить на две части - увеличение потребления и увеличение непосредственного спроса, указывает Олег Ткачев. Увеличение спроса - это увеличение объемов покупок с целью пополнения домашних запасов. Потребление же остается прежним: человек не съест гречки больше, чем обычно. Очевидно, что дальше покупатель не будет покупать в таких объемах, соответственно, уровень спроса вернется в норму. «Я не вижу в перспективе никакого товарного кризиса, если только не прекратятся логистические связи внутри страны, - резюмирует Олег Ткачев. -Тогда это будет негативный сценарий. Что касается импорта, то маловероятно, что нас ждет прекращение поставок. В остальном объемы скорректируются с учетом курса доллара и текущей покупательской способности».

Однако если страны продолжат реагировать на пандемию коронавируса вводом полного карантина, остановки предприятий и других мер, то задержек в поставках будет много, парирует Дмитрий Герастовский, директор департамента складской и индустриальной недвижимости S. A. Ricci. «Начнутся срывы сроков, будет затормаживаться товарообмен, - перечисляет эксперт. - Как и всегда в подобных чрезвычайных обстоятельствах, время их продолжительности играет основную роль. Складской рынок в целом реагирует на любые экономические и социальные изменения последним и с существенной задержкой - поэтому в краткосрочной перспективе на складской рынок как таковой коронавирус не повлияет никак. Но вирус уже начинают вносить в контракты как отдельную статью форс-мажорной ситуации, и, вероятно, суды действительно начнут признавать его форс-мажором в случае претензий. Тогда следствием могут стать сокращение объемов хранимой продукции и повышение вакансии». cRe



В 2019 году в России насчитывалось 44 млн пенсионеров. Пенсионная реформа существенно замедлила рост их числа в 2020-м, однако население будет продолжать стареть и, несмотря на кризис, существенно сокративший и обесценивший накопления, – нуждаться в качественных проектах для пожилых людей.

Текст: Влад Лория Фото: Архив CRE

перспективах рынка «серебряного возраста» в России говорят последние 10 лет, но до сих пор не появилось не то что магазинов или кафе для пожилых людей, но даже достаточного количества специализированных пансионатов. Такие объекты развиты во многих странах мира, где их все чаще называют сервисными резиденциями для пенсионеров, принципиально отличающимися от «классических» домов престарелых, - жители могут приехать и уехать в любое время. Больше всего людей старше 80 лет в Японии, Италии, Швеции, Германии, Франции, Норвегии, Южной Корее, Швейцарии, Австрии и Нидерландах - спрос со стороны арендаторов стабилен в каждой из этих стран, указывают в KR Properties. Популярны и целые «города пенсионеров», например, в США -The Villages во Флориде, отмечают в S. A. Ricci. Проект представляет собой обособленную

местность площадью более 83 кв. м, где еще по итогам 2018 года проживали свыше 120 тыс. человек. The Villages полностью приспособлен для комфортного проживания пенсионеров, обеспечен рекреационной, развлекательной и медицинской инфраструктурой и несколько раз признавался «лучшим местом для выхода на пенсию в США». «В России же этот сегмент находится в зачаточном состоянии, ниша практически пуста, - размышляет Александр Морозов, генеральный директор S. A. Ricci. -На конец 2018 года число стационарных организаций социального обслуживания для граждан пожилого возраста и инвалидов не превышало и 1300 единиц. Частные резиденции для пенсионеров начали появляться в нашей стране в течение последнего десятилетия, но их число по-прежнему минимально в масштабах страны, а подавляющее большинство располагается

вблизи Москвы и Санкт-Петербурга. И они не имеют ничего общего с "городами пенсионеров" в США и представлены в форматах отдельных небольших центров реабилитации и индивидуальных коттеджей».

В итоге российский рынок представлен небольшим количеством сетевых операторов, которые имеют в портфеле до 10 учреждений. Среди таких игроков -Senior group, «Забота», «Опека» и другие, перечисляют в S. A. Ricci. До пандемии и кризиса игроки были убеждены, что сегментом заинтересуются девелоперы жилья и апартаментов, однако сейчас любые новые и необычные проекты будут под вопросом. Впрочем, еще с 2018 года Сбербанк в сотрудничестве с фондом «Память поколений» начал работу над концепцией оператора домов престарелых, но точной информации о сроках реализации нет до сих пор. Кроме того, по словам Сергея Матюхина, генерального директора KR Properties, на сегодняшний день в России не разработано общих стандартов для частных пансионатов, а регистрация в реестре поставщиков социальных услуг не является обязательной. «Например, в Москве и Московской области в реестр включено около десяти учреждений (резиденция для пожилых людей "Идиллия", "Желтый крест", "Опека", "Забота", Senior Group и т. д.), а их реальное количество - более 150, - указывает г-н Матюхин. -В результате открыть дом престарелых может любой предприниматель, и нет гарантий, что учреждение будет соответствовать правилам пожарной безопасности и нормам социального обеспечения услуг (питания, санитарно-гигиенического, административно-бытового обслуживания и др.)».

Рожденные в СССР

К проектам, специализирующимся на пожилых, в России все еще сохраняется очень сложное и неоднозначное отношение – прежде всего потому, что в обществе слишком хорошо помнят советские и ранние постсоветские расследования об ужасах в домах престарелых. «И, несмотря на активную дискуссию о перспективах формата, о свободной нише на рынке недвижимости, активных инвестиций в этот сегмент нет: длинные сроки окупаемости, отсутствие в культуре традиции отселять пожилых родственников, а также то, что у российских пенсионеров самостоятельных финансовых ресурсов нет

Как выглядит мировой рынок проектов для пожилых людей

В Европе делится на три вида:

- **лицензируемый.** Для строительства и управления компаниям требуется специальное разрешение от властей. Такой рынок характерен для Бельгии, Италии и Франции;
- нерегулируемый. Компании строят дома престарелых и управляют ими без вмешательства властей. Примеры – Великобритания, Германия и Испания;
- аутсорсинговый. Власти передают обязанности по управлению домами престарелых частным компаниям. Контракты обычно заключаются на 3–10 лет. Такой подход актуален для Норвегии, Финляндии и Швеции.

В Европе существует три типа объектов недвижимости для пенсионеров:

- обычное жилье, адаптированное под нужды пожилых людей (например, дома или квартиры без порогов, с широкими дверными проемами, чтобы было удобнее передвигаться на коляске);
- специализированные комплексы с обслуживанием (питание, помощь в быту);
- дома престарелых больничного типа с полным медицинским обслуживанием.

В США есть несколько типов учреждений:

- дома для пенсионеров субсидируемые государством многоквартирные здания с минимальным сервисом;
- Assisted Living гостиница-пансион, где уход и питание совмещены с медицинскими услугами;
- **Boarding House** пансион для пенсионеров на 10–15 мест:
- Nursing Home заведение с акцентом на медицинские услуги;
- Adult DayCare facility дом престарелых с дневным пребыванием.

Источник: KR Properties



Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg

– За последние годы рынок пансионатов сильно изменился под влиянием ФЗ «Об основах социального обслуживания граждан в Российской Федерации» (442-ФЗ). С использованием возможностей 442-ФЗ размещение в пансионате требует от клиента всего от 15 до 20% от общей стоимости (остальная сумма субсидируется), что увеличивает потенциальную клиентскую базу частных пансионатов в разы. Тариф на содержание формируется из набора различных услуг, составляя в среднем 70-80 тыс. рублей в месяц, например в Санкт-Петербурге. Ежегодно растет и количество компаний, работающих по данной программе и с Санкт-Петербургом, и с Ленинградской областью. Общий номерной фонд частных пансионатов, доступных по 442-ФЗ, превышает 1000 мест. При этом резкое увеличение клиентов по льготе может привести к отсутствию средств в бюджетах, поэтому наиболее стабильно будут себя чувствовать пансионаты с высокой долей коммерческих клиентов. В целом в Санкт-Петербурге рынок довольно слабо развит и представлен в основном небольшими проектами, которые арендуют площади для болееменее долговременного проживания пожилых, а не отдельно стоящими зданиями и комплексами. На рынке можно выделить два сегмента: специализированные объекты недвижимости (пансионаты, санатории и др.) с уровнем ухода, соответствующим государственным стандартам; неформатное предложение (коттеджи, квартиры и пр. объекты с непрогнозируемым качеством ухода). Предложение преимущественно состоит из загородных коттеджей, а также мест в квартирах жилых домов. Вместимость квартир обычно составляет 12-24 места, коттеджей - 20-40 мест. Средняя заполняемость неформатных пансионатов оценивается на уровне ниже 60-70%, тогда как у большинства качественных объектов она стремится к 100%. Это объясняется перетоком клиентов из первой категории во вторую. Но можно говорить о том, что такие услуги востребованы, поскольку даже существующие небольшие и неформатные объекты довольно популярны. Географически частные пансионаты хаотично распределены по городу и в небольшом отдалении от КАД в области. В городе же наиболее распространены в Центральном, Петроградском и Курортном районах. Что касается развития рынка, то по мере накопления опыта и роста бизнеса существующие игроки смогут расшириться или увеличить масштаб деятельности. Нехватка объектов недвижимости является одним из ключевых барьеров для более быстрого роста рынка. Объекты, представленные на рынке недвижимости, преимущественно не соответствуют требованиям, предъявляемым к качественному пансионату, вследствие чего инвестор вынужден строить здание самостоятельно. Однако экономика таких проектов в Петербурге не позволяет строить здания с нуля, необходимы государственные преференции, например, выделение помещений, применение ГЧП-модели или другие меры. Успешный же опыт работы по 442- $\Phi 3$ должен привлечь на рынок инвесторов, для которых эта отрасль имеет достаточно интересный объем для вложений как в недвижимость, так и в операторский бизнес

(например, негосударственные пенсионные фонды).

c | R | e

(это следствие того, как организована наша пенсионная система), - все это тормозит развитие сегмента, - вздыхает Наталья Круглова, независимый эксперт. - Но в том или ином виде он будет развиваться: население стареет, а вопрос заботы о стареющих членах общества, "навес" числа которых над работающей частью населения растет, требует решения. Однако если у нас население будет беднеть и дальше, то дома престарелых будут государственными, по типу "русское бедное". Если все-таки тенденция сменится на более благоприятную или падение доходов сменится предсказуемой стагнацией, то можно рассчитывать на появление какого-то числа частных учреждений. Но в наших условиях такие заведения всегда будут не совсем бизнес, доля charity или персональных мотивов организатора будет определяющей». «Отношение нынешних пенсионеров и их родственников к подобным учреждениям, отсутствие законодательной защиты и недостаточная платежеспособность являются ключевыми ограничителями для развития сегмента, - поддерживает Александр Морозов. - Однако говорить об отсутствии спроса нельзя, так как в государственные дома престарелых "стоит" очередь, а частные, по словам их представителей, заполнены на 80-90%».

Большая часть существующих домов престарелых в России пока – это предприятия гостиничного типа, без медицинской составляющей, расположенные в Московской области, указывает Наталья Круглова. «Но вот, например, "Идиллия" – первая резиденция для пожилых людей в центре Москвы, – парирует Сергей Матюхин. – Преимущество этого пансионата (помимо технического и медицинского оснащения) в том, что мы находимся на большой территории (0,6 га) парковой зоны, вдали от шумных

магистралей, и даем нашим резидентам необходимую для их возраста социализацию. Если родственникам надо уехать или они работают и не имеют возможности проводить время с бабушками и дедушками, то, чтобы пожилые не оставались в одиночестве, они могут приезжать в "Идиллию", общаться со своими сверстниками, участвовать в мастер-классах и различных активностях, быть под присмотром квалифицированных врачей. А вечером они могут возвращаться домой, либо родственники могут после работы их навещать».

На месте «Идиллии» раньше была больница, рассказывает г-н Матюхин: в течение пяти лет бывший корпус детской инфекционной больницы площадью более 5500 кв. м не эксплуатировался, был отключен от всех инженерных коммуникаций и требовал капитального ремонта. Сейчас, после его проведения с заменой всех инженерных систем, здание соответствует всем современным требованиям и санитарным нормам, сообщают в KR Properties. «В каждой комнате - немецкие многофункциональные кровати с электроприводом, бортиками и надежными столиками для питания, стульчики для купания на колесах, противопролежневые матрасы, датчики объема, реагирующие на внезапное падение или незапланированное вставание резидента, перечисляет Сергей Матюхин. - Кроме того, есть две кнопки экстренного вызова в спальне, одна кнопка вызова в санузле и одна кнопка отмены в прихожей, а также адаптированные санузлы. В санузле установлены яркие поручни, противоскользящее покрытие пола и хорошее освещение, а душ выполнен в виде трапа (без порожков). В душевое пространство также ставится стульчик для купания (для лежачих резидентов - на колесах), а температура в смесителях ограничивается с помощью термостата».



Александр Морозов S.A. Ricci



Сергей МатюхинKR Properties



Наталья Круглова независимый эксперт



Алексей Новиков Knight Frank

Кстати

По оценкам Knight Frank, примерно половина дохода от комплекса для пенсионеров тратится на зарплату обслуживающего персонала. В Лондоне эта статья расходов равна 20,6 тыс. фунтам стерлингов в год в расчете на одного жителя дома престарелых. На содержание объекта (коммунальные услуги, налоги и текущий ремонт) уходит примерно 5–6% дохода. Собственники британских домов престарелых платят за это в среднем 1650 фунтов в расчете на одно место. Чистая валовая прибыль с учетом расходов, налогов, дохода от аренды и амортизации составляет около 30% от общего дохода.

По слова Сергея Матюхина, объем инвестиций в резиденцию для пожилых людей «Идиллия» составил 280 млн рублей; срок проектирования и реализации проекта – 1,5 года. Проект создан предпринимателем Владимиром Погребенко, отельером Александром Клячиным в партнерстве с Сергеем Матюхиным.

Копейка и рубль

По данным исследования Wealth Report от Knight Frank, спрос на «пожилые» сегменты стабильно высок: согласно опросу мнений ультрахайнетов, не менее 50% сверхсостоятельных людей рассматривают такие активы. Общая тенденция развития международных рынков инвестиций в недвижимость неразрывно связана с ростом доли специализированных форматов, к которым относятся дома престарелых, в портфелях инвесторов, делится Алексей Новиков, управляющий партнер Knight



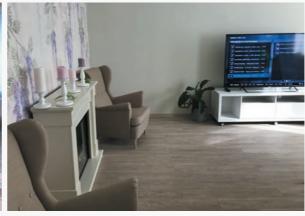
Александр Балабин, генеральный директор компании «Северин Проект»

– Рынок в России не развит – объекты есть только в больших городах, и новые можно пересчитать по пальцам одной руки. Профильных, специально построенных, практически, кроме Москвы и Санкт-Петербурга, нет. Все поговорили, но экономическая ситуация такова, что вложения в этот сегмент не особенно привлекательны.

Основные интересанты теоретически – это страховые компании и пенсионные фонды, но их не видно в составе участников развития этого рынка. Сегодня представлены дома-интернаты общего типа с психоневрологическими отделениями или условно реабилитационные центры. Специализированной же недвижимости для людей старшего возраста (приспособленных кондоминиумов) нет. Например, в Малаховке мы запроектировали 12 номеров для ассистированного проживания, и до сих пор ни один не заселен. Примерные инвестиции в разный формат – 1,5-2 млрд рублей на объект вместимостью 180 мест. Окупаемость -7-9 лет. Для частных же инвесторов проекты интересны сейчас довольно слабо. Они интересны только тем, кому этот бизнес знаком и понятен, и для тех, кто может получать длинное инвестирование. Кроме того, прослойка людей, которые могут быть потенциальными клиентами этого бизнеса, ничтожно мала. В итоге у нас эти комплексы должны располагаться непосредственно рядом с дорогой недвижимостью. В отдаленных районах, даже с привлекательной экологией и дешевой землей, такие объекты на сегодня не интересны. Вообще, с учетом текущей турбулентности, планы строить сложно. Самый дешевый сегмент, конечно, будет потихоньку развиваться, останется малая часть дорогого сегмента (Senior Group), и будут на рынке слабо формализованные сети, где оказывают услугу в бюджетном формате.

Frank. Учитывая, что население земли стареет, а доля пожилых людей становится больше (особенно это хорошо заметно в развитых странах, где высокий уровень жизни и медицины способствует увеличению продол-





жительности жизни), вопрос достойного содержания пожилых людей, которые испытывают физические и ментальные трудности с самостоятельным проживанием, становится все более актуальным. В России, по словам г-на Новикова, также прослеживается тренд со стороны инвесторов: спрос на подобную недвижимость будет расти, но – вслед за спросом конечных потребителей.

Но, по мнению Александра Морозова, пока в России существуют проблемы с экономической моделью и законодательным нормированием подобных проектов, поэтому недвижимость для пожилых работает по модели средств размещения, что дает окупаемость проектов 10+ лет. В итоге сегмент остается достаточно рискованным и неинтересным для частных инвесторов – рынок слишком неразвит и непрозрачен. «Емкость ниши велика, но пока это "голубой океан" без явных правил навигации и карт, – соглашается Наталья Круглова. – В него готовы погружаться лишь наиболее отчаянные оппортунисты либо те, кто обладает длинными пассивами при необходимости решать проблемы социального блока».

Наталья Круглова оценивает окупаемость учреждения без медицинской составляющей в 11–13 лет, сопоставляя ее с обычным гостиничным объектом. Но если учесть еще и инвестиционную нагрузку по комплектации предприятия медоборудованием, сроки окупаемости сместятся к 15 и более годам, указывает эксперт. «Во всем мире это инвестиция для пенсионных фондов – для частного рынка инвестиций ставки возврата на капитал низковаты, – поясняет Наталья Круглова. – На западе, особенно во Франции и Германии, сегмент средств размещения

и ухода за пожилыми гражданами очень развит, там существует большое количество подобных заведений, разнообразие форматов очень велико и охватывает континуум от гостиниц до специализированных на какой-либо медицинской проблематике геронтологических центров. И вот как раз на западных рынках данные проекты - это сформированный инвестиционный продукт, обеспечивающий доходность на уровне 3-5% для инвестора, и в таких проектах традиционно присутствуют пенсионные фонды. Частные инвестиции также привлекаются в данные проекты - обычно как инструмент коллективных инвестиций. Например, когда создается фонд недвижимости, в котором наряду с более доходными активами могут быть и дома престарелых. Либо такие фонды могут иметь специализацию на данном субрынке. В общем, все зависит от профиля инвестора и его ожиданий от соотношения риск-доходность».

В инвестициях в «пожилые» форматы есть как плюсы, так и минусы, поддерживает Сергей



Матюхин. Среди плюсов эксперт называет традиционно хорошую заполняемость: в европейских странах она достигает около 90%. К преимуществам также можно отнести

продолжительный период контрактов с гарантированной доходностью: обычно дома престарелых сдаются с долгосрочными (от пяти лет и больше) жесткими контрактами. Среди минусов в компании



Владислав Спицын, управляющий партнер бюро Front Architecture

— Частные дома для пожилых — сегмент девелопмента, обладающий колоссальным потенциалом. Население стареет, а уровень ухода и обслуживания в государственных учреждениях пока не способен удовлетворить запросы платежеспособной аудитории. Сегодня ниша коммерческих пансионатов для пожилых практически пуста, рынок не развит и спрос заметно опережает предложение: в российских домах престарелых не хватает около 1 млн мест, из них порядка 200 тыс. мест — в Московском регионе.

Сегмент развивается медленно, но в перспективе – это очень прибыльный бизнес, инвестиции в который должны окупиться через 7–10 лет. Основная статья дохода для такого объекта – это плата за место. Потенциальные интересанты – пенсионные фонды и крупные финансовые компании. Объекты привлекательны и для частных инвесторов, в основном с привлечением сторонних средств через банки и НПФ. В то время как в США и Западной Европе частные дома для пожилых – один из самых надежных сегментов для инвестиций, с заполняемостью более 90% и высокой окупаемостью, в России пока его развитие тормозит, среди прочего, психологический фактор. Пансионаты для пожилых, несмотря на свою отличную оснащенность и высокое качество услуг, все еще зачастую вызывают негативные ассоциации: отправлять туда своих пожилых родственников «стыдно», а самим пожилым страшно там оказаться. Однако потребность в создании премиальных частных пансионатов по уходу за пожилыми людьми начала формировать все же этот сегмент несколько лет назад, когда появились такие проекты, как Монино (НПФ «Благосостояние»), «Третий возраст» и т.д. Лучшие пансионаты премиального уровня проектируются с учетом европейских стандартов, которые архитекторы адаптируют под действующие нормативы и регламенты.

При строительстве должны использоваться материалы и технологии, которые подходят для медицинских учреждений. Все помещения должны быть спроектированы и оборудованы с учетом потребностей маломобильных людей, в дизайне используются мягкие, спокойные оттенки. Важная задача — сделать интерьер домашним, не казенным, продумать освещение и навигацию, создать уютные зоны для отдыха. Номера в подобных пансионатах небольшие, как правило, они рассчитаны на 1–2 человек. При этом в планировке корпусов стоит предусмотреть жилье для персонала, а также апартаменты для родственников, которые приезжают навестить постояльцев. Помимо жилых комнат и медицинских кабинетов, необходимо создать пространства для общения, занятий и хобби, прогулок и активного отдыха. Это должна быть территория жизни, а не «дожития». Когда мы, например, разрабатывали проект дизайна интерьеров для пансионата в подмосковном Зыково (Истринский район) для О1 Group, то руководствовались именно этими принципами. Это масштабный проект, пансионат на 250 мест на территории площадью 19,5 га.



называют устаревание оборудования в течение 15 лет, износ здания. «Затраты на строительство комплекса для пенсионеров составляют около 50% от общего бюджета инвестиций, остальная часть суммы тратится на планирование, приобретение участка и сопутствующие расходы, а также непредвиденные издержки, - подсчитывает Сергей Матюхин. - Высокие издержки - и зарплата персонала». Кроме того, в России не готовы к европейским ценам контрактов: если в Германии и Австрии проживание в обычном комплексе для пенсионеров стоит 36-40 тыс. евро в год, а в Великобритании - в доме престарелых с медицинским обслуживанием - 38 376 фунтов стерлингов, то, например, в «Идиллии» - около 150 000 рублей. «В марте прошлого года власти Москвы заявляли, что с привлечением частных инвесторов в городе планируется создать сеть геронтологических центров, - напоминает Сергей Матюхин. - Население действительно стареет, а значит, и потребность в таких резиденциях будет высока. Полагаю, сеть резиденций для пожилых людей может развиваться в рамках ГЧП (мы арендуем у города здание, при этом обязуясь вложить средства в его реконструкцию и последующее использование по этому профилю), но на развитие этого, как и любого другого нового рынка в России, нужно время».

Поедем на юга

Наиболее востребованными проекты для пожилых людей по-прежнему остаются в больших городах с более «современным» и платежеспособным населением, резюмирует Александр Морозов:

качественный дом престарелых - удовольствие не самое дешевое. Второй географический сегмент - южные регионы, где климат определяет привлекательность проживания для пенсионеров, считает Наталья Круглова. По большому счету, эти два географических кластера - столичный и южный - и будут определять «лицо» рынка на среднесрочном горизонте. «Конечно, проекты для пожилых необходимы во всех регионах России, но потребность выше всего в крупных городах, - соглашается Сергей Матюхин. - Сегодня в Москве 3,4 млн человек пенсионного возраста. Потребность в профессиональном постоянном уходе в стационарах, по данным экспертов НАСО (Национальной ассоциации участников социального обслуживания), актуальна у более 150 000 человек в столице, а обеспеченность местами в стационарах всего лишь 28 000 мест. То есть 82% нуждающегося населения не хватает мест».

Однако для дальнейшего развития рынка должна произойти проработка его нормативно-законодательной основы, убежден Александр Морозов. Но обычно это имеет место только при лоббировании на самом высоком уровне: лобби возникает, когда сегментом заинтересуется кто-то из крупнейших игроков экономики, напоминает



Аналитика > с. 77

Офисная недвижимость. Надежда на стабильность





сверхсостоятельных людей рассматривают активы «пожилых» сегментов, согласно опросу мнений ультрахайнетов

эксперт. «Конечно, всегда будет и в любом секторе какое-то количество энтузиастов, которые будут работать, невзирая на сложности, первопроходцами, - размышляет Наталья Круглова. - В остальном - пока это точно не рынок для частного инвестора: очень низкая доходность, несформированный рынок ни с точки зрения спроса, ни с точки зрения регулирования. Нет ни одной инвестиционной сделки - то есть нет и ни одного примера "экзита", подтверждающего ставку капитализации. Все перечисленное говорит о том, что как инвестиционный этот рынок не сформирован. На нем, повторюсь, могут работать либо энтузиасты, либо обладатели длинных и дешевых пассивов. Но последние вынуждены принять на себя риски, которые вообще не выглядят соответствующими сверхконсервативному профилю».

Кроме того, оценивая перспективы и темпы развития сегмента в России, не надо забывать, что во многих других странах экономика

.50%⁶0

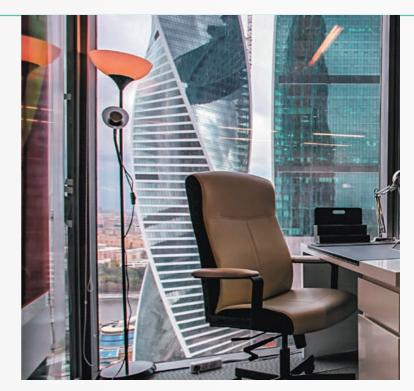
составляют затраты на строительство комплекса для пенсионеров от общего бюджета инвестиций

таких проектов в значительной мере поддерживается национальными пенсионными системами, констатирует Наталья Круглова. Российский же пенсионер, по ее словам, не имеет никаких реальных возможностей за счет государственной пенсионной системы получить возможность проживания в качественном доме престарелых, с медицинским уходом и условиями проживания, соответствующими уровню 3-4* отеля. Поэтому даже в Москве потребителями услуг пока могут быть только те пенсионеры, чьи дети способны оплатить родителям достойный уровень ухода. «Либо – те пенсионеры, кто готов поменять, скажем, свою квартиру, полученную через механизм приватизации, на качественные "условия дожития", - продолжает Наталья Круглова. - Но к этому решению будут готовы далеко не все пожилые люди, владеющие недвижимостью: кроме столкновения с этикой и национальной традицией наследования, принятой у нас исторически, такие нестандартно мыслящие пенсионеры должны принять на себя риск превращения недвижимости в деньги, при этом - на горизонте 10-20 лет, что на фоне последних событий с падением на 20% за сутки рубля выглядит весьма неоднозначным решением». «Но, например, текущая ситуация с эпидемией не должна сказаться на спросе, поскольку такие учреждения, в том числе и в России, предпринимают все те же меры, что и больницы: закрывают доступ для всех посетителей и других внешних контактов, чтобы максимально обезопасить пожилых людей - самую уязвимую категорию граждан для вируса, - прогнозирует Алексей Новиков. -Спрос на дома престарелых продолжит расти, если в ближайшее время не появится серьезных скандалов, связанных с проникновением вируса на их территорию». cRe

c|R|e

Аналитика

Офисная недвижимость. Надежда на стабильность

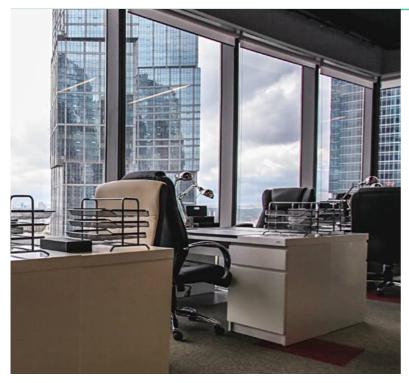


Текст: Павел Назаркин Фото: Архив CRE 2019 год показал положительную динамику ввода офисных площадей относительно «низкого» 2018 года. При этом некоторые проекты были перенесены на 2020 год, который может по этому показателю обойти предшественника. Стабильный спрос и снижающаяся вакансия постепенно толкают ставку вверх. Однако внешние факторы могут скорректировать как планы девелоперов, так и амбиции потенциальных арендаторов. Эксперты рынка проанализировали общее положение дел, подвели предварительные итоги I квартала и рассказали, как рынок будет реагировать на общеэкономическую ситуацию в ближайшей перспективе.



Ввод идет по плану

Как отмечают эксперты, I квартал не является показательным для годовой динамики ввода. Вводятся перенесенные с предыдущего года объекты, но при этом заявленные на начало года часто переносятся на II-III кварталы. По оценке Cushman & Wakefield, за последние пять лет новое строительство I квартала в среднем составляет 16% годового значения показателя для Москвы. В JLL ожидают, что в I квартале 2020 года ввод составит около 17% общего запланированного на год.



«В І квартале 2020 года ожидается к вводу порядка 100 тыс. кв. м новых площадей, часть из которых планировались к вводу в прошлом году, – подсчитали в СВRЕ. – Такой объем будет превышать объем нового предложения за первые три месяца в последние три года (2017 год – 21 тыс. кв. м, 2018 год – 45,7 тыс. кв. м, 2019 год – 27,5 тыс. кв. м)». В Cushman & Wakefield, однако, ожидают меньшего ввода: «Собственники нескольких крупных проектов, ранее заявленных к вводу в I квартале 2020 года, уже перенесли даты ввода на более поздние периоды».

Большая часть заявленных на 2020 год объектов расположены за Третьим транспортным кольцом. По данным CBRE, ожидается ввод порядка 650 тыс. кв. м, 56% которых придется на зону между ТТК и МКАД. Доля Центрального делового района составит всего 5%, а на ключевые деловые районы Москва-Сити и Ленинградский придется 9% и 15% от запланированного объема соответственно. Как подсчитали в Knight Frank, 63% анонсированных площадей относятся к классу А показатель находится на уровне 2017-2018 гг., когда доля составляла 63% и 62% соответственно. В 2019 году на класс А пришлось 42% введенных площадей. «Среди крупнейших объектов, заявленных к вводу, - Neva Towers, "Парк Легенд", "ВТБ Арена Парк" зд. 8. Основные направления - юго-запад и северозапад», - говорят аналитики компании.

«Шесть объектов класса A из 13 заявленных к вводу в 2020 году расположены в черте Ленинградского

коридора, – заметили в Cushman & Wakefield. – В условиях ограниченного качественного предложения и высокой востребованности данного направления среди потенциальных арендаторов ввод новых зданий класса A (Alcon II, Arcus IV, "ВТБ Арена Парк" и др.) станет знаковым событием на рынке офисной недвижимости в 2020 году». Кроме того, в компании отмечают что сейчас каждый объект рассматривается как часть городской среды, а потенциальные арендаторы заинтересованы в получении максимального спектра услуг «здесь и сейчас», что делает особенно актуальным формат МФК. Всего, по данным консультанта, к вводу в 2020 году планируется пять крупных многофункциональных комплексов общей офисной площадью около 130 тыс. кв. м. «Крупнейшими из заявленных к вводу МФК являются Neva Towers (60 тыс. кв. м офисных площадей составляют 35% общей площади объекта) и квартал West (42 тыс. кв. м офисных площадей составляют 21% общей площади проекта)», перечисляют аналитики компании. Также часть офисных площадей будет реализована в рамках проектов по строительству ТПУ, преимущественно в бывших промышленных зонах, добавляют аналитики JLL.

Может ли картина измениться

Эксперты не ожидают серьезной коррекции по вводу в связи с общеэкономической ситуацией, однако полностью ее влияния на офисный рынок не отрицают. «Офисный сегмент – один из самых медленно реагирующих на внешние изменения рынок, – напоминают в JLL. – Реакция рынка недвижимости не столь быстрая, как реакция фондового рынка, поэтому изменения будут заметны не ранее чем через 3–6 месяцев. Однако за это время не исключены изменения мировых тенденций, а также коррекция и обратный отскок курса рубля».

В S. A. Ricci уверены, что проекты, находящиеся в высокой степени готовности, т. е. более 80% (уже идет отделка фасадов, мест общего пользо-

78 C|R|e



вания, завершается разведение коммуникаций) будут достроены в соответствии с первоначальными планами. «Что касается других объектов, более вероятна не заморозка, как таковая, а затягивание сроков строительства, отмечают эксперты. – Так девелоперы получат время, чтобы договориться с якорными арендаторами или стратегическими покупателями, заинтересованными в строящемся здании (объект целиком или его большая часть)».

По мнению специалистов Knight Frank, текущая экономическая ситуация может повлиять

на офисный рынок как в краткосрочной, так и в среднесрочной перспективе. «Ожидается, что часть девелоперов задержат выход своих спекулятивных проектов для того, чтобы оценить возможное замедление объемов спроса, - говорят аналитики компании. - Более того, волатильность курсов валют может вызвать колебания в стоимости строительства, что также повлияет на решения девелоперов начинать проекты. Те из них, что собирались выводить проекты на открытый рынок без предварительной договоренности с арендатором или покупателем, вероятнее всего, будут переносить сроки ввода своих объектов, анализируя, как изменится поведение арендаторов. С другой стороны, проекты под конкретного пользователя скорее всего, будут построены. В целом рынок может ожидать кратковременное замедление ввода площадей, которое продлится до момента стабилизации ситуации с курсами валют».

Спрос – не мамонт, спрос стабилен

По данным Cushman & Wakefield, общий спрос на начало марта составлял 391 тыс. кв. м, тогда как за первые три месяца 2019 года объем сделок составлял 394 тыс. кв. м. «В 2020 году дополнительное влияние на уровень спроса будут оказывать дестабилизация экономики и пандемия корона-





- класс А



Источник: Knight Frank

вируса, – считают в компании. – Мы ожидаем, что по итогам I квартала 2020 года показатель будет выше прошлогодних показателей на 5–10%, а во II квартале снижение бизнес-активности приведет к краткосрочному падению спроса. По нашим прогнозам, во второй половине года отложенный спрос будет реализован. Таким образом, по итогам года общее количество арендованных и купленных офисных площадей составит 2 млн кв. м».

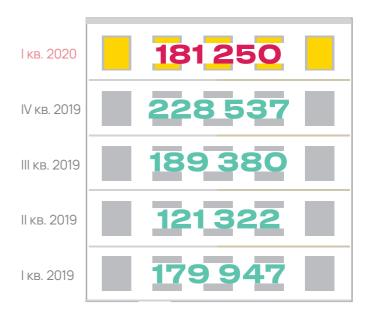
Объем чистого поглощения офисов по итогам I квартала текущего года в Knight Frank прогнозируют на уровне около 180 тыс. кв. м, а по итогам года – на 700–750 тыс. кв. м, что примерно будет соответствовать показателям 2019 года, когда данный показатель оценивался в 719 тыс. кв. м.

В JLL отмечают, что по итогам 2019 года общий объем сделок вырос на 12% по сравнению с 2018 годом, и существенного изменения объемов спроса не ожидается. Почти половина сделок была заключена в объектах, расположенных между ТТК и МКАД, а наиболее востребованными являются локации на западе и северо-западе Москвы. Также снижения спроса не наблюдают в CBRE: «В 2019 году спрос достиг максимального значения в IV квартале. В начале 2020 года активность арендаторов и покупателей сохранялась на высоком уровне».

Ждем ли замедления

Однако часть решений об аренде и покупке офисов может быть отложена, считают эксперты. «Нестабильность экономики не позволяет планировать новые расходы, прежде всего по развитию нового бизнеса и найму дополнительных сотрудников, - говорят в Knight Frank. - Пользователи офисов прежде всего будут наблюдать за экономическими изменениями и прогнозировать динамику своего бизнеса, чтобы принять какое-либо окончательное решение о расширении. В целом, как и в случае с девелоперской активностью, это может привести к замедлению объемов спроса на офисные площади, которое будет завязано на меняющуюся экономическую ситуацию. При этом доля проектов, в которых клиент будет стремиться сократить расходы, будет расти, а те, кто откладывал подобные решения, будет готов сейчас заниматься оптимизацией».

Динамика поглощения офисных площадей, Москва, тыс. кв.м



Источник: Knight Frank

В Cushman & Wakefield прогнозируют падение спроса в ближайшие 2–3 месяца. «Мы ожидаем, что экономическая турбулентность и макроэкономические факторы введут отечественный рынок в состояние инвестиционной паузы. В связи с этим большинство компаний сконцентрируется на внутренней реструктуризации, а бизнес-активность замедлится. Однако при условии экономической стабилизации в мае-июне мы сможем наблюдать активизацию спроса».

Эксперты JLL напоминают, что первое полугодие не является определяющим по объемам спроса в целом по году. Большинство компаний стремятся завершить сделки в III-IV кварталах. Об этом же говорят в S. А. Ricci. В компании СВRE уверены, что спрос в I и IV кварталах не уступит своих позиций по отношению к предыдущим годам, однако прогнозируют некоторое снижение во II и III кварталах. Кроме того, более высокого интереса эксперты ожидают к сегменту гибких офисов, как к более гибкому решению по размещению сотрудников.

Что касается более глобального прогноза на ближайшее время, эксперты сходятся в том,

Динамика доли свободных площадей, Москва



Источник: JLL



что основными драйверами рынка могут стать государственные и окологосударственные компании, а также сектор IT. «Государство не будет замедлять финансирование национальных проектов, и именно последние могут выступить драйвером рынка в новых реалиях, говорят в Cushman & Wakefield. – Инвестиции в подобные проекты стимулируют увеличение платежеспособного спроса в различных отраслях (металлургия, производство строительных материалов и др.). Таким образом, можно ожидать усиления мультипликационного эффекта в экономике РФ. Еще одним бенефициаром в сложившихся условиях может стать фармацевтический сектор».

Ставки и вакансия

Как отмечают в Colliers International, в 2019 году продолжила наблюдаться смена направления развития рынка с «рынка арендатора/покупателя» на «рынок арендодателя/продавца». Все большее количество собственников пересматривают коммерческие условия в сторону повышения ставок аренды. При этом в офисах класса В средневзвешенная запрашиваемая ставка аренды выросла на 6,6% по сравнению с 2018 годом и составила 14 602 руб./кв. м/год. Тогда как ставка на офисы класса А снизилась на 3,1% и составила 25 510 руб./кв. м/год, что обусловлено появлением большого объема предложения в бизнес-центрах класса А на территории Новой Москвы и вымыванием дорогого предложения в центральной части города. Эксперты компании отмечают, что если рассматривать ставки по конкретным субрынкам, то боль-



шинство из них продемонстрировали рост. Так, в ЦДР средневзвешенная ставка аренды выросла на 7%, а в границах между ТТК и ЧТК – на 14%.

В СВRЕ уточняют, что без учета класса «А Прайм» средняя ставка в классе А выросла на 4% за год, в классе В – на 2%. Ставки же в офисах класса «А Прайм» продемонстрировали снижение до \$600–700/кв. м/год. «Доля свободных площадей по итогам 2019 года снизилась на 2,1 п. п. с 11,2% в конце 2018 года до 9,1%. Уровень вакантных помещений снижается в целом по рынку уже четвертый год подряд. По нашим прогнозам, в 2020 году доля свободных площадей может сократиться до 8,5–8,7%. В I квартале 2020 года доля свободных площадей может снизиться на 0,2–0,4 п. п. по сравнению с концом 2019 года, – считают аналитики компании. – В 2020 году мы ожидаем умеренного роста уровня запрашиваемых ставок аренды в пределах 3% в обоих классах».

Аналитики JLL также не ожидают высоких темпов роста средневзвешенной ставки, несмотря на сокращение доли вакантных площадей и рост ставок в 2018–2019 гг. «В 2020 году ожидается замедление роста: большинство собственников уже пересмотрели экспонируемые ставки аренды офисов, а продолжение столь быстрого роста вызовет отток потенциальных арендаторов из отдельных локаций, – считают эксперты компании. – В 2020 году ожидается дальнейшее снижение доли вакантных офисных площадей. Достаточно большой объем заявленных к запуску площадей в следующем году не сможет скомпенсировать высокие объемы поглощения, учитывая тот факт, что большинство новых бизнес-центров выйдут на рынок уже заполненными».

А может быть хуже?

По дальнейшим движениям ставки аренды эксперты дают весьма осторожные прогнозы. «90% офисных площадей в зданиях классов A и B в последние 3 года ушло с рынка по рублевым договорам, – напоминают аналитики Cushman & Wakefield. – В ближайшие 1–2 квартала мы не ожидаем репрайсинга на офисном рынке. Однако о годовом прогнозном значении показателя можно будет говорить в 3–4 кварталах, когда экономическая ситуация станет более прозрачной, и начнется активизация бизнеса».



С одной стороны, низкий уровень вакансии и невысокие темпы нового ввода должны приводить к росту ставок. С другой, в случае отложенных на неопределенный срок решений об аренде и покупке помещений, часть новых проектов может лишиться потенциальных резидентов, и тогда арендодателю придется предлагать особые условия, чтобы заполнить объект. Оценивая эти факторы, аналитики Knight Frank прогнозируют годовой рост средневзвешенной ставки на уровне 2-4%. «Мы не ожидаем значительного падения ставок аренды в этом году - новые офисные проекты, которые начинают предлагаться на рынке, предлагаются зачастую на уровне существенно выше тех зданий, которые были построены ранее, - говорят эксперты компании. - В случае если часть ввода новых зданий будет отложена? это, скорее, приведет к тому, что последние недорогие здания уйдут с рынка и средневзве-

Уровень ставок аренды, Москва (руб./м²/год, \$/м²/год)



Источник: Colliers International

c R e



шенная ставка аренды будет даже расти. Однако все зависит от того, как долго будет период неопределенности, безусловно, часть проектов остановить невозможно, и, конечно, арендодатели будут стремиться сдать их в аренду, опасаясь рисков, вследствие чего ставка может быть скорректирована».

Подводя итог, можно отметить, что рынок офисной недвижимости подошел к периоду прилета «черных лебедей» в достаточно стабильном состоянии, с низкой вакансией, осторожным вводом, неперегретыми ставками и понятными драйверами развития. Это позволяет игрокам смотреть в будущее относительно спокойно. Наиболее уверенным прогнозом можно назвать III квартал как точку отсчета новой оценки рынка и влияния на него внешних факторов.

Петербург не паникует

В Санкт-Петербурге, по данным аналитиков Maris I Part of the CBRE Affiliate Network, к середине марта 2020 года на рынок качественной офисной недвижимости выведено 30 тыс. кв. м новых площадей. «Все выведенные на рынок объекты относятся к офисным центрам класса В. В последние несколько лет на рынке отмечается незначительное смещение девелоперской активности в сторону офисных центров класса В, что обусловлено

ростом затрат на строительство, опережающим темпы роста ставок аренды на офисном рынке», – отмечают аналитики компании. Что касается общего запланированного на I квартал ввода, по данным Knight Frank St Petersburg, он может составить до 45 тыс. кв. м. Впрочем, как отмечают эксперты, ввод части проектов, скорее всего, будет перенесен.

По прогнозу IPG. Estate, всего в 2020 году в Петербурге будет введено 165 тыс. кв. м арендопригодных офисных площадей против 89 тыс. кв. м годом ранее. «В 2020 году лидером по вводу новых объектов будет Московский район, где появится порядка 40% новых площадей, далее следует Василеостровский с показателем в 18%, замыкает тройку лидеров Красногвардейский район - 16%, - говорят аналитики компании. -Также новые объекты появятся в Адмиралтейском, Центральном и Калининском районах». Что касается пересмотра планов со стороны девелопмента, тут возможна ситуативная пауза, необходимая для осознания экономической ситуации и переоценки проектов, считают в IPG. Estate. «В текущих условиях заморозки строительства проектов не будет. Рынок офисной недвижимости Санкт-Петербурга разогрет качественным спросом, который пока остается без ответа».

Динамика ввода качественных офисов по годам, Петербург, тыс. кв. м



Источник: Maris



В петербургском офисе Knight Frank подсчитали, что спрос в 2019 году вырос на 6% и составил 144 тыс. кв. м. При этом в компании выразили некоторую озабоченность показателями спроса в ближайшей перспективе. «Прекрасно себя чувствует, похоже, только IT-сектор. В то же время ряд компаний из добывающего сектора приостановили переговоры по новым объектам, а доля этих игроков в структуре спроса была наибольшей в 2019 (37% всех сделок)», – сообщают эксперты компании.

Тревогу коллег подтверждают предварительные данные по оценке спроса за I квартал от аналитиков Maris I Part of the CBRE Affiliate Network. За неполных три месяца 2020 года было арендовано на 30% меньше офисных площадей, чем в I квартале годом ранее. «Частично тенденция снижения обусловлена отсутствием фактора отложенного спроса (в IV квартале 2019 было заключено почти 40% сделок от общего объема арендованных в 2019 году площадей), – объясняют в компании. – Также определенную роль в динамике спроса сыграли турбулентность эпидемиологической и экономической ситуации в стране и в мире в целом».

Если смотреть на показатели 2019 г., то ставка на офисные площади в Петербурге, как и в Москве, росла. Так, по данным Knight Frank St Petersburg, в классе А средневзвешенная арендная ставка увеличилась на 2,8% в сравнении с 2018 года и составила 2 013 руб./кв. м/мес. с учетом НДС и операционных расходов. В бизнес-центрах класса В средневзвешенная арендная ставка составила 1 287 руб./кв. м/мес. с учетом НДС и операционных расходов, что на 9,2% выше показателя 2018 г.

B Maris I Part of the CBRE Affiliate Network не отмечают существенных изменений по показателям средней

ставки и вакансии по предварительным данным за I квартал 2020 года. «Влияние экономической ситуации на рынок коммерческой недвижимости, как правило, носит отложенный эффект в среднем на 3-6 месяцев, – говорят специалисты. – Следовательно, сколь-либо значимых последствий на рынке офисной недвижимости Санкт-Петербурга стоит ожидать не ранее второй половины 2020 года. Насколько существенными будут данные последствия, спрогнозировать на сегодняшний момент столь нестабильной ситуации практически невозможно».

Прогноз Knight Frank St Petersburg в целом на 2020 год остается положительным, но негативного сценария аналитики не исключают. «Пока предпосылок к падению ставок нет, – отмечают эксперты. – Однако ситуация может резко измениться, как только нефтегазовый сектор перестанет заключать новые договоры и начнет прерывать существующие. Этому может способствовать как заселение главной башни, так и события начала марта 2020. В этом случае ставки могут упасть сразу на 15–20%».

«Самое главное – не паниковать», – уверены эксперты Петербурга. С

Динамика ставок аренды по классам, Санкт-Петербург (руб./м²/год)

IV kb. 2019

1659

1076



I кв. 2020

1692

1087





- класс В+

Источник: Colliers International



Происходит что-то важное, станьте его частью сейчас

8000

СЕАНСОВ В МЕСЯЦ

c | R | e

c|R|e CRE App Более полную версию журнала читайте в CRE APP







CRE.APP





3+ АНАЛИТИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ В ДЕНЬ

5+ уведомлений 20+ НОВОСТЕЙ В ДЕНЬ 700+ КОМПАНИЙ

800+

1900+

8300+ УСТАНОВОК