CRe
Коммерческая Недвижимость

№8 (386)

(2) Апрель 2021

www.cre.ru

Александр Морозов:

«Непрофильные игроки – явление кризисное. Долгосрочно в новых для себя сегментах останутся те, кто решит там развиваться стратегически»

Город не сказка, город не мечта

8
Неформат
Актуально

22
Тема номера

40
Уравнение с переменными
Тренды

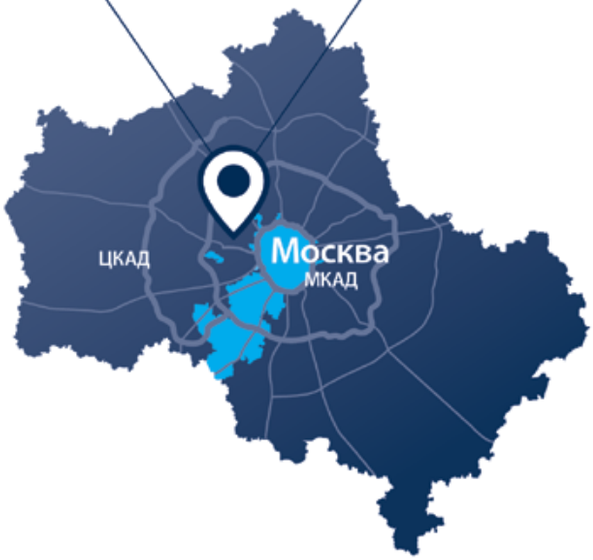
63
To be or b2b?
Мнение

РЕКЛАМА

ЛОГОПАРК «НОВАЯ РИГА»

- **Аренда готовых помещений**
- **Получено разрешение на строительство 70 000 м²** (Фаза 2)

Новорижское шоссе, 25 км от МКАД



RAVEN RUSSIA

Москва, Россия
+ 7 (495) 644 44 48
arenda@rrpa.ru
www.rrpa.ru

Генеральный партнер Премии CRE Moscow Awards 2021

С начала XXI века мировая экономика находилась в активном поиске нового вектора развития. Рост и старение населения, изменение климата, исчерпание невозобновляемых ресурсов казались главными проблемами, которые предстоит разрешить человечеству. Ответом на эти вызовы стало внедрение концепции устойчивого развития. Эта тема появилась в программных документах и законодательствах развитых стран, международных конвенциях и документах территориального планирования более 20 лет тому назад и стала одним из основных мировых трендов в развитии городов. Казалось, мы планомерно и размеренно, шаг за шагом конструируем свое будущее, черты которого так отчетливо проявлялись в наших планах. И вдруг, как гром посреди ясного неба, – те процессы, на развитие которых мы отводили десятилетия, стали сверхактуальными, форматы, которые, по нашим расчетам, должны были выстрелить где-то через полвека, уже отстрелялись, перезарядились и вновь готовы «дать огня». Позиции оставлены без боя под натиском неприятеля… Стоп! Нет, не без боя. Мы сопротивлялись, как могли, мы разрабатывали новые тактические и стратегические «операции», мы боролись за каждый квадратный метр и за каждого бойца. И в конце концов, пусть и с большими потерями, мы достигли если не мира, то хотя бы перемирия в изматывающей битве с коронавирусом и порожденными им новыми вызовами. И тут же возникает вопрос: а что дальше? Какими будут города? Вернутся ли люди в офисы? Заполнят ли торговые центры толпы покупателей, либо ТЦ придется полностью менять свои концепции и целевое предназначение? Что станет точками развития? Куда вкладывать усилия и деньги? Все мы сейчас задаемся этими вопросами… В этом номере CRE – тоже. И стараемся дать на них ответы.

Пусть эти ответы помогут вам. Приятного чтения и…

Будьте здоровы!

Михаил Аносов,
главный редактор CRE
m.anosov@presskom.net

8 (386)
15-30.04.2021

Скачайте приложение

Для iOS Для Android

Над номером работали

Главный редактор: Михаил Аносов
Литературный редактор: Елена Селиверстова
Корреспонденты: Екатерина Реуцкая, Влад Лория
Дизайнер-верстальщик: Алла Тюрина
Дизайн обложки: Алексей Важенин
Отдел производства: Алексей Кошелев
Разработка дизайн-макета: lineup.design
Фотография на обложке: архив CRE

По вопросам размещения рекламы:
Алена Мужикян
(коммерческий директор)
Лидия Лутовинова
salecre@presskom.net

+7 (499) 490-04-79

ИЗДАТЕЛЬ ООО «ПРЕССКОМ»

Информация о распространении

Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость»
Издатель – ООО «Пресском»
Выход в свет – 15.04.2021
Свободная цена

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 гиперссылкой 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.

Журнал Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость» можно найти более чем в 200 бизнес-центрах классов А и В Москвы и Санкт-Петербурга, в крупных агентствах недвижимости, а также в девелоперских и управляющих компаниях, банках и финансовых компаниях, в инвестиционных, консалтинговых, инжиниринговых, сервисных и логистических компаниях. Мы распространяем наше издание на всех крупных профильных выставках и мероприятиях Москвы и Санкт-Петербурга.

Адрес издательства

117105, Москва, Варшавское шоссе., д. 1, корп. 5
Телефон: +7 (499) 490 04 79
E-mail: info@cre.ru, www.cre.ru

Электронная почта

Для пресс-релизов: news@cre.ru
Размещение рекламы: salecre@presskom.net
По иным вопросам: info@presskom.net

Реклама

КОНФЕРЕНЦИЯ

WHAT TO DO WITH M2?

26 Мая

СПОНСОРЫ

ОРГАНИЗАТОР

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

8
Актуально

Неформат
Почему в России не умеют работать с «исторической» недвижимостью

47
Тенденции

Посторонним вход не заказан
Инвесторы осваивают новые направления

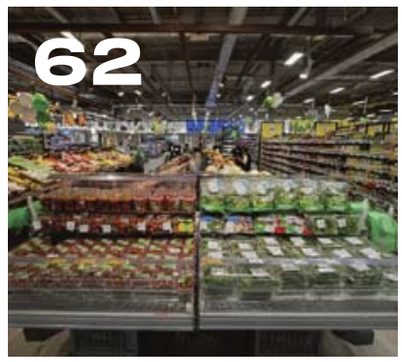
22

Тема номера

Город не сказка, город не мечта

58
Цифры и факты

Торговая недвижимость Москвы



62

Мнение

«У дома» и e-commerce

Все, что нужно знать о покупках в 2020-х

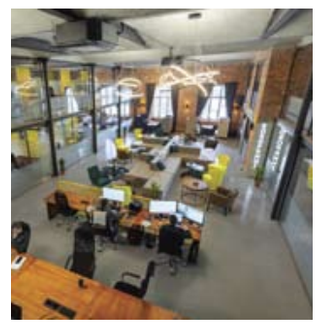
36

Репортаж

Всё для блага человека
На 34-м RUSSIAN BREAKFAST MOSCOW обсудили перспективы инвестиций в недвижимость

65
Мнение

To be or b2b?
Коворкинги нащупывают свою нишу



40

Тренды

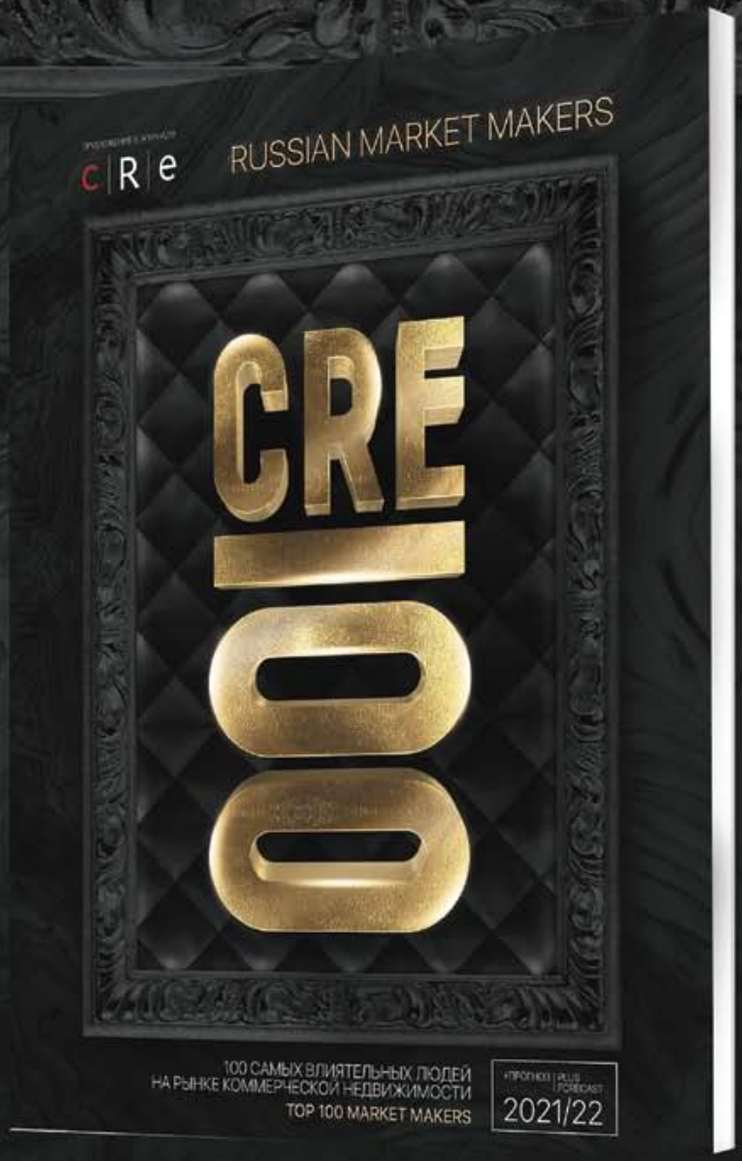
Уравнение с переменными
Старшие поколения становятся драйвером потребительской активности

69 PE

Создание технопарка и бизнес-района Lindholmen Science Park, Гетеборг, Швеция

72

Барометр



Реклама

TOP 100 - THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

Soon on distribution points!

Для приобретения издания свяжитесь с редакцией по телефону :
8 (499) 490 04 79

Неформат

Почему в России не умеют работать с «исторической» недвижимостью

Апрель, 11-е. В Москве закрылся «Елисеевский» – магазин со 120-летней историей, здание и интерьеры которого признаны объектами культурного наследия федерального значения. Москвичи опасаются, что, несмотря на охранный статус, с легендарным гастрономом будет проведена очередная фирменная «реставрация с укреплением фундамента», и от него останется в лучшем случае фасад. Градозащитники недоумевают, почему за 30 постсоветских лет российский бизнес так и не научился работать с тем, что во всем мире называется гранд-магазинами, а лучшим «приспособлением» для большинства девелоперов по-прежнему остается получение разрешения на снос.

Текст: Максим Барабаш
Фото: Архив CRE, Александр Пикалов

Не уйдет в историю

Представители мэрии поспешили заверить: интерьеры «Елисеевского» будут сохранены, а для объекта уже ищут нового оператора. В правительстве Москвы утверждают: несмотря на то, что «данные помещения находятся в собственности города и в то же время являются предметом судебных разбирательств со стороны арендатора торговых площадей, правительство Москвы намерено сохранить этот уникальный объект в ведении города».

Москвичи, помня о «Военторге», «Детском мире» и десятках других зданий, которые были или снесены, или остались с одной фасадной стеной либо с полностью утраченными историческими интерьерами, успокаиваться не торопятся.

Эксперты CRE оценили ситуацию с объектами – памятниками архитектуры.

Евгений Москвичев, руководитель проектов ИФГ Agastone, указывает, что в обеих столицах до 20% объектов остаются недооцененными и проблемными – из-за спора собственников, неэффективного управления, несоответствия разрешительной документации и других проблем. «К сожалению, в этот список попадают и здания уровня “Елисеевского”, – вздыхает г-н Москвичев. – Все это сдерживает развитие и часто ведет вовсе к утрате исторического объекта – достаточно вспомнить “Военторг” на Воздвиженке, снесенный в 2003 году. Но “Елисеевский” – эксклюзивный исторический объект, у которого нет аналогов, это не просто магазин, а символ города и образа жизни, он описан в литературных произведениях и мемуарах. В прежние времена гастроном был уникален прямым общением продавца с покупателем и лучшими деликатесами. Обезличивание полок, формат супермаркета, который существовал там в последние годы, а затем и продовольственные санкции привели к тому, что магазин по ассортименту и концепции стал “обычным”».

Эксперт называет в итоге гастроном «недооцененным активом, которому необходимо вернуть былой лоск, но при этом сделать экономически эффективным». «Елисеевскому» нужны стратегия и функциональная модель, соглашается Дарья Парамонова, генеральный директор Strelka CA. «Если посмотреть на аналогичные исторические магазины в Берлине, Париже или Нью-Йорке – все это важные точки притяжения для туристов, – поясняет г-жа Парамонова. – Настроение после чашки кофе или бокала шампанского в историческом кафе, покупок в историческом магазине может быть сопоставимо с походом в музей или посещением достопримечательностей. “Елисеевский” в этом плане обладает огромным потенциалом, и при правильном подходе и позиционировании он может стать важнейшей точкой на туристической карте Москвы».

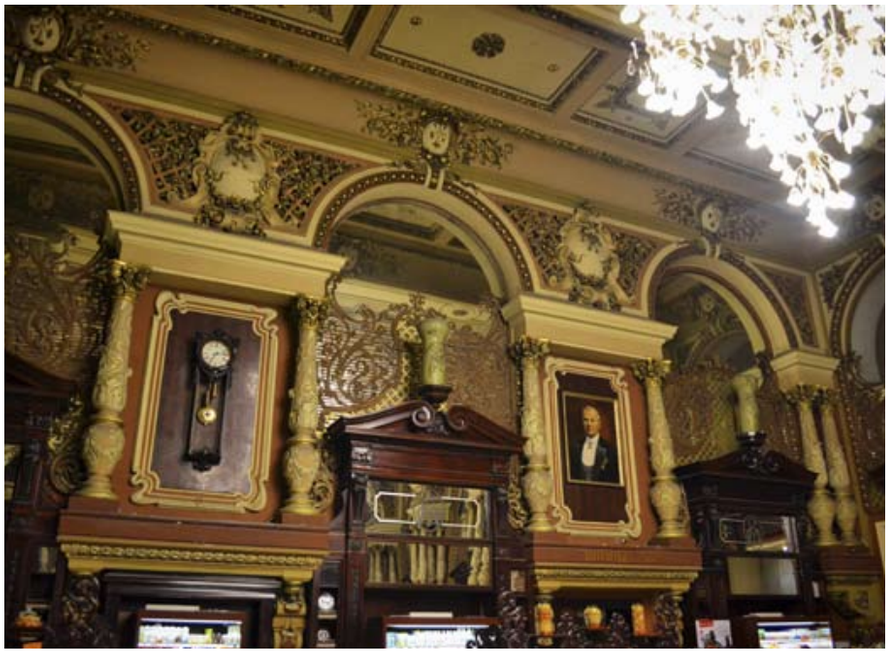
Проектное бюро

Проблема инвестирования в исторические здания неизменна десятилетиями – у государства просто нет четкой позиции на этот счет, считает Андрей Степаненко, генеральный директор Российского аукционного дома, руководитель комитета по торгам общественного объединения «Деловая Россия». В итоге нет и регламента, который бы гарантировал одновременно и сохранность здания-памятника, и защиту интересов инвестора. Перезапустить отношения, возможно, сможет прошедший недавно первое чтение законопроект «О внесении изменений в Федеральный закон “О приватизации государственного

Евгений Москвичев
ИФГ Agastone

Дарья Парамонова
Strelka CA

Андрей Степаненко
«Деловая Россия»



Денис Ромодин,
старший научный сотрудник Музея Москвы

– У нас вообще довольно слабо развита культура ценности подлинности: все хочется обновить, чтобы блестело и сверкало. Поэтому так часто подлинное уничтожается, заменяется на новодел.
Но нужно учитывать и особенности российского бизнеса, когда многие подобные объекты доставались в 1990-х и начале 2000-х новым собственникам после приватизации. И на тот момент были другие приоритеты – заполучить. То, что сейчас они все оказались на грани банкротства, мы также видим на примере «Праги» или других исторических объектов. Стрит-ритейл на Тверской – тоже довольно сложная штука, тем не менее, некоторые заведения там пользуются популярностью. Здесь, думаю, подошел бы формат гастронома с кулинарией и ресторана. Можно попытаться адаптировать и вариант с петербургским «Елисеевским».

и муниципального имущества" и Земельный кодекс Российской Федерации». Документ регулирует приватизацию объектов культурного наследия на территории РФ и, в случае принятия, сможет прояснить вопросы передачи памятников инвесторам, прописав процедуры и условия возникновения инвестиционных требований по сохранению объектов культурного наследия, перечисляет г-н Степаненко.

Павел Люлин
SVN

Пока же для российских девелоперов объекты культурного наследия представляют больше проблему, чем возможности, вздыхает Павел Люлин, генеральный директор SVN. «Большая часть проектов реконструкции или редевелопмента, в которых я участвовал, сохраняли от исторических объектов облик и дух, оставляя в лучшем случае фасад, входные группы и декоративные элементы, – вспоминает эксперт. – Это связано с устаревшим конструктивом, планировками, инженерными системами и коммуникациями, которые проектировались под другие потребности и по другим нормам. Приводить этот "антиквариат" к современному формату дорого, сложно, а часто и невозможно».

Ограниченные возможности

Работа с объектом исторического наследия, безусловно, накладывает ограничения, и их обычно больше, чем при работе с новым зданием, соглашается Дарья Парамонова. С одной стороны, нужно учесть исторические особенности здания и разработать проект, который позволит подчеркнуть оригинальность постройки. С другой – важно сделать место комфортным для современного посетителя и прибыльным для владельца или оператора недвижимости. «Из нового здания может быть легче извлечь прибыль, но и проекты в исторических постройках могут быть коммерчески успешными, если придерживаться продуманной стратегии развития и эксплуатации, – полагает г-жа Парамонова. – Но сегодня вообще не должно возникать вопроса – "сохранить или снести". Главный вопрос, который должны задавать себе город и операторы недвижимости, – "как сохранить?". Историческое здание обладает большей ценностью для города, чем новое здание. Снесенный же исторический объект уменьшает ценность городского пространства, в частности, снижает стоимость аренды помещений на прилегающих территориях».

Культуры и времени не хватает

Виталий Можаровский, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства в России Bryan Cave Leighton Paisner, называет происходящее с историческими зданиями в России «отражением общей культуры большинства наших девелоперов». «Кто-то, как Куснирович, “созрел” и “дорос” до искусства работы с историческими зданиями (весьма затратного), кто-то – еще нет, – вздыхает эксперт. – В принципе, это вопрос времени, но, к сожалению, не для всех: некоторые так навсегда и остаются на том же уровне мелкого лавочника. Помните, кто говорил о Венеции: “жуткие облупившиеся дома – страшное зрелище”? У нас почему-то мало кому приходит в голову пририсовать крокодильчика или котика в углу картины Рембрандта, Босха или Айвазовского, но считается вполне нормальным на 90% снести историческое здание, оставив только фасад».

В России девелоперы вообще привыкли работать в совершенно других сроках реализации обьекта, нежели того требует реконструкция: значительно быстрее, напоминает Амир Идиатулин, основатель и CEO архитектурного бюро IND Architects. Реконструкция всегда значительно дороже, чем новое строительство, и игроки ожидаемо экономят деньги и время, сокращая и упрощая наиболее

Виталий Можаровский
Bryan Cave Leighton Paisner

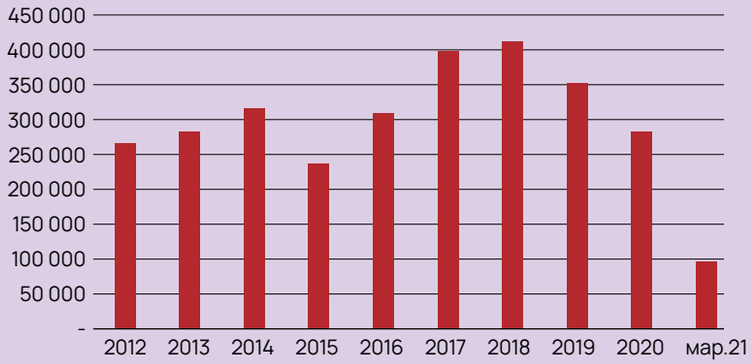
Амир Идиатулин
IND Architects

Исторический центр не интересен

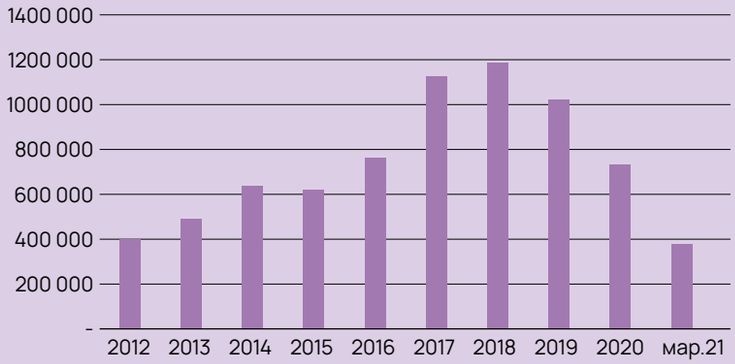
Исторический центр Санкт-Петербурга становится все менее интересным для девелоперов. Согласно исследованиям Knight Frank St Petersburg, пик строительства здесь пришелся на 2018 год, после этого начался спад, который будет наблюдаться в дальнейшем.

Генеральный директор Knight Frank St Petersburg **Николай Пашков** считает, что причиной падения стало несколько факторов. Во-первых, большинство девелоперских компаний занимаются редевелопментом участков и зданий нежилого назначения, а количество таких объектов в историческом центре с каждым годом уменьшается. Во-вторых, масштаб бизнеса у большинства девелоперских компаний вырос настолько, что им экономически невыгодно браться за реконструкцию отдельно взятого здания в центре. Из-за совокупности экономических и регулятивных предпосылок и рисков, связанных с градозащитной деятельностью, девелоперы с неохотой будут браться за обьекты там.

Площадь участков в историческом центре, вовлеченных в редевелопмент, м²



Суммарная площадь объектов, находящихся в стадии строительства, м²



Источник: Knight Frank St Petersburg Research, 2021

Сказано

«Это заблуждение, что бизнес стремится “уничтожить историю” и поставить на ее месте железобетонную коробку».

Андрей Степаненко, «Деловая Россия»

сложные этапы. «Но это заблуждение, что бизнес стремится “уничтожить историю” и поставить на ее месте железобетонную коробку, – парирует Андрей Степаненко. – Инвестиционный вандализм в отношении памятников давно ушел в прошлое. Сейчас историческая составляющая, аутентичность, атмосферность объекта недвижимости зачастую становятся для инвестора основными факторами привлекательности. Особенно на насыщенном рынке, где клиент выбирает самое оригинальное и запоминающееся. Отсюда и экотуризм в исторических усадьбах, и гостиницы в дворцовых интерьерах. В Петербурге – десятки, если не сотни подобных примеров: дворец Кушелева-Безбородко на Кутузовской набережной Невы полностью реставрирован и приспособлен под клубный дом. Ну а такие объекты, как “Елисеевский”, где вообще не нужно гадать над концепцией, – в топе инвесторов. Нам, как продавцу недвижимости, очевидно, что именно историческая составляющая – главный фактор повышения его капитализации. И с точки зрения бизнеса нет никакого смысла менять его назначение».

Битва концепций

Евгений Москвичев убежден, что для разработки нового формата «Елисеевского» стоит пригласить ведущих международных операторов коммерческой недвижимости, а концепция должна выбираться на конкурсной основе: это подогреет интерес к проекту и обеспечит рекламную кампанию уже на старте. Появление в шорт-листе громких имен и авторов известных проектов, как было в случае, например, с «Московским телеграфом», повысит шансы на успешную «перезагрузку», убежден г-н Москвичев. «Дело в том, что любой сетевой продуктовый магазин,

Николай Казанский,
партнер Colliers

– Не очень корректно говорить о какой-то «коллективной Европе». Начнем с того, что Европа разная, и если сравнивать восток и запад, север и юг Европы, то мы увидим совершенно разные подходы к ритейлу, обусловленные климатическими, историческими, в некоторых случаях – даже политическими факторами. Разумеется, в Европе есть разнообразные примеры высококлассных качественных ритейл-проектов, и при разработке концепции, несомненно, нужно учитывать в том числе и международный опыт. Однако не следует забывать, что в Европе, как и в России, основной целью бизнеса является извлечение прибыли, поэтому бизнес в первую очередь будет оперировать понятиями прибыльности и маржинальности.

Что касается «Елисеевского», то этот объект уже давно стал одной из визитных карточек Москвы, он хорошо известен москвичам и туристам, поэтому может пользоваться интересом как среди ритейлеров, так и среди инвесторов. Но здесь многое будет зависеть от воли текущего собственника здания. Что касается концепции, то, разумеется, весьма органично в этом месте смотрится гастроном, из которого можно сделать не просто магазин, но и центр туристического притяжения.

поселившийся в стенах “Елисеевского”, будет явно проигрывать по среднему чеку таким же магазинам в других локациях, – поясняет эксперт. – Более того, в условиях бума e-commerce люди могут купить себе все, что угодно, не выходя из дома. Поэтому для сетевых ритейлеров приход в магазин – это форма дорогой рекламы бренда, которая размещена не в глянцевом журнале или вывеске на шоссе, а вживую. Переговоры с крупнейшими сетями велись, но успехом не увенчались, что вполне логично».

Вариантов развития в итоге может быть несколько, прогнозирует Евгений Москвичев. Например, гастромаркет по типу «Депо» или Центрального рынка, но – с другой топовой ценовой политикой и уникальными продуктами. Рабочим представляется и вариант «перезагрузки» с открытием фирменного магазина деликатесов и готовых блюд. «За время продовольственного эмбарго мы научились делать хорошие сыры, хамон, алкогольные напитки – “Елисеевский” мог бы стать аналогом ВДНХ в гастрономии, показать достижения русских производителей, – перечисляет эксперт. – В любом случае, здесь нужна выверенная до мелочей концепция, которая объединит все: от выкладки товара и появления продуктов под собственным брендом до доставки готовых блюд от известных шеф-поваров (Новикова, например), работающих в партнерстве с “Елисеевским”».

Как это было

«Нечто фантастическое представляло собой внутренность двусветного магазина. Для него Елисеев слил нижний этаж с бельэтажем, совершенно уничтожив зал и гостиные бывшего салона Волконской, и сломал историческую беломраморную лестницу, чтобы очистить место елисеевским винам. Золото и лепные украшения стен и потолка производили впечатление чего-то странного. В глубине зала вверху виднелась темная ниша в стене, вроде какой-то таинственной ложи, а рядом с ней были редкостные английские часы, огромный золоченый маятник которых казался неподвижным, часы шли бесшумно...

В половине молебна в дверях появилась громадная, могучая фигура, с первого взгляда напоминающая Тургенева, только еще выше и с огромной седеющей львиной гривой – прямо-таки былинный богатырь. Странным показался серый пиджак среди мундиров, но большинство знатных гостей обернулись к нему и приветливо кланялись. А тот по своей близорукости, которой не помогало даже пенсне, ничего и никого не видел. Около него суетились Елисеев и благообразный, в черном сюртуке, управляющий новым магазином. Это был самый дорогой гость, первый знаток вин, создавший огромное виноделие Удельного ведомства и свои образцовые виноградники “Новый Свет” в Крыму и на Кавказе, — Лев Голицын».

В. Гиляровский, «Москва и москвичи»

Андрей Шувалов
Cushman & Wakefield

Не просто продуктовый

Андрей Шувалов, старший директор департамента торговой недвижимости Cushman & Wakefield, соглашается: концепцией главного продуктового магазина России не должно быть «просто купить продукты или поесть». Задача нового оператора – подарить клиенту чувство получения гораздо большего, чем то, за что он заплатил. «Если получилось сделать из троллейбусного парка самый большой в мире фуд-молл, куда водят экскурсии, то и "Елисеевский" должен остаться знаковым местом Москвы, – говорит г-н Шувалов. – У проекта есть все необходимые условия, чтобы он был успешным и посещаемым, формула "локация-локация-локация" работает на 100%. Во время прогулок по Красной площади и по ГУМу невозможно ведь не зайти в "Гастроном №1" с его атмосферой и "Столовую № 57" на 3-м ярусе. Другой пример: магазин "Армения" работает в историческом здании на Тверской с 1952 года – там очень хороший трафик. Сегодня люди вообще находятся в постоянном поиске смысла в том, что их окружает каждый день, они хотят прикасаться к тому, что имеет вневременную ценность».

Кстати

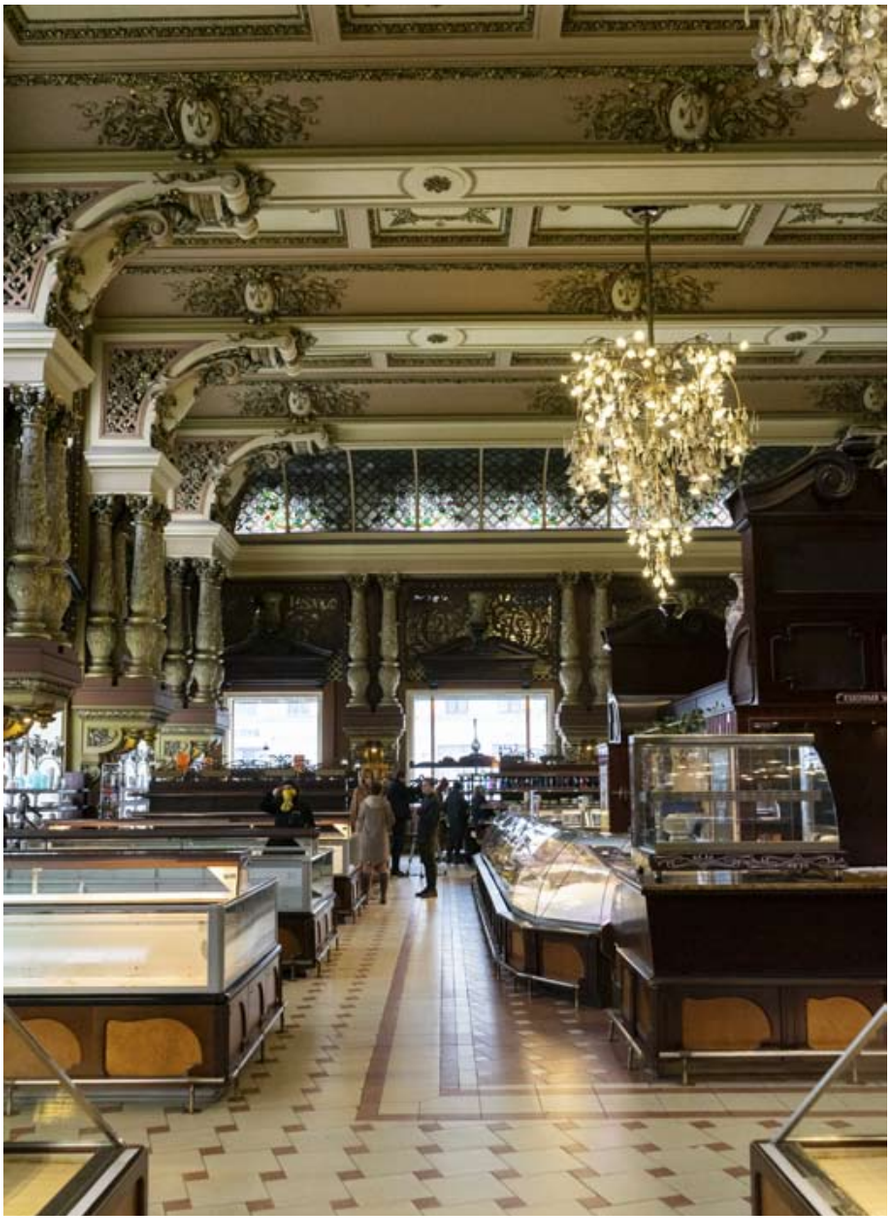
Судебные споры между ООО «Елисеевский магазин», управлением Росреестра по Москве и Департаментом городского имущества города начались в 2019 году. Из материалов дела следует, что в конце 2015 года ООО «Елисеевский магазин» заключило договор купли-продажи нежилого помещения на Тверской улице, дом 14, с ГУП «Московское имущество» (подведомственным Департаменту городского имущества города Москвы). В августе 2019 года ООО «Елисеевский магазин» подало в управление Росреестра по Москве заявление о регистрации прав на два нежилых помещения по указанному адресу. Однако управление приостановило государственную регистрацию прав «Елисеевского магазина», сославшись на то, что компания не предоставила второго подлинника договора купли-продажи, который был заключен между ГУП «РЭМ» (прежнее наименование ГУП «Московское имущество») и компанией. В связи с этим представители «Елисеевского магазина» и обратились в Арбитражный суд Москвы.

В начале 2020 год суд признал незаконным решение управления Росреестра по Москве и обязал его осуществить государственную регистрацию перехода права собственности «Елисеевского магазина» на два помещения площадью 564,9 кв. м и 1,5 тыс. кв. м в здании на Тверской улице, дом 14. Апелляционная и кассационная жалобы управления Росреестра по Москве также были отклонены. Суды разных инстанций пришли к выводу, что «оспариваемое приостановление регистрации нарушает права общества, лишает его права собственности на недвижимое имущество», как говорится в материалах дела.

Кроме того, «Елисеевский магазин» через суд попытался взыскать с управления Росреестра по Москве 4 млн рублей судебных расходов. В итоге 25 января 2021 года Арбитражный суд города Москвы постановил взыскать с управления 300 тыс. рублей. Также компания обратилась в суд с заявлением о наложении судебного штрафа в 100 тыс. рублей на управление за неисполнение решения Арбитражного суда по регистрации недвижимости. Очередное заседание по этому вопросу было перенесено на 19 апреля 2021 года.

Источник: ТАСС

При этом проект для «Елисеевского» нельзя рассматривать как типовой продуктовый магазин, соглашается с другими собеседниками CRE Андрей Шувалов. Типовая полная продуктовая корзина здесь и не нужна: главное – как раз сыграть на концепции «бриллианта в кольце» и отличиях от «обычного» супермаркета. К локации и планировочным решениям магазина вопросов нет, указывает эксперт: практически открытая планировка, высокие потолки, наличие остекления, первая линия, выходящая на Тверскую улицу, отличная визуальная доступность, расположение вблизи трех станций метро. «На мой взгляд, было бы логично открыть “Елисеевский” уже не просто как магазин, а как магазин-ресторан, предложить посетителям новый гастрономический опыт, – поддерживает Амир Идиатулин. – В Европе подобные гранд-магазины так и работают. Монофункция работать не будет еще и потому, что жилой фонд Тверской улицы с каждым годом сокращается. Туристы же покупают что-то быстро перекусить, воду, пирожные; постояльцы отелей тоже не заинтересованы в покупке большого количества продуктов. Значит, надо ориентироваться на новую аудиторию. Вот, к примеру, постояльцы отелей. Для них



Борис Мошенский,
генеральный директор Maris в ассоциации с CBRE

– Не соглашусь: только в Петербурге есть десятки примеров девелоперов, которые качественно научились работать с историческими объектами, оставляя там не только фасадные стены, но и все здание. Например, Дом Книги, который в свое время реконструировали и восстановили полностью, или крупнейший исторический торговый дом «Пассаж» (восстановила компания Jensen Group), или ряд исторических особняков на Большой Морской улице (восстановил холдинг «Империя»). Все объекты прекрасно сохранены, восстановлены и функционируют. Поэтому говорить, что мы не научились, – неверно. Опыт в европейских странах тоже разный – иногда корпорациям выгодно иметь в портфеле проект, который они полностью восстанавливают как объект культурного наследия, потому что девелопер получает некие преференции на другие свои проекты. В России тоже идут попытки создать такие программы для девелоперов, но понятного и прозрачного подхода пока нет.

классный ресторан, – соглашается Михаил Гончаров, основатель сети ресторанов “Теремок”. – И я знаю только одного игрока, который потянул бы такой масштаб, – Александр Раппопорт, человек, который умеет создавать макдоналдсы для миллионеров. Только он сможет заполнить публикой такое место – другие рестораторы, при всем моем уважении, слишком камерные или нишевые».

Антисанкционная полемика и «патриотический» вектор в стране создают спрос на стилистику лучших советских или даже дореволюционных пространств, резюмирует Александр Морозов, генеральный директор S. A. Ricci.

Михаил Гончаров
«Теремок»

сходить на завтрак в “Елисеевский” будет интересно и аутентично. Думаю, “Азбука Вкуса” вполне могла бы туда зайти либо со своим брендом, либо создав новый проект совместно с каким-либо ресторатором. Или X5 Retail Group – подумать относительно нового формата в своем портфеле».

Запрос на патриотизм

Александр Морозов
S. A. Ricci

В таких гранд-магазинах интересно представлять русскую кухню как в классическом, так и в новом прочтении, продолжает г-н Идиатулин: эдакий «фьюжн на основе исторических блюд». Также здесь хорошо пойдет сувенирная лавка: не просто полюбоваться интерьером, а позавтракать и привезти домой памятную вещь. «Мир центрального гастронома с изысками умер, ходить в “Елисеевский” за едой никто не будет, и здесь можно сделать уникальный

Александр Шибаев,
директор департамента консалтинга и аналитики Kalinka Group

– На мой взгляд, в идеале надо несколько пересмотреть концепцию магазина. Совершенно понятно, что крупный продуктовый магазин на Тверской не нужен. Это подтверждает, в том числе, закрытие «Ашана» на Тверской. Возможно, при пересмотре концепции проекта стоит сменить гастрономическую функцию, сделав там ресторан + торговые корнеры. Исторические фасады и интерьеры будут положительно влиять на ресторанную функцию, сделав место привлекательным для туристов, а функция торговых корнеров будет частично передавать дух исторического наследия объекта.

По его словам, магазин просто поменяет собственника и перезапустится именно на волне патриотических антисанкционных «движений». «В Петербурге аналогичный Дом купцов Елисеевых – процветающий проект, – напоминает Андрей Степаненко. – Я имел отношение к поиску профильного арендатора на этот объект – главным условием выступало сохранение знаменитого гастронома. И тогда, и теперь, когда магазин стал собственностью инвестора, это назначение сохранилось: роскошный гастроном с экзотическим ассортиментом товаров и ресторан остаются преуспевающим бизнесом. Уверен, что подобный объект в Москве имеет еще больше возможностей для успешного развития, а то, что сейчас произошло, – лишь временные управленческие трудности». cRe

Вальдемар Вайсс,
глава российского филиала «Мунитор Группе»

– Самый крутой стартап крепостного Касаткина, вернее, – его внука, символ сытой жизни покидает нас. Или нас покинула сытая жизнь? Он пережил три революции и две жесточайшие войны, менялись формации, менялась жизнь, она портила москвичей квартирным вопросом, сушила репрессиями, но всегда оставляла надежду на прогулку в белых штанах в городе Рио-де-Жанейро, городе у январской реки, которой на самом деле нет, и – надежду на сытое ананасно-банановую жизнь.

Надеемся, что кто-то из операторов, профессиональных операторов-гурманов подхватит знамя уходящего символа благополучия, один из директоров которого даже получил «вышку», и это было, кстати, не так уж и давно. Будет замечательно, если свой пилотный проект откроет кто-нибудь из профессионалов хлеба насущного, а не из лояльной когорты покорителей фуд-сити и прочих непрофильных олигархов. «Военторг», кстати, после редевелопмента так и не стал востребованным объектом и с точки зрения коммерции влачит жалкое существование.

Мне кажется, что, учитывая еще и антисанкционные трудности, любого, кто выступит или не побоится выступить в роли спасителя исторической легенды, «обжорной сказки» многих поколений, мечтателей поесть от пуза деликатесов из лавки чудес, можно сегодня назвать героем. Но сохранить исторический гастроном – задача как городского, так и государственного значения. Конечно, вернуть его к первородному состоянию невозможно, на открытии был Гиляровский – кто нам может сохранить эту атмосферу сегодня? Этот бизнесмен должен быть, безусловно, авантюрным романтиком, нужны чуйка и талант, а не просто деньги, иначе сделают очередное «Депо» из жемчужины российской гастрономии. Впрочем, нужно подождать: возможно, судебные разбирательства муниципалов с сегодняшним оператором вызваны тем, что кто-то расчищает площадку для себя, любимого, либо – для своих близких. Растает снег, и все все увидят.

Историческая справка

Уходящая натура

Текст: Влад Лория
Фото: Архив CRE

«Елисеевскому» по праву принадлежит статус самого известного гастронома в России. Торговый дом Елисеевых начался с земляники, которую садовник Петр Елисеевич Касаткин вырастил в оранжерее и подал барину, графу Шереметеву. За это Касаткину были дарованы вольная и сто рублей подъемных. Капиталами экс-садовник распорядился рачительно: приехал в Петербург, купил апельсины и продал их на Невском проспекте по копейке за штуку. Стрит-ритейл и в те времена был прибыльным делом – за несколько дней «инвестиции» отбились. Касаткин и его брат Григорий взяли себе новую фамилию, образованную от имени отца, и открыли торговлю заморскими фруктами, редкими винами, табаками и сырами.

Когда управлять Домом стал Григорий Елисеев, о купцах знала уже вся Россия. Но он решил пойти дальше и открыть гастроном, которого не было ни у кого. К тому времени у купцов уже процветало несколько магазинов в Москве и Киеве, и в 1898 году для нового детища Елисеев покупает дом на Тверской. «Архитектор, привезенный Елисеевым, зашил весь дом тесом, что было для Москвы новинкой, и получился гигантский деревянный ящик, настолько плотный, что и щелочки не осталось, – вспоминал В. Гиляровский. – Идет год, второй, но плотные леса все еще окружают стройку. Москвичи-старожилы, помнившие, что здесь когда-то жили черти и водились привидения, осторожно переходили на другую сторону, тем более, что о таинственной стройке шла легенда за легендой. Нашлись смельчаки, которые, несмотря на охрану и стаю

О том, что открылось 5 февраля 1901 года, в самом деле слагали легенды: роскошные интерьеры с хрусталем, самоцветами, золотом, арками и падугами, невиданные товары и вышколенная обслуга в белой крахмальной форме

огромных степных овчарок во дворе, все-таки ухитрялись проникнуть внутрь, чтобы потом рассказывать чудеса. Индийская пагода воздвигается? Мавританский замок? Языческий храм Бахуса? Последнее оказалось ближе всего к истине. Наконец, леса были сняты, тротуары очищены, и засверкали тысячи огней сквозь огромные зеркальные стекла».

О том, что открылось 5 февраля 1901 года, в самом деле слагали легенды: роскошные интерьеры с хрусталем, самоцветами, золотом, арками и падугами, невиданные товары и вышколенная обслуга в белой крахмальной форме. На открытие прибыли московский генерал-губернатор Великий князь Сергей Александрович, депутаты городской Думы, высшее духовенство и весь тогдашний московский свет.

У Елисеева в магазине можно было найти всегда и все, включая редких морских гадов, трюфели, сигары и сто видов кофе. «На тротуаре была толчея людей, жадно рассматривавших сквозь зеркальные стекла причудливые постройки из разных неведомых доселе Москве товаров, – рассказывал Гиляровский. – Горами поднимаются заморские фрукты; как груда ядер, высится пирамида кокосовых орехов, с голову ребенка каждый; необъятными,

пудовыми кистями висят тропические бананы; перламутром отливают разноцветные обитатели морского царства – жители неведомых океанских глубин, а над всем этим блещут электрические звезды на батареях винных бутылок».

Именно Елисеев стал в России первооткрывателем многих маркетинговых «фишек» в ритейле: например, начал укладывать товары огромными пирамидами на прилавках и в витринах. На заднем же дворе купец обустроил коптильни, засолочные цеха, пекарни, кондитерские, обжарку кофе и варку варений. Такие же магазины Елисеев построил в Петербурге и Киеве. Хотел пойти еще дальше – до Нью-Йорка, но началась Первая мировая, потом – революция.

Роскошный «храм яств» на Тверской был закрыт и открылся уже при НЭПе, под вывеской «Гастроном №1». Его сразу окрестили «витриной социализма» – с черной и красной икрой на полках, самыми вкусными тортами и неизменным запахом свежемолотого кофе. Как и при Елисеевых, здесь можно было если не купить, то достать все. Позднее предприимчивый директор гастронома №1 Юрий Соколов стал фигурантом громкого уголовного дела.

После распада СССР «Елисеевский» пережил нескольких арендаторов и управляющие компании. Конечно, он не мог (да такой цели и не было) конкурировать с обычными продуктовыми магазинами, но всегда брал местом и интерьерами: любоваться лепниной и золотом во все времена приходили толпами. Добили же самый известный гастроном страны продуктовые санкции, отсутствие парковки, пандемия и проблемы у последнего работавшего здесь оператора, «Алых парусов». cRe

CRE MOSCOW AWARDS 2021

MARK THE DATE
Внесите дату в календарь

22 апреля 2021 г.

ЕЖЕГОДНАЯ МОСКОВСКАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
БАНКЕТНЫЙ ЗАЛ «МИР»

ВЫСТОЯТЬ СЕГОДНЯ – ПОБЕДИТЬ ЗАВТРА!

УСПЕЙТЕ ЗАБРОНИРОВАТЬ ЛУЧШИЕ МЕСТА
499 490 04 79 (115)

ПО ВОПРОСАМ СПОНСОРСТВА ОБРАЩАЙТЕСЬ
499 490 04 79 (136)

ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР
RAVEN RUSSIA

ПАРТНЕРЫ
Mētrika
SPECTRUM
ГАЛС Интеллигентный девелопмент

СПОНСОР
KR PROPERTIES Девелопер уникальных проектов

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ
Sawatzky Property & Facility Management
PROFESSIONAL FACILITY MANAGEMENT
CENTRAL PROPERTIES
AGASTONE
Comcity.

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ
СТОЛИЦА МЕНЕДЖМЕНТ
Radius GROUP
Knight Frank
pwc

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ
EY

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ
cRie
CRE RETAIL
cRe

Реклама

Город не сказка, город не мечта

Текст: Евгений Арсенин
Фото: Архив CRE

Закат эры общественных пространств, торговые центры-призраки, рестораны со стеклянными капсулами, «ковидные паспорта» для трудоустройства и путешествий – в марте 2020-го говорили, что пандемия навсегда изменит города, бизнес и общество. Эксперты CRE – о том, почему спустя год о многих возможных изменениях мы еще даже не догадываемся.

Необщественные пространства

Россия остается частью глобального рынка, хотя связи с Европой постепенно угасают как на уровне правительств, так и на уровне бизнеса и даже на уровне человеческого измерения, размышляет Денис Соколов, партнер, руководитель департамента исследований и аналитики Cushman & Wakefield. Вряд ли число поездок россиян в Европу в обозримом будущем восстановится до уровня 2013 года. Однако Covid останется объединяющим фактором. Предыдущим таким фактором, синхронизировавшим характеристики поколений в самых разных странах, была Вторая мировая война, указывает эксперт. Другое дело, что социальные факторы и особенности городского развития будут скрыты под геополитической и экономической турбулентностью. «Во время “второй волны” столкнулись две противоборствующие силы, – вспоминает Денис Соколов. – Одна часть населения, уставшая от локдаунов, готова нести разумный риск ради возвращения к нормальности. Другая часть все более эмоционально отстаивает приоритет безопасности. Конечно, в массе своей сторонники локдауна – это люди, которые не слишком пострадали от ограничений, они более влиятельны, так как заняты в креативном процессе, тогда как противники – это представители наиболее пострадавших отраслей, и вес их голоса менее значим. Правительства же находятся в трудном положении. С одной стороны, есть разумные основания для снятия

ограничений, но, с другой, они должны объяснить, почему при одинаковых цифрах по заражениям вводили локдаун в “первую волну”, но снимают во вторую».

Гражданин – это звучит ответственно

Позиция российского правительства в последние полгода более прагматична, нежели властей в ЕС: «Спасение утопающих – дело рук самих утопающих». Чиновники создали условия для вакцинации, обязали носить маски, расставили санитайзеры, разрешили, хотя и с ограничениями, массовые мероприятия, создали фонд ковидных коек, перечисляет г-н Соколов. Ответственность переложена на граждан, которые вольны выбирать образ жизни в соответствии со своим представлением о рисках. «Я думаю, главное, что мы увидим, – перераспределение конкурентных позиций, – резюмирует г-н Соколов. – Сегодня ошибки муниципального управления и деструктивные нарративы среди населения могут погубить даже традиционных лидеров. В то время как здоровая стратегия городского развития, вкупе с рациональным поведением горожан, может создать импульс для того, чтобы вырваться вперед».

За пандемический год сформировались новые привычки и в принципе изменились ритмы жизни. Например, закончилась эпоха общественных пространств, ориентированных на тесное взаимодействие, говорит Денис Соколов: люди с опаской относятся к близким физическим контактам. «“Новая этика” накладывается на беспокойство о здоровье, поэтому сегодня на Западе, например, ненадетая маска рассматривается не как забывчивость, рассеянность или легкомыслие, а как осознанное действие, сравнимое с геноцидом, – продолжает эксперт. – Повышаются требования по соответствию социальной норме. На фоне толерантности в одних вопросах ужесточаются социальные рамки в других».

В свою очередь, молодое поколение, делающее первые шаги в карьере, получило удар, от которого не оправится никогда, поскольку первые два года после вуза – важнейшие для карьеры.

В деревню к деду

Пандемия пошатнула уверенность в объективной стоимости недвижимости: по словам Дениса Соколова, сегодня мы находимся на перепутье, а один из возможных сценариев предполагает тотальный пересмотр арендной модели, за счет которой пока живут города. Результатом «первой волны» пандемии стала еще и массовая «распродажа» бизнеса, напоминает Виктория Кирюхина, главный эксперт аналитического центра Циан. В сравнении с докризисным мартом к сентябрю 2020 года количество объявлений о реализации готового бизнеса увеличилось по городам-миллионникам на 28%. Хуже всего пережил карантин бизнес в Воронеже, Самаре и Уфе, где число предпринимателей, продающих бизнес, выросло в два раза. Чаще всего участвовали в «распродаже» владельцы гостиничного бизнеса, офисов, развлекательных заведений, компаний, связанных со сферой спорта, а также салонов красоты и образовательной сферы (для детей).

Денис Соколов
Cushman & Wakefield

Виктория Кирюхина
Циан

Прирост числа объявлений о продаже готового бизнеса сентябрь 2020/март 2020

Город	Прирост кол-ва объявлений в сравнении с мартом
Воронеж	126%
Самара	122%
Уфа	90%
Нижний Новгород	59%
Казань	51%
Ростов-на-Дону	45%
Новосибирск	29%
Челябинск	28%
Москва	28%
Волгоград	26%
Екатеринбург	14%
Пермь	6%
Санкт-Петербург	6%
Омск	-9%
Красноярск	-15%
Всего	**28%**

Источник: Аналитический центр Циан

Кроме того, именно в первую волну коронавируса был зафиксирован рекордный спрос на загородном рынке. Многие россияне в принципе впервые «примерили» на себя загородный образ жизни – в отдельные дни в Подмосковье число желающих арендовать дома было выше, чем в прошлом году, в 6–7 раз. Участились случаи, когда на первый же просмотр объекта в аренду потенциальный клиент приезжал всей семьей, с вещами, и заезжал в коттедж сразу же после подписания договора. Рынок покупателя/арендатора стал рынком продавца/рантье, и такая ситуация сохраняется до сих пор.

Сохранившийся «курс на удаленку» во вторую волну привел к кризису в сфере офисной и торговой недвижимости, росту спроса на загородный рынок, снижению ставок на рынке аренды и массовой миграции внутри страны «удаленщиков», перечисляют в Циан. К примеру, просмотры объявлений о посуточной аренде квартир увеличились (в Крыму вдвое, в Краснодарском крае – на треть), а стоимость аренды выросла на 15% за год. Пандемия вынудила минимизировать социальные контакты, и это сразу же отразилось на рынке недвижимости, говорит Виктория Кирюхина: на авансцену вышли приватные жилые комплексы, квартиры с отдельным входом, закрытые территории и дворы. Все это привело к буму инфраструктуры в спальных районах крупных городов: к примеру, фитнес-центры отмечают снижение спроса на филиалы в центре города при одновременном росте в спальных районах.

Екатерина Фонарева,
директор по продажам и маркетингу KR Properties

– Пандемия заставила людей по-новому взглянуть не только на собственное жилое пространство, но и на офисы, магазины, гостиницы, индустрию развлечений. В той или иной степени трансформироваться придется всем. Переход огромного количества сервисов – от доставки еды до покупки недвижимости – в онлайн повлек за собой изменение в структуре ритейла. И в этом плане мы оставили далеко позади многие европейские страны: ни в Австрии, ни в Италии вам не привезут ночью бутылку молока за 15 минут. Все актуальнее в итоге становятся склады «последней мили», пик-пойнты. Логистика – главное оружие в борьбе за покупателя. Все больше нужно производственных площадей и сборочных площадок в непосредственной близости от потребителя – чем ближе, тем лучше. В офисном же сегменте ситуация двоякая. С одной стороны, развиваются гибкие офисы, дающие возможность краткосрочного использования определенных площадей и сервисов, необходимых в конкретный момент. С другой – ценность индивидуального пространства, в котором можно обеспечить желаемый уровень безопасности, также растет.

Мурат Гюрсей,
управляющий группой районных центров, ADG group

– Пандемия сильно ускорила развитие тренда на децентрализацию, поэтому Москва стала еще более активно трансформироваться в полицентричный город. Конечно, многие проекты появились задолго до пандемии – например, наш проект «Место встречи», однако в 2020 году стало очевидно, что выбранная нами концепция полностью отвечает глобальным трендам и запросам современных потребителей. Запрос на качественный культурный досуг у дома с наступлением пандемии стал особенно актуальным – люди минимизировали свои перемещения по городу.

Децентрализация продолжится и усилится, убеждена Виктория Кирюхина, а многие сотрудники уже никогда не вернутся в офисы. Продолжит расти популярность загородного образа жизни – девелопмент частично сместится в пользу строительства загородных комплексов. Однако сценарий «малоэтажной Америки» в России все-таки маловероятен, полагают в Циан: собственный дом по-прежнему недоступен среднему россиянину.

Центробежные последствия

В условиях децентрализации и постпандемии возросла роль собственного автотранспорта. Москвичи и петербуржцы будут реже отказываться от покупки собственной машины, даже на фоне подорожания топлива, расширения зон платной парковки и стоимости паркинга, сопоставимой с ценой неплохого автомобиля (в границах старой Москвы – 2 млн рублей). Города

Алексей Турчин,
футуролог

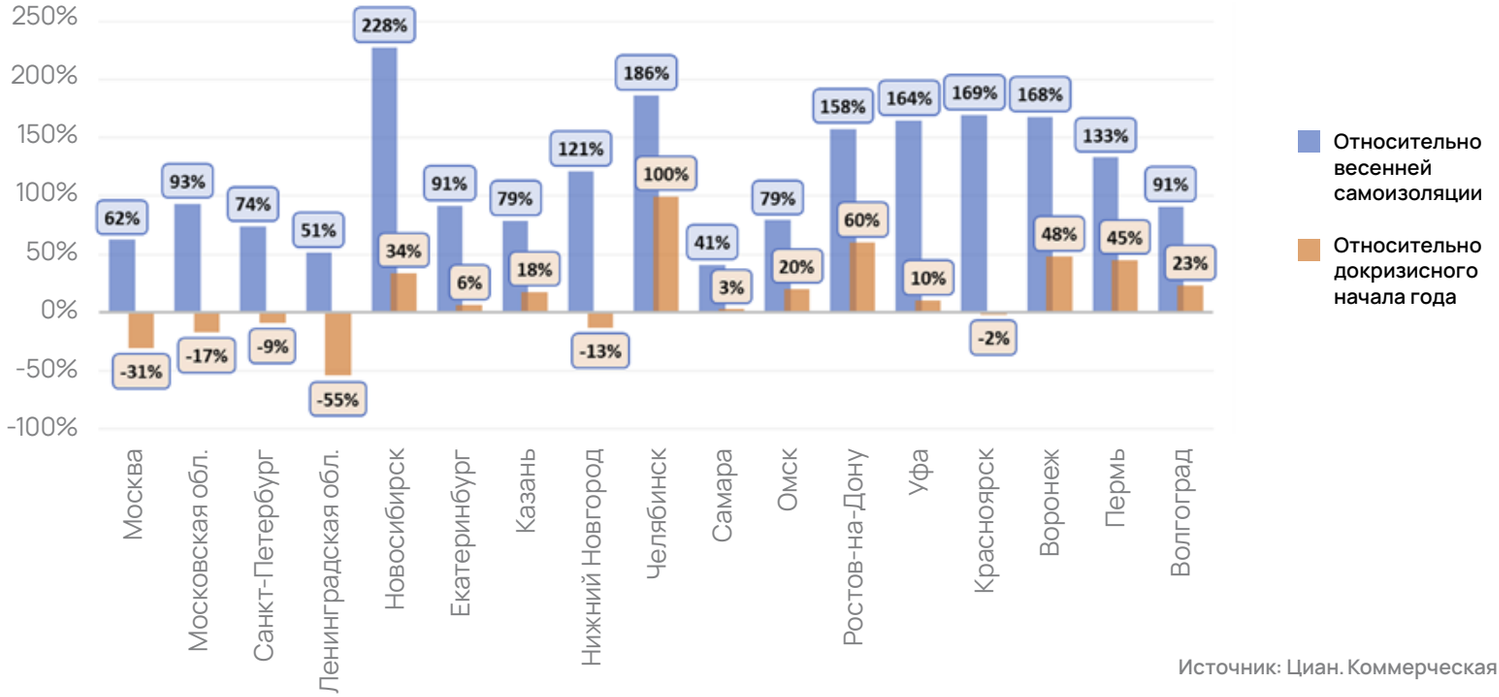
– Главный итог пандемии – отказ от путешествий и хождения на работу для массы людей с переходом к «домашнему» образу жизни. Люди из бродяг-номадов превратились в «кораллы» – они вообще теперь станут больше жить и работать дома. Из-за популярности работы из дома станут нужны квартиры с большей площадью и большим числом отдельных звукоизолированных комнат, хорошим видом, а вот внешний вид зданий станет не так важен. Общественные пространства в целом утрачивают значимость, а частные – становятся более важными. Растет и ценность частного загородного дома, где можно иметь много комнат и постоянно изолироваться или работать удаленно. Идеальным жильем вообще оказывается старая дача в окрестностях Москвы. Смысл же жизни в городах во многих российских регионах непонятен. В итоге останутся два типа привлекательного жилья: столицы-мегаполисы, потому что там все есть, и города-дачи, удобные для дистанционной работы и с большими личными домами. Отвальные типы жилья будут сохраняться просто по причине бедности населения, которое не может из них переехать. В целом ценность города падает, он становится жилищем для бедных.
Ну а для жилья становится важной его способность обслуживать человека круглосуточно, что означает автоматизацию уборки: роботы-пылесосы, разная кухонная техника плюс доставка
Автомобиль с автопилотом со временем вытеснит другие средства транспорта, поскольку позволяет путешествовать от дома до дома, соблюдая изоляцию и дистанцию. Значительно вырастет и рынок исследований в области продления жизни. Участвовать в клинических испытаниях новых лекарств можно будет на дому.

Валерий Трушин,
руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate

– О полицентрической модели городов, на которую сейчас обратили внимание, говорили еще много лет назад. Такая модель позволяет стратифицировать массу людей: в городе создается несколько центров, в рамках которых есть не только жилье, но и места приложения труда, развлечения, спорта и так далее. Петербург развивался по моноцентрической модели: за большими покупками или развлечениями жители города едут в «Мегу» или «Галерею», для прогулок – в центр. Моментально перейти к полицентрической модели не получится, потому что привычки людей не меняются быстро. Мы привыкли развивать жилые кварталы, которые могут стать субцентрами, в ином формате: сейчас в приоритете строительство обычного жилья, а не полноценных локаций для жизни. Эту идею изменить непросто. Люди остались прежними, поэтому кардинально поменять привычный уклад исключительно из-за пандемии невозможно. Застройщики не планируют менять концепцию, потому что на любое жилье найдется покупатель: они возводят жилые дома, а не субцентры, не создают качественную инфраструктуру. Поэтому в ближайшее время городская инфраструктура не изменится.

в принципе будут переосмысливать отношение к общественному транспорту, который был в последние 15 лет фетишем для прогрессивных муниципалитетов, соглашается Денис Соколов. «Мы все помним формулу, когда хороший город – не тот, в котором бедные ездят на автомобилях, а тот, в котором богатые ездят на общественном транспорте, – делится эксперт. – Но сегодня те, кто ради общественного блага боролся с автомобилями, вынуждены признать, что общественный транспорт противоречит этому самому общему благу, создавая угрозу распространения болезней. Было найдено изящное решение – концепция “15-минутного города”, в котором все должно быть на расстоянии 15 минут на самокате. Понятно, что метро категорически не вписывается в эту концепцию, вот и появились идеи направить бюджет, запланированный на строительство метро, на развитие электросамокатов и средств локальной мобильности. Конечно, если такая концепция

Изменение потенциального спроса на аренду офисов классов А/В по городам



Источник: Циан. Коммерческая

Ирина Доброхотова,
председатель совета директоров компании «БЕСТ-Новострой»

– Применительно к нашему сегменту это сказалось, в первую очередь, на развитии IT-агрегаторов, через которые покупатели приобретали недвижимость. Мы в марте 2020 года запустили инновационную платформу dombook, которая объединила в себе интересы покупателей, девелоперов и риелторов. Во-вторых, пандемия стимулировала развитие online-сделок. Не имея возможности посещать офисы продаж застройщиков и банки, участники рынка попытались перенести взаимодействие в удаленный формат.

станет доминирующей, то облик и сущность городов сильно изменятся».

Однако кардинальные изменения произойдут только в одном случае: если разрешат летать, и не на гремящих и шумящих вертолетах, но будет «что-то электрическое и более комфортное, идеальное», убежден Борис Левянт, архитектор, генеральный директор архитектурного бюро ABD architects. Но для этого важно развитие компьютерных технологий, в частности, искусственного интеллекта и автопилотов, связанных с проблемой самообучаемых и развивающихся сетей.

Борис Левянт
ABD architects

Марина Толстик,
председатель совета директоров сети офисов МИЭЛЬ

– Конечно, ключевые изменения «первой волны» последовали за введением режима самоизоляции и карантинных мер. Закрытие многих компаний, перевод сотрудников на удаленную работу привели, во-первых, к оттоку арендаторов из столицы и снижению спроса на аренду жилья в городе, а также к стремительному увеличению количества запросов на покупку и аренду загородной недвижимости. Москвичи хотели переждать режим самоизоляции за городом, а также готовились к летнему сезону, поскольку понимали, что привычный отдых на зарубежных курортах под большим вопросом.
На рынке загородной недвижимости обозначился новый тренд – активный интерес к небольшим дачным домикам, готовым для проживания, даже на удалении 100 км от Москвы, но стоимостью порядка 1 млн рублей.
Во «вторую волну» мы уже не отмечали острого интереса к аренде загородной недвижимости, проводить осень и зиму за городом уже не так приятно, как лето, и не так удобно для родителей, чьи дети в сентябре пошли в школу.
На рынке купли-продажи городской недвижимости осенью, как и летом, наблюдался заметный всплеск интереса к покупке. Карантинные меры породили существенный отложенный спрос, а снижение ипотечных ставок на рынке вторичного жилья также способствовало увеличению количества сделок. Качественное ликвидное предложение не по завышенным ценам стремительно вымывалось.
Все это привело к формированию рынка продавца, определенному дефициту предложения на вторичном рынке Москвы и увеличению средней цены предложения. Однако законы экономики говорят, что рост цен заканчивается вместе со спросом. А спрос в прошлом году в целом был удовлетворен.

Александра Синилова,
директор департамента по работе с девелоперами Savills в России

– Для России пандемия прошла достаточно легко по сравнению с другими странами. С точки зрения развития экономики – время очень благоприятное. Ключевые изменения произошли в сознании людей. Произошла глобальная переоценка ценностей, на первое место вышли здоровье и семья. Началась общая социальная трансформация, повысилась социальная ответственность общества и возросло уважение друг к другу. В городах стало свободно и малолюдно, значительно чище. В общественных местах начали делать качественную уборку, а не «просто уборку». Возрос интерес к услугам и покупкам онлайн, что позволило экономить время. Повысилось качество работы за счет эффективного использования времени, что позволило ощутить больше свободы.
Конечно, напряженность в обществе еще чувствуется, есть осторожность, боязнь всего, появилась мания чистых рук, сохраняются мнительность и нервозность относительно каких-либо проявлений простудных заболеваний в окружении. В целом общество разделилось на четыре группы: те, кто верит в вакцинацию, и те, кто не верит в вакцину; те, кто переболел, и те, кто не верит в коронавирус. Для тех, кто верит в вакцину и не верит в коронавирус, жизнь уже более-менее вернулась в привычное русло. Те, кто переболели, чувствуют себя защищенными. Самые осторожные ожидаемо – это неверующие и мнительные люди.

Мгновенная реакция

Сокращение и переформатирование офисного рынка стали одними из главных изменений пандемического года: офисы же «утянули» за собой вниз и десятки смежных рынков. По данным опроса PwC «How business can emerge stronger», 61% руководителей компаний считают, что плотность заполнения рабочих помещений будет меньше, чем раньше, а роль городов в будущем представляется по-разному: 34% считают, что переход к деурбанизации сохранится; 38% – что он носит временный характер.

Необходимость адаптации в условиях ограничений передвижений по городу подтолкнула ряд компаний стать лояльнее к современным технологиям, уделять больше внимания кибербезопасности и практиковать удаленную работу: в «первую волну» из дома работали около 11% трудоспособного населения, по итогам года – около 6,5%. Пандемия – начало нового этапа на всем рынке недвижимости, резюмирует Татьяна Барсукова, старший консультант практики по оказанию консалтинговых услуг компаниям сектора недвижимости, PwC в России. «Как правило, сегмент реагирует на события с некоторым отставанием, но в ситуации с “коронакризисом” реакция последовала быстро: произошли рост вакансии торговых и офисных площадей, простаивание гостиниц и рост спроса на качественные складские помещения за счет онлайн-ритейлеров, – перечисляет эксперт. – И хотя внешне города остались теми же, ряд процессов, включая цифровизацию и запрос на создание более безопасной среды, которые могли начаться только спустя десятилетие, уже запущены».

Татьяна Барсукова
PwC

Здесь вам не офис

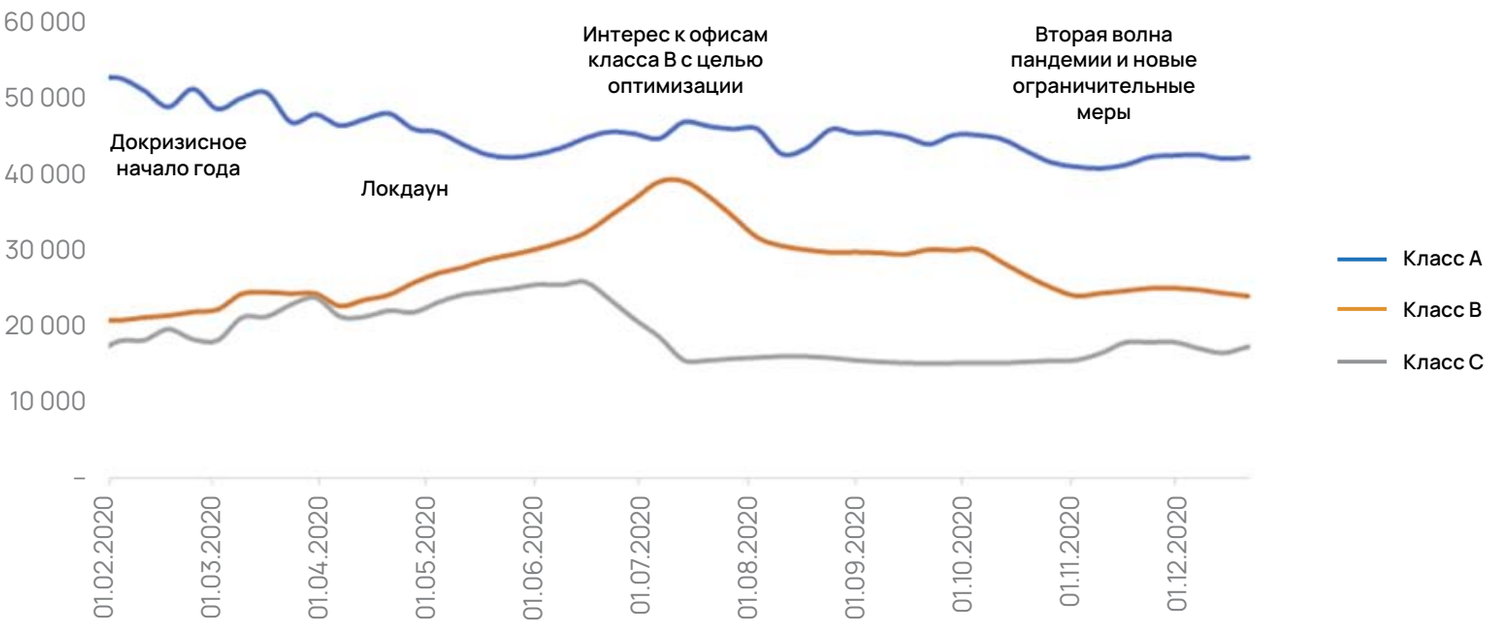
В основных деловых кластерах Москвы пандемия запустила рост качества обьектов, их доступности и инфраструктуры, указывают авторы исследования PwC и Habidatum. Поскольку поездка в офис становится возможностью, но не необходимостью, к пространству предьявляются кардинально новые требования. При этом дистанционный режим работы позволит компаниям сократить

Анна Лебсак-Клейманс,
генеральный директор
Fashion Consulting Group

– Локдаун научил нас умещать в нашем домашнем пространстве все: домашний быт, деловые встречи онлайн, работу, тренировки, отмечать праздники и устраивать вечеринки в zoom. И стирание границы между домашним и социальным пространствами изменило не только домашний гардероб, но и выбор одежды для «улицы». Сформировалась потребность в универсальной одежде, которую можно носить как дома, так и во внешнем мире. Анализ ассортимента FW 2020 в брендах массового спроса показал наличие «домашне-городского стиля» практически у всех ведущих международных сетей. Такая одежда произошла из комфортного стиля atheleisure – комбинация практичной повседневной одежды с удобными элементами спортивной экипировки – мягкие фактуры, объемный трикотаж, спокойные приглушенные и пастельные палитры, натуральные комфортные ткани.

площади занимаемых помещений – возможное сокращение обьема арендованных площадей в основных деловых кластерах Москвы может составить 14–18%. На этом фоне, по словам Татьяны Барсуковой, более привлекательным становится формат «activity-based office», который предполагает наличие функциональных зон: гибкий офис и смена обстановки заставляют команды мобилизоваться, побуждая сотрудников самим находить места в помещении, где получится наиболее эффективно и комфортно решать поставленные задачи. «Принудительное переключение (то есть не в целях оптимизации или социальных решений задач, а именно в принудительном порядке) на удаленную работу стало, пожалуй, ключевым изменением в пандемию, – соглашается Борис Левянт. – Опыт удаленной работы дал новое ощущение и понимание, что можно развивать бизнес и делать более гибкую систему расширения коллектива, но это еще предстоит осознать и опробовать в разных вариантах. Понятно, что архитекторам и проектировщикам лучше работать в офисе, с точки зрения работодателя, но очевидно, что некоторым сотрудникам нравится работать дома. Конечно, города не опустеют, но, на мой взгляд, должны возникнуть новые требования к качеству офисных зданий». «Ограничения почти закончились, а “гибридный офис” остался – просто потому, что этот формат пришелся людям

Средняя ставка аренды офисов, руб.



Источник:
Аналитический центр Циан

Кира и Рубен Канаян
Kanayan Retail&Development Consulting

Василий Фетисов
«Эталон»

по душе, – поддерживают Кира и Рубен Канаян, Kanayan Retail & Development Consulting. – Многие компании переходят или собираются перейти к гибридной работе, а часть сотрудников собираются продолжать работать полностью из дома. Снижается значение места проживания и гражданства работника. Важнее его знания и профессиональные навыки, и в тех областях, где возможна дистанционная работа, значительно расширяются возможности взаимного поиска работника и работодателя. Наступает эра глобальной конкуренции и для тех, и для других».

В 2021-м, по данным ВЦИОМ, в удаленном формате работают уже 24% жителей Москвы и Петербурга. Однако исследования и оценки перспектив перехода сотрудников на дистанционный режим проводились еще задолго до локдауна, указывает Василий Фетисов, вице-президент Группы «Эталон» по маркетингу и продвижению. Например, профессор Гарвардской школы бизнеса П. Чоудхури считал, что первыми на такой формат должны перейти руководители высшего звена.

Города конкурируют за жителей

«После первой волны пандемии и жесткого режима изоляции мы получили ответные ожидания от людей, которые переоценили повседневный комфорт своего жилья, – вспоминает эксперт. – В итоге вырос запрос на качество кондиционирования, изолированное личное пространство для членов семьи. Жители мегаполисов стали больше внимания уделять близости парков и качеству инфраструктуры дома: хороший интернет, наличие коворкингов, любых общественных зон для работы, прогулок и отдыха. Сейчас, по данным наших опросов, большинство потенциальных покупателей в качестве одного из важных критериев при выборе жилья указывают возможность организовать “офис на дому”».

Торговые центры и офисы в 2016–2021 годах

Новое строительство	2016	2017	2018	2019	2020	2021 (прогноз)
Офисные здания (классы А, В), кв. м	455 254	457 171	148 678	377 594	237 876	190 000
Торговые объекты (форматные)	444 000	135 000	108 000	156 000	232 000	200 000

Вакансия	2016	2017	2018	2019	2020	I кв 2021
Офисные здания (классы А, В)	10%	11,80%	9,40%	8,70%	11,50%	11,8%
Торговые объекты (форматные)	11,0%	10,0%	8,2%	7,6%	9%	9%
Ключевые торговые улицы			7,5%	8,3%	12%	12%

Ставка аренды	2016	2017	2018	2019	2020	1 кв 2021
Офисные здания (классы А, В), руб./кв. м/год (не вкл. НДС и OPEX)	20 055	17 521	19 410	19 945	20 812	20 546
Класс А, руб./кв. м/год (не вкл. НДС и OPEX)	30 529	25 146	30 652	30 890	31 507	30 945
Класс В, руб./кв. м/год (не вкл. НДС и OPEX)	16 093	14 693	15 093	16 336	16 624	17 408

Источник: Cushman & Wakefield

Алексей Новиков,
управляющий партнер Knight Frank

– Пандемия фактически похоронила sharing economy, на которую во многих странах мира ставили последние 10 лет. Ранее идея sharing economy активно продвигалась во многих сегментах недвижимости, однако сейчас вызывает гораздо больше опасений, например, в отношении разделения пространства с сотней маленьких компаний и работниками из разных стран. С одной стороны – экономия, с другой – повышение риска заболеваемости. Однако для российского рынка sharing economy – достаточно новая тенденция, поэтому изменения будут не так ощутимы, как в Европе и Америке.

По оценкам научно-исследовательской компании CelebriumX, сегодня одинаково востребованы рабочие пространства как в составе жилого комплекса (их выбирают 40–50% респондентов), так и в квартирах (50–55% опрошенных). Независимость от офисов привела не только к конкуренции между компаниями за таланты, но и к новому витку конкуренции городов за жителей. «И не только между собой, но и с пригородами, которые сегодня тоже способны обеспечить привычный набор сервисов», – поясняет г-н Фетисов. «Пандемия может стать дополнительным драйвером процессов децентрализации крупных европейских городов, стартовавших еще в начале XX века, – убежден Сергей Хромов, генеральный директор ООО "Город-спутник Южный". – Если раньше мегаполисы разукрупнялись, обрастая спутниками, из-за перенаселенности исторических центров, дефицита территориального ресурса и релокации крупных промышленных предприятий, то теперь немаловажным фактором для экстенсивного агломерационного развития стала, в том числе, безопасность жизни и здоровья. Уверен, что наиболее перспективным форматом комплексного освоения для городов-миллионников будущего будет создание самодостаточных и устойчиво развивающихся городов-спутников, строящихся вокруг ядра в виде крупных предприятий, экономических зон, объектов образования, социально-культурных доминант».

Маятник качнулся

Каждая из эпидемиологических волн наглядно показывала, насколько гибкой, трансформируемой может быть городская ткань, размышляет Наталья Осетрова, руководитель проекта города-курорта Gatchina Gardens. Эксперт соглашается, что пандемия усилила тенденцию к развитию автономных экогородов. Например, в Саудовской Аравии началась реализация проекта автономного «зеленого города» без автодорог, машин и выбросов углекислого газа. Экогород на 42 тыс. домовладений будет построен и в Сингапуре, здесь также не будет автомобилей, а каркасом и транспортными артериями города станут вторичный лес и система городских парков, в которую будет интегрирована недвижимость.

Сергей Хромов
«Город-спутник Южный»

Мир вообще переживает массовую миграцию: весной 2020-го в Ленобласть выехали более 2,5 млн человек, это почти половина всех жителей Петербурга, напоминает г-жа Осетрова. Многие петербуржцы, оценив преимущества загородных малоэтажных проектов, в том числе реальную транспортную доступность и уровень сервиса, остались в области на «постоянку». Эта ситуация кардинально переформатировала рынки, а весь 2021 и 2022 годы мы будем наблюдать дальнейший процесс деурбанизации – массового исхода из сверхплотных городских кварталов в автономные, инфраструктурно самостоятельные загородные проекты.

Наталья Осетрова
Gatchina Gardens

Кира и Рубен Канаян соглашаются: горожане попробовали «демоверсию» города без пробок и изнуряющих маятниковых потоков. До пандемии же все основные градостроительные школы основывались на том, что маятниковые потоки на работу и с работы никуда не денутся и будут только возрастать (и в городе, и между городом и пригородами). Например, «Город широких горизонтов» Фрэнка Ллойда Райта, город функционального зонирования Ле Корбюзье, «Город-сад» Эбенизера Говарда. Личные автомобили, образующие эти ежедневные маятниковые потоки, стали предметом преследования некоторых урбанистов: фаната трамваев Вукана Вучика, создателя автобусного метро, мэра Боготы Энрике Пеньялосы, страстного противника «распределенного города» Чарльза Монтгомери – автора книги «Счастливый город» и других. «Можно сказать, что в этих концепциях перепутаны причина и следствие, – размышляют Кира и Рубен Канаян. – Автомобили – следствие, а причина лежит в удалении мест приложения труда от жилья. “Новые урбанисты” же поняли значение многофункциональности территории, но при этом они негативно относятся к развитию пригородов. В итоге универсальным решением, которое удовлетворило бы всех, может стать максимальное приближение мест работы, торговли, учебы и отдыха к жилью. Добавим к этому тенденцию приближения торговли и услуг прямо к покупателю – и мы получим то, что нужно рынку. Удаленная и гибридная работа делают возможным “город широких горизонтов” Фрэнка Ллойда Райта без ужасающих маятниковых потоков. Общение же через интернет делает возможным “распределенный город”, в котором в частных домах масса офисов, коворкингов, кабинетов, студий, мастерских, мелких кастомизированных производств и др.».

Тимур Зайцев,
руководитель направления коммерческой недвижимости Авито Недвижимость

– В 2020 году влияние пандемии стало особенно заметным для рынка коммерческой недвижимости – бизнес был вынужден становиться все более гибким, чтобы отвечать вызовам новой реальности, а также современным потребностям клиентов и потребителей. К примеру, по итогам прошлого года было зафиксировано повышенное внимание инвесторов к помещениям свободного назначения (ПСН) – их доля в общей структуре спроса составила 46% в категории купли-продажи и 36% на рынке аренды. В феврале 2021 года этот вид коммерческой недвижимости также оставался популярным у предпринимателей – на ПСН пришлось большинство запросов как в сегменте покупки (45%), так и аренды (38%). Востребованность помещений свободного назначения обусловлена прежде всего их многофункциональностью и возможностью быстро адаптироваться под различные потребности бизнеса – к примеру, ПСН легко переоборудовать под офис, магазин или заведение общественного питания. Помещения свободного назначения также стали оптимальным вариантом для новых бизнес-форматов, которые получили широкое распространение в период пандемии, – это dark store и dark kitchen. Так называемые «магазины без покупателей» (dark store) и «темные кухни» (dark kitchen) во время локдауна стали особенно популярны среди горожан, так как зачастую они располагаются в густонаселенных районах на нижних этажах жилых домов, в непосредственной близости от потребителя. Помимо этого, в связи с пандемией многие крупные «торговые коридоры» с многочисленными магазинами и фуд-кортами потеряли свою актуальность, что, в свою очередь, только повысило интерес к услугам вблизи дома.

Открой личико

Впрочем, Никита Токарев, архитектор, директор Архитектурной школы МАРШ, называет воздействие пандемии на города «преувеличенным». «Шок был сильным, ошеломляющим, но кратковременным, – говорит эксперт. – Ну и массового исхода из городов мы не видим: спрос на жилую и офисную недвижимость в Москве не только восстановился, но даже вырос. Однако есть и долгосрочные тренды, и вот они точно повлияют на город в перспективе 3–7 лет. Это – все та же удаленная работа, затем – службы доставки всего и вся и постепенное сворачивание офлайн-торговли или ее окончательное превращение в вид развлечения. Третье – рост онлайн-услуг во всех сферах (госуслуги, банки, страхование, обучение). Ну и четвертое – рост спроса на комфорт проживания, парк, прогулки, спорт в непосредственной близости от дома. Но как именно и с какой скоростью будет меняться облик города, пока трудно предположить. Год — слишком короткий срок, например, для изменения архитектуры. Скорее, изменятся способ ее использования, наше поведение, здания и улицы подстроятся, как смогут».

Контрольный пункт

Однако усиление и ужесточение дальнейшего контроля неизбежны во всех городах: системы распознавания лиц, технологии видеофиксации, создание единых баз знаний PropTech (property technology), объем рынка инвестиций в который пока составляет только 30% от соответствующего показателя сегмента FinTech, будет развиваться все активнее, указывают в PwC, – как показала пандемия, города с технологической базой, умеющие работать с большими данными, имеют больше шансов на внедрение своевременных превентивных действий и улучшение эпидемиологической ситуации. «Финансовые институты, предлагающие розничному рынку услуги, давно сделали ставку на цифровизацию, и очевидным

образом были правы, – указывает Наталья Круглова, руководитель департамента продаж РАД, советник генерального директора. – Те, кто успел это сделать быстрее и лучше по наполнению сервисами, – например, “Тинькофф”, “Альфа-банк” – без сомнения, выиграли клиентов. Прекрасны связанные с финансовыми рынками сервисы, например, у “Точки”. Превосходно реализует проект работы с частными инвесторами ВТБ. Мы все больше и больше будем видеть новых продуктов на стыке финансовых услуг и логистики, финансовых услуг и недвижимости, финансовых услуг и фискально-учетных и бытовых сервисов, инвестиционных сервисов. Сделают ли их банки или они будут построены другими игроками в финтехе – посмотрим, но это явным образом одно из самых интересных направлений розничного рынка в городах».

Никита Токарев
Школа МАРШ

Я устал, я ухожу

Еще одним наследием пандемии для городов, бизнеса и общества собеседники CRE называют всеобщую усталость. «Усталость от пандемии и страха, эта усталость – везде, – вздыхает Борис Левянт. – Только в европейских странах ограничения еще более строгие, и вообще все закрыто. Поэтому многие жители Англии, Франции, Австрии и других стран с тоской смотрят на передачи или разговоры из Москвы, особенно когда им говоришь, например, что мы сегодня идем в театр. Как в театр? Да-да, у нас в Москве открыты театры».

Наталья Круглова
РАД

2,5 млн

жителей Санкт-Петербурга выехали в область весной 2020 года

Как ни удивительно, именно за счет гораздо более мягкого и разумного поведения московских властей во время коронакризиса все самые постпандемические тренды происходят пока в России, говорит Наталья Круглова. «И наблюдаемое сейчас оживление экономики города с кристаллизацией изменений, и оживление культурной и социальной жизни с возвращением публики в театры и музеи, чьи спектакли и экспозиции сейчас находятся на уровне мировых образцов (в том числе благодаря возможности получить доступ к ним за счет ограничений работы на других территориях), вызывает гораздо больше радости, чем наблюдаемые в Европе и Великобритании процессы, – перечисляет эксперт. – Как будут преодолевать кризис европейские города – посмотрим, но за счет затянувшегося локдауна и в целом – некоторого перекоса в европейской парадигме в сторону гуманистических идеалов в ущерб экономическим, я думаю, там будут развиваться ситуации выхода из кризиса по своим, локальным сценариям, с учетом страновых специфик экономических укладов и структуры занятости населения».

Для России же Кира и Рубен Канаян в итоге рассматривают сразу несколько постпандемических сценариев. Первый – ориентация на рынок, на новые технологии и возможности. К потребностям людей будут прислушиваться, и эти потребности послужат драйвером для развития новых убранистических концепций и концепций в недвижимости. Соответственно, девелоперы недвижимости будут создавать востребованные проекты. Многие традиционные противоречия урбанистов (город-пригород, пешеход-

Ирина Ларина,
эксперт-практик по клиентскому опыту и сервис-дизайну, консалтинговое агентство BSQ

– Мы стали больше заботиться о себе, научились общаться дистанционно, что нас и связывает, и освобождает одновременно. Офисы стали гибридными, обучение онлайн – вот это, пожалуй, точно закрепится. Но все, что связано с ограничениями, до сих пор вызывает сопротивление, и уйдет, как только позволят контролирующие инстанции. Что касается бизнеса, то знаю десятки примеров, когда бизнес выиграл и стремительно вырос, удовлетворяя потребности большинства – тех, кто замер и ждал, тех, кто очень боялся за близких. Мы все увидели, скажем, как быстро произошла трансформация сервисов доставки в бесконтактные варианты, а это требует большего доверия между людьми и более четкой организации процессов. При этом – заметили проявление стресса общества в завышенных ожиданиях от обслуживания.

Однако, как показывает статистика, например, посещаемость гипермаркетов и магазинов у дома падает, скорее, не из-за опасности заразиться, а потому, что банально упала покупательская способность. Мало того, люди так устали сидеть в изоляции, что готовы ходить в магазины, чтобы «проветриться», прогуляться, почувствовать себя в социуме.

А вот клиентский опыт должен стать еще лучше: выживет и преуспеет тот, кто быстро и гибко отреагирует на меняющиеся жизненные ситуации клиентов, их новые потребности и привычки.

Тотальная клиентоцентричность – это не тренд, а необходимость; позитивный клиентский опыт становится определяющим фактором успеха любой компании, и именно те функции, которые го обеспечивают, станут основными в структуре бизнеса.

Виталий Можаровский,
партнер, руководитель практики недвижимости и строительства в России Bryan Cave Leighton Paisner

– Пандемия радикально и эффективно ускорила развитие эволюционных процессов: переход услуг (и государственных, в том числе) в цифровую среду, взрывной рост онлайн-торговли, сокращение потребностей в дорогих офисных помещениях, сокращение потребности в личном транспорте и т.д. Параллельно со всеми этими эволюционными процессами и трансформациями из-за отсутствия необходимости ежедневного визита в офис будут видоизменяться как сама жилая недвижимость (возможно, добавление рабочего кабинета в стандартную планировку), так и ее расположение – зачем жить рядом с офисом в центре суетного и шумного города, если можно наслаждаться жизнью и работой за городом?
Большие ТЦ – вот их ожидает творческое переосмысление. Безусловно, вся торговля в онлайн не уйдет, но выполнять миссию хранения товара на полках в торговом зале они точно перестанут. Скорее всего, эволюция ТЦ двинется в сторону социальных пространств и места общения, встреч, развлечений и коммуникации.

автомобиль, коммерция-экология и др.) могут просто исчезнуть как ненужные и устаревшие. Сценарий второй: сохранение существующих позиций. Власть имущие, собственники недвижимости и другие игроки будут лоббировать прежнюю привязанность к функциональному зонированию города. В частности, к жилью и офисам. Кроме того, некоторым не нравится сама идея свободы и увеличения личного имущества у среднего класса. «Есть экономисты и политологи, которые считают, что ряд мер в управлении городами нацелен на ликвидацию верхушки среднего класса и предпринимательства, превращает население в однородную и легко управляемую массу послушных граждан и наемных работников, – констатируют эксперты. – Идея города с максимальной плотностью, со строгими правилами и регламентированными потоками, с минимальными жилыми ячейками – все это присутствовало в фантастических романах-антиутопиях уже начиная с XX века (Е. Замятин “Мы”), в многочисленных фантастических фильмах 80–90-х годов (“Пятый элемент”, “Судья Дред” и другие). Выбор сценария будет зависеть от конкретной страны и конкретного общества».

Тема Венецианской биеннале архитектуры, объявленной в 2019 году и перенесенной на год, – «How will we live together?» – предвосхитила самый главный постпандемический вопрос: как мы будем продолжать жить вместе, что делать с неожиданно осознанным личным пространством, свободным временем и тоской по коллективному, размышляет Ольга Алексакова, архитектор, соучредитель архитектурного бюро Buromoscow. «Мы с моим партнером по Buromoscow Юлией Бурдовой застали начало пандемии, преподавая в Колумбийском университете, продолжили в Академии архитектуры Амстердама, а заканчиваем в Университете Гонконга, – перечисляет г-жа Алексакова. – Со студентами мы обсуждаем в основном темы жилья и градоустройства, разные образы жизни и ценности. Вопросы, которые их волнуют, отражают и все происходящее сейчас в обществе. Европейская озабоченность life-work balance расцвела пышным цветом, люди ушли домой и не вернулись. Во всех смыслах – схлопнулись горизонты, амбиции, мир уменьшился до размеров квартиры, он стал страшно комфортным, но, кажется, что никто от этого не стал счастливее». cRe

Ольга Алексакова
Buromoscow

Все для блага человека

На 34-м RUSSIAN BREAKFAST MOSCOW обсудили перспективы инвестиций в недвижимость

Коммерческая недвижимость, по сравнению с другими секторами экономики, была, пожалуй, одной из тех немногих сфер, во время пандемии и связанных с ней ограничений чувствовавших себя относительно комфортно. Но если локдаун чему и научил, так это тому, что надо очень старательно двигаться вперед, если хочешь хотя бы удержаться на завоеванных позициях. Куда именно и с какой скоростью двигаться дальше? Поиску ответа на этот вопрос был посвящен очередной RUSSIAN BREAKFAST, прошедший в столичном «Национале».

Текст: Катерина Терехова
Фото: Катерина Терехова

Да, 2020 год коммерческая недвижимость пережила на удивление стойко. Свою роль в этом сыграли, конечно, и меры поддержки, оказанные отрасли властями. Хотя и их значение тоже не стоит преувеличивать. Андрей Ковалев, к слову, до сих пор приводит в пример: со своих «Подсолнухов» он в прошлом году заплатил налогов почти на 30 млн рублей, а в качестве «пандемийной льготы» от государства получил 32 тысячи. Тем не менее многие игроки вышли по итогам года в плюс. Казалось бы – это замечательно. Но есть определенные сомнения в том, что заданный в прошлом году вектор не нуждается в корректировке. Как обстоят дела в году текущем: во что инвестировать, что строить?

«Диагноз» (в прямом смысле слова) нынешнему состоянию коммерческой недвижимости в целом поставил генеральный директор компании JLL в России Андерс Лильенстолпе: «Температура нашего рынка, может быть, и не 36,6, но 38 градусов, а это уже не так плохо», сразу обозначив ключевую задачу для всех игроков: необходимо сохранять макроэкономический «коктейль», именно это позволит «больному» скорее встать на ноги. По мнению Андерса, курс на восстановление намечен, а прогнозы таковы:

1 арендная ставка по складской недвижимости вырастет до 5 тыс. рублей за квадратный метр (а это увеличение на целых 25%), что, естественно, порадует логистику, чего нельзя сказать об арендаторах;

2 одно из лучших направлений для инвестирования в ближайшее время – офисная недвижимость высокого класса (по опросам, 93% компаний выступают за гибридный формат или классическую работу в офисе, а среди качественных рабочих пространств наблюдается явный дефицит);

3 ставка капитализации в складах и офисах будет ниже 9% из-за высокого уровня конкуренции, и e-commerce еще активнее подстегивает этот процесс.

Человекоцентричный подход – вот основной тренд в проектировании офисных пространств на долгие годы вперед

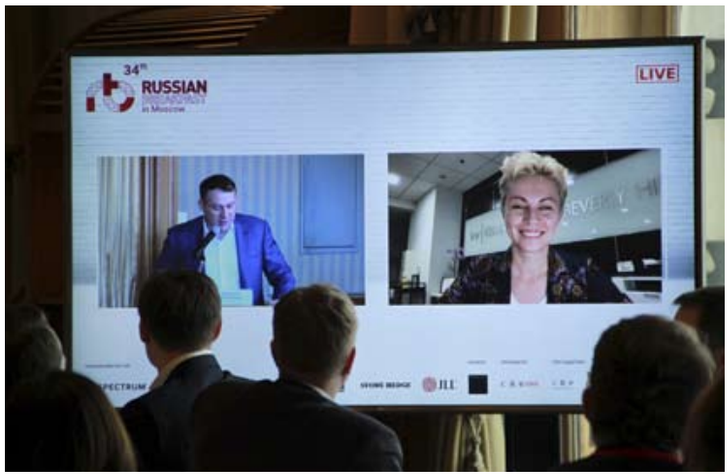
Отголоски COVID-19 все еще хоть и сказываются на текущей деятельности, но не мешают строить планы на будущее и менять нынешнюю реальность. Второй год подряд «Русский завтрак» проходит в самом сердце Москвы, но вид на Кремль не настроил присутствующих на диалог исключительно об отечественном рынке. На встрече немалую долю внимания уделили и западному опыту.

Оптимистичный тон дискуссии задал Николай Казанский, управляющий партнер Colliers в России, емко обрисовав сложившееся положение в России и мире: несмотря на то что в рамках глобального рынка инвестиционная активность упала во всех сферах, в нашей отрасли некоторые показатели превзошли все ожидания. В общем и целом, утверждает г-н Казанский, нас «тряхнуло» куда меньше, нежели западных и азиатских коллег.

Тем не менее поведенческая активность девелоперов демонстрирует примерно одинаковые подходы «тут» и «там». По официальной статистике RCA, 47% инвестиционной активности связано с проектами девелопмента и земельными участками. Примерно то же самое наблюдается и в России – в ситуации, когда инвестиционная привлекательность традиционных объектов падает, инвесторы смотрят в будущее. Почти половина инвестиций были потрачены на покупку земельных участков. По мнению Н. Казанского, этот

факт дает нам основания полагать, что в ближайшие годы «будет много чего построено».

Новостями из-за океана поделились коллеги с Восточного и Западного побережья США. Эксперт по коммерческой недвижимости Keller Williams Виктория Камлюк и генеральный директор Capital Global Partners Светлана Кара сошлись во мнениях, что рынок капиталов в США очень стабилен. Наибольшей популярностью среди заграничных инвесторов и девелоперов пользуются жилая недвижимость и складской сектор. Что касается офисного пространства, здесь все не так



однозначно, ситуация до сих пор находится в динамике в свете ковидных ограничений. Более надежным, чем американский рынок коммерческой недвижимости, Михаил Девятов, управляющий директор, глава департамента недвижимости UFG Wealth Management, назвал Европу, аргументировав такую точку зрения тем,

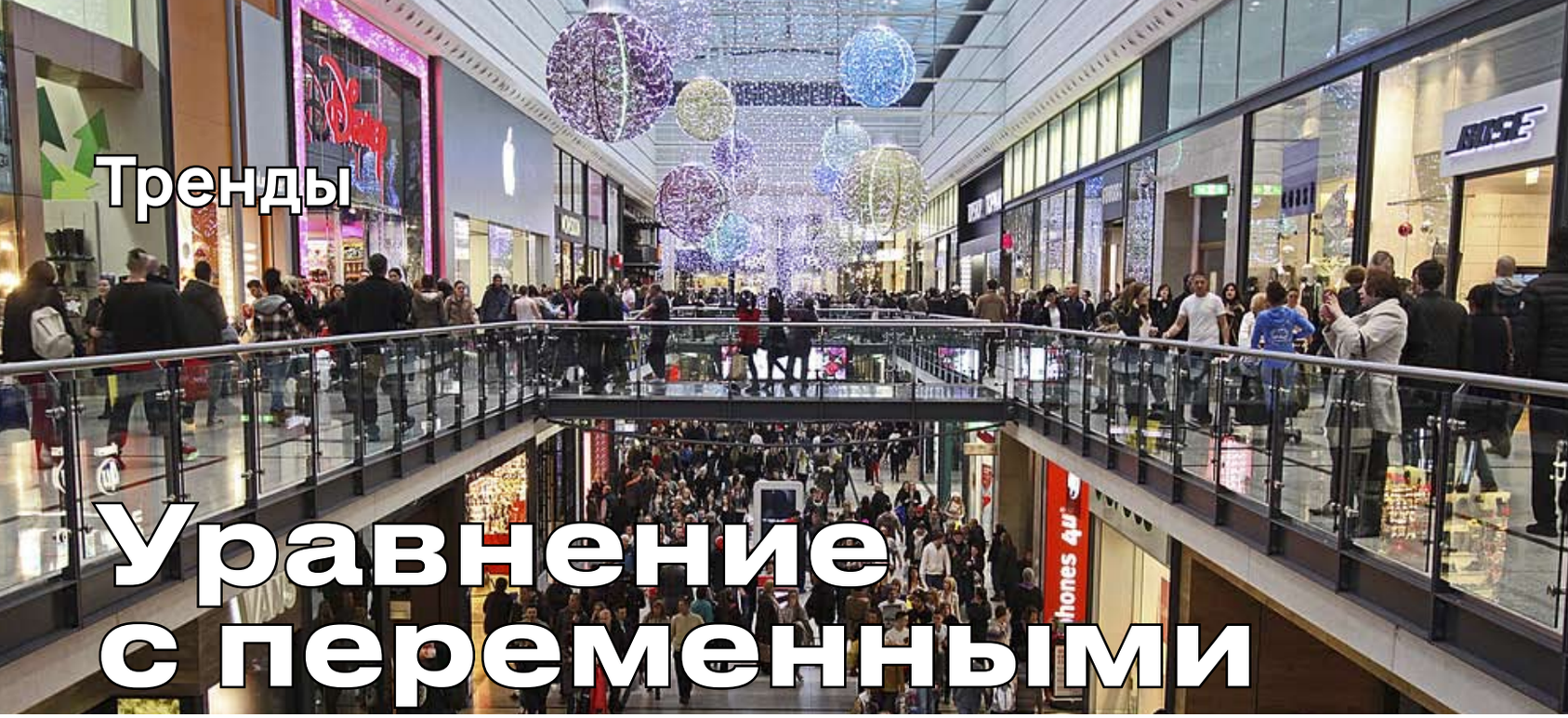
что соседи по континенту более лояльны и открыты к нашему бизнесу, следовательно, не стоит бояться, что твои капиталы отнимут или заморозят. Но все западные коллеги солидарны в одном: в любых условиях лучшее вложение — недвижимость.

Впрочем, не для всех это очевидно. Так, Артем Цогоев, инвестиционный директор ТРИНФИКО, с нескрываемой досадой в своем докладе поведал аудитории: частные инвесторы все чаще стремятся вкладываться не в недвижимость, а в фондовые рынки. Частники хотят получать высокую спекулятивную доходность.

Тоже с ложкой дегтя, но не теряя общего оптимизма, выступил Кермен Мастиев. Директор по продаже и аренде офисной недвижимости MR Group отметил, что в сектор офисной недвижимости заходит большое количество непрофессиональных девелоперских компаний, и какими будут последствия, мы сможем увидеть только к 2024–2027 годам.

Еще один аспект, на который обратил внимание эксперт, – структурный дефицит, сегодня рынок не насыщен предложением крупных офисных блоков, тем более центральная часть города. А одну из приоритетных задач, которую необходимо реализовать в ближайшие годы, Кермен видит в увеличении количества форвардных сделок, что станет залогом дальнейшего активного развития девелоперского рынка.

Нынешняя реальность диктует условие: для продуктивного функционирования предприятия важны не только техническое оснащение, IT-разработки и т.п., но и не в меньшей, если не в большей мере – комфортность пребывания сотрудника в офисе. К тому же комфортная атмосфера не должна замыкаться исключительно на самом офисном пространстве, но и выходить за его пределы: удобный паркинг не только для автомобилей, но и велосипедов и самокатов, зеленые рекреационные зоны и многое другое. Человекоцентричный подход – вот основной тренд в проектировании офисных пространств на долгие годы вперед. cRe



Уравнение с переменными

Старшие поколения становятся драйвером потребительской активности

Текст: Влад Лория
Фото: Архив CRE

Долговая нагрузка россиян (соотношение суммы платежей по кредитам к сумме доходов заемщика), по оценкам ЦБ РФ, уже в начале года выросла до рекордных 11,7% и продолжает увеличиваться. Суммарная же задолженность достигла 20 трлн рублей, общая просрочка по кредитам физических лиц – почти 1 трлн рублей, что на 22% больше, чем в 2019-м. К концу 2021-го, по самым оптимистичным прогнозам, банкротами станут 260 тысяч жителей России. Эксперты CRE – о том, как жизнь взаймы влияет на рынок коммерческой недвижимости и ритейла.

По оценкам Центробанка, в конце 2020-го жители России направляли на обслуживание потребительских кредитов 61% своих доходов, по ипотеке – 56%. Сумма просроченной задолженности стала максимальной за последние годы: более 911 млрд рублей против 798 млрд в 2019-м.

В прошлом году, по данным ЦБ, в стране появилось около 160 тысяч новых банкротов – физических лиц, к концу 2021-го прогнозируется их рост до 260 тысяч человек.

Возьмите меня в рабы

Доходы населения снижаются в России уже восьмой год, но именно коронакризис стал причиной настоящего бума «кредитного рабства». Кредиты, взятые «на еду», финансовые аналитики называют худшими из возможных: в условиях низкой ключевой ставки и низкой доходности же кредитов для банков как никогда важна возвратность.

По оценкам опрошенных россиян, их доход упал примерно на

24%

В итоге к началу 2021 года банкиры сократили одобрение кредитов до трехлетнего минимума, отказывая не только в ипотеке (более 40% банковских отказов), но и в автокредитовании, кредитных картах и розничных кредитах. Однако подобная банковская модель может стать причиной еще более глубокого экономического кризиса, полагают игроки. «Нужно понимать, о какой кредитной нагрузке идет речь, – размышляет Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate. – С одной стороны, те же 11,7 % – катастрофическая цифра. С другой, если это процент дохода человека, который уходит на оплату ипотеки, значения не кажутся критичными. Нужно понимать, что доля примерно в 80% из этих 11,7% – все-таки ипотека: она значительно увеличилась за прошлый год, а примеры из мировой практики показывают, что рост закредитованности не означает скорое образование ипотечного пузыря или начало массового разорения людей. Об обеднении населения говорит не показатель его закредитованности, а отсутствие роста его доходов».

Вероника Лежнева, директор департамента исследований Colliers, соглашается: рост закредитованности населения, особенно заметный во втором полугодии 2020 года, обусловлен, в том числе, приобретением жилья на фоне действия программы льготного ипотечного кредитования. При постепенном восстановлении экономики в компании ожидают восстановления реальных денежных доходов населения и покупательской способности.

Валерий Трушин
IPG. Estate

Гордость и предубеждения

Тяжело, впрочем, не только россиянам. По данным респондентов десятого издания исследования Credit Suisse Emerging Consumer Survey 2021 (представлены результаты более 14 200 подробных личных интервью с потребителями из восьми развивающихся стран, включая 1519 респондентов из России, общее население которых превышает 3,7 млрд человек, а общий объем потребления составляет $15,42 трлн), в среднем их доходы упали более чем на 25% относительно доковидного периода. Сильнее всего пострадал Таиланд, где падение составило свыше 45%, менее всех – Китай с 10% падения.

Вероника Лежнева
Colliers

По оценкам опрошенных же россиян, их доход упал примерно на 24%. Пандемия подтолкнула к накоплениям более

Борис Кац,
сеть хобби-гипермаркетов «Леонардо»

– Сейчас есть пять факторов, влияющих на продажи в нонфуд-рознице офлайн:

1. *пандемия – часть клиентов все еще боятся общественных мест;*
2. *клиенты не потратили деньги на отдых (относится к 10% по России, 20% по Москве) – есть лишние;*
3. *куплено жилье в ипотеку, большие выплаты по кредитам (таких много, и в Москве таких тоже много, жилье дорогое);*
4. *опасение инфляции, желание «вложить деньги»;*
5. *рост интернет-торговли.*

На сегодня фактор №3 – кредиты – является определяющим в спросе на ТНП. Но все может измениться.

Ольга Болотникова,
исполнительный директор SRV в России

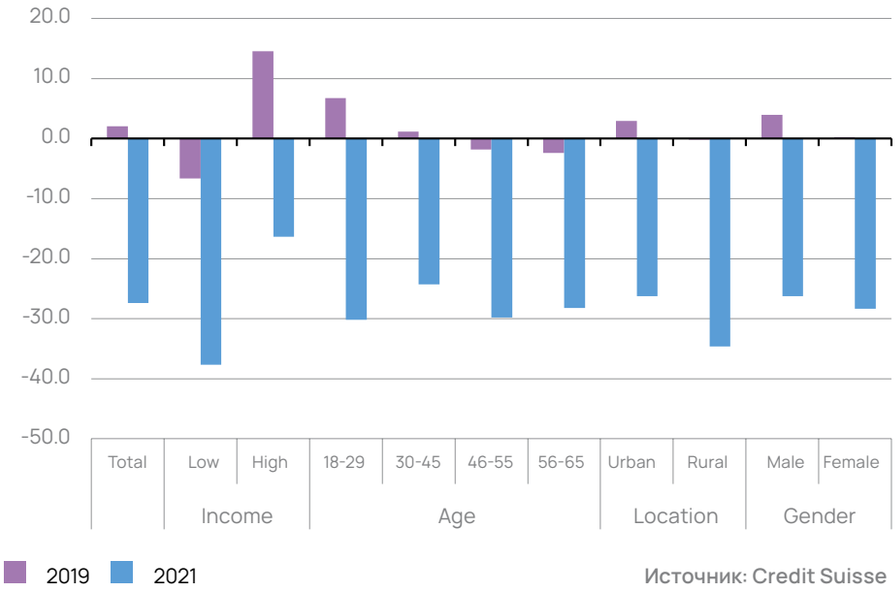
– В начале III квартала этого года мы наблюдаем возврат к показателям посещаемости за 2019 год (некоторые торгово-развлекательные центры под управлением SRV показали даже превышение показателей 2019 года). Связываем мы это со снятием ограничений и снижением показателей по заболеваемости.

Татьяна Борзых
«Достависта»

79% опрошенных в мире. Россия по этому показателю, правда, на последнем месте: только порядка 55% респондентов планируют наращивать объем сберегаемых ежемесячно средств.

Опрошенные россияне наиболее скептичны и в отношении инфляции: в январе около 75% респондентов ожидали ее роста. Жители России в принципе довольно пессимистичны в прогнозировании доходов и собираются вести себя на потребительском рынке предельно осторожно, остерегаясь дорогих покупок и ожидая роста инфляции. И, если сравнивать с периодом с октября 2020 по январь 2021 года, эта уверенность только усилилась.

Изменение дохода за последние 12 месяцев в разбивке по возрасту, месту жительства и полу (за январь 2021 года)



Источник: Credit Suisse

Структурные изменения

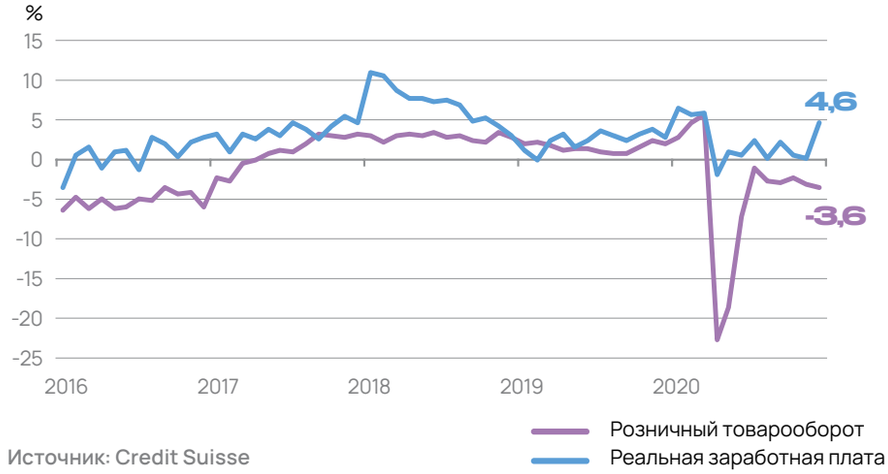
Значительно изменилась и структура покупок: электронная коммерция продемонстрировала, по оценкам авторов исследования, «огромный рост» в 2020 году. Онлайн-продажи в мире выросли на 80% по сравнению с 2019 годом. В связи с пандемией большинство участников опроса во всех странах (за исключением России) увеличили обьемы закупок продуктов питания через интернет. В России же только 29% респондентов стали покупать продукты и услуги онлайн. 81% россиян пользуются интернет-банкингом – это средний показатель среди всех восьми стран, участвовавших в исследовании. «Жители российских городов в прошлом году намного чаще заказывали онлайн товары, которые до пандемии они покупали в розничных магазинах, – соглашается Татьяна Борзых, генеральный директор российского офиса "Достависта". – В первую очередь это были продукты питания и детские товары. Карантинные ограничения подтолкнули развитие интернет-платформ в регионах: игроки начали совершенствовать или даже создавать с начала инфраструктуру для онлайн-покупок – сайт, страницы в соцсетях, другие витрины продаж. Поскольку потребители не могли ждать заказанных продуктов или готовой ресторанной еды несколько дней, для срочной доставки по городу компании начали активнее искать таких игроков, как мы. Список товаров для срочной доставки также качественно изменился. Теперь в него входят продукты питания, готовая еда, детские товары, товары для животных, для спорта и досуга». Доля региональных доставок в общем обьеме «Достависта» в 2020 году составила 15%, и рост сохраняется в 2021 году.

Привычка к переменам

Эксперты McKinsey, в свою очередь, сообщают, что на фоне коронакризиса более 60% европейцев также изменили потребительское поведение. 31% потребителей говорят, что

сменили магазин или сайт, на котором делают покупки. Основные причины – бóльшая выгода, особенно привлекательные цены; удобство – особенно физическая доступность или варианты доставки. Продуктовые ритейлеры, которые успешнее адаптировались к изменившимся потребностям покупателей, получили возможность привлечь новых клиентов. У них появился реальный шанс сохранить их и в долгосрочной перспективе, поскольку более 70% покупателей намерены придерживаться новой модели поведения даже после кризиса. «Я думаю, у людей еще очень долго останутся привычки, выработанные во время карантинных мер, - резюмирует Елена Чернова, директор отдела управления недвижимостью Lynks Property Management. – Опасения за здоровье и безопасность в ближайший год будут ключевыми в вопросе потребительского поведения. Соответственно, эти направления будут активно развиваться во всех сферах коммерческой недвижимости. Самый очевидный пример – различные варианты бесконтактного обслуживания. Так, в октябре прошлого года компания X5 Retail Group открыла для покупателей первый магазин "без продавцов" с полностью автоматизированной системой покупок "Пятерочка #налету"». «Глобальные локдауны, по-видимому, ускорили уже зарождающиеся внутриструктурные тенденции, которые, похоже, вряд ли пропадут даже с уменьшением распространения COVID-19, – соглашается Ричард Керсли, руководитель отдела исследований ценных бумаг Credit Suisse. – Мы полагаем, что новая модель потребителя по-прежнему будет играть ключевую роль в новом мире. Пандемия замедлила, но не сорвала процесс балансирующего роста развитых и развивающихся рынков. Такие ключевые факторы, как вовлечение молодой и активной части населения, рост урбанизации и рост потребления у среднего класса, будут поддерживать возрастающие темпы роста экономики в развивающихся странах. Впрочем, не исключено, что потребуется несколько лет, прежде чем они вернутся к тем тенденциям роста, которые существовали еще до пандемии».

Зависимость розничной торговли от показателя реальной зарплаты



Источник: Credit Suisse

Минус три

Пандемия отняла у нас три года, считают аналитики Cushman & Wakefield: в реальных показателях экономика России восстановится до уровня 2019 года лишь к середине 2022-го.

При этом ей все-таки удалось избежать чрезмерного охлаждения, и уже сейчас она выходит на траекторию посткризисного восстановления, отмечают авторы исследования «Russia ViewPoint: макроэкономический и отраслевой обзор российского рынка» от Coface. По их словам, рецессия, которую испытал рынок России в 2020-м, оказалась относительно неглубокой. За II и III кварталы прошлого года бизнес и население приспособились к кризисным реалиям, благодаря чему падение ВВП в IV квартале оказалось умеренным.

Весной индексы потребительского и предпринимательского доверия будут расти, полагают в Coface, что позитивно отразится и на динамике внутреннего спроса. По оценкам Василия Чекулаева, генерального директора Coface Россия, успехи российских ученых и медиков на фронте разработки вакцины, как и начало всеобщей вакцинации в стране, дают основания предполагать, что восстановление российской экономики будет идти несколько быстрее, чем предусматривают последние прогнозы.

Елена Чернова
Lynks Property Management

Ричард Керсли
Credit Suisse

Василий Чекулаев
Coface Россия

Михаил Петров,
генеральный директор
Smart Estate Moscow

– Закредитованность всегда приводит к перераспределению потребительской корзины в пользу товаров/услуг первой необходимости, сокращается средний чек. Крупные торговые центры предлагают же посетителям в основном товары и услуги, которые трудно отнести к первой необходимости – таким образом, этот сегмент наиболее уязвим. Кейсы, когда торговый центр, открывшийся в густонаселенном районе новых ЖК, испытывает неожиданные трудности из-за ипотечной закредитованности покупателей, нередки. Последствия закредитованности аудитории торговых центров рынку знакомы. На фоне роста цен, отложенных последствий локдауна закредитованность населения приведет к еще большему снижению покупательской способности.

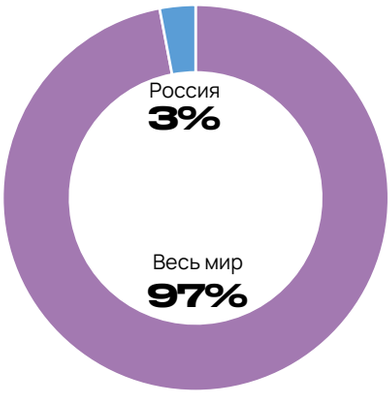
Правда, хотя прогноз Банка России по инфляции на 2021 год был повышен до 3,7–4,2%, на момент публикации исследования Coface темпы инфляции уже ощутимо превышали ожидания ЦБ – в феврале годовой темп прироста потребительских цен увеличился до 5,7% (после 5,2% в январе).

Цена нефти

Сокращение обьемов нефтяных доходов, высокая волатильность финансовых рынков и усугубление геополитических рисков привели к значительному ослаблению рубля и оттоку капитала из РФ, что в целом характерно для развивающихся рынков в периоды кризисов, резюмируют экономисты компании. Рубль в течение 2021 года будет укрепляться на фоне одновременного роста средней цены барреля нефти Brent, при этом возможны временные снижения курса до уровня октября 2020 года, сообщают в компании. «Большинство внутренних макроэкономических индикаторов российского рынка стабилизировалось и, вероятно, останется на уровне, близком к текущему, на протяжении большей части года при условии отсутствия значительных внешних шоков и постепенного улучшения эпидемиологической обстановки, – констатирует Василий Чекулаев. – Впрочем, сроки окончания пандемии – не единственное неизвестное в уравнении перспектив развития рынка РФ в 2021 году. Как и в прошлые годы, значительную роль будут играть цены на углеводородное сырье, политика стран – участниц ОПЕК+, геополитические риски и глобальные отраслевые тенденции, наметившиеся еще до кризиса».

В ближайшие месяцы основными двигателями посткризисного восстановления российского рынка станут секторы, которые сильнее других пострадали от пандемических локдаунов, – сфера услуг, транспортный сектор, индустрия общественного питания и гостеприимства, что косвенно подтверждает индекс деловой активности в сфере услуг (IHS Markit PMI), по итогам января вышедший на отметку 52,7. «Но пока люди экономят на дорогих покупках, походах в ресторан и путешествиях, – вздыхает Валерий Трушин. – Путешествия мы исключаем, потому что эта статья расходов сейчас практически отсутствует. Рестораны тоже можно частично исключить, потому что это часть волатильного рынка, который сейчас только приходит в себя после пандемии».

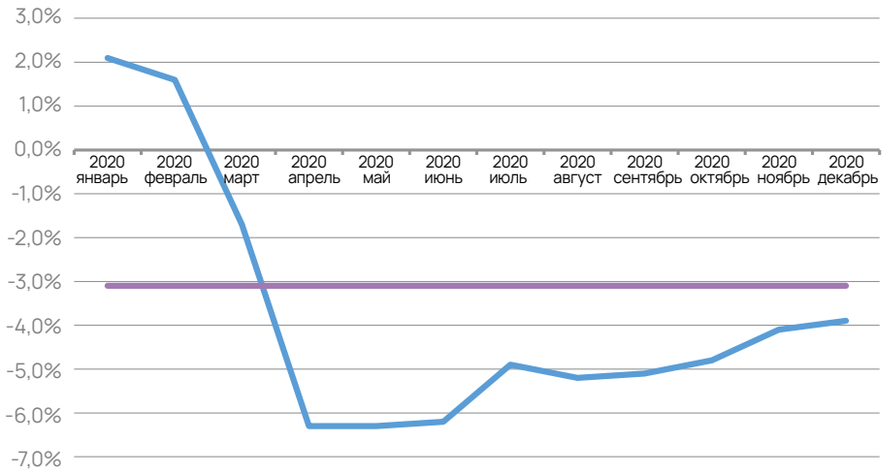
ВВП по паритету покупательной способности



ВВП по ППС	ВВП по номиналу	Страна	Размеры ВВП по ППС ($ трлн)	Доля от мирового ВВП	ВВП по ППС / человека ($ / чел.)
1	2	Китай	24,16	20,10%	17 206
2	1	США	20,8	14,70%	63 051
		ЕС	19,4	13,30%	43 620
3	5	Индия	8,68	8,20%	8059
4	3	Япония	5,24	3,90%	43 331
5	4	Германия	4,45	3,00%	50 030
6	**11**	**Россия**	**4,02**	**3,00%**	**27 394**
7	15	Индонезия	3,33	2,70%	14 154
8	9	Бразилия	3,08	2,40%	15 600
9	6	Великобритания	2,98	2,20%	44 407

Источник: Colliers, Worldbank, МВФ

ВВП: ожидания vs. реальность



-3,1%
снижение ВВП в России в 2020

-3,7%
глобальное снижение ВВП в 2020

+6,0%
прогноз роста глобального ВВП в 2021

+2,5%
прогноз роста ВВП России в 2021

Источник: Oxford Economics, Colliers

Наши дорогие

Потребительский сектор в 2020 году потерял более 13% и будет отставать от других секторов экономики, прогнозируют, в свою очередь, в Cushman & Wakefield. Сегмент продолжает находиться под давлением, а оборот розничной торговли в первые два месяца 2021 года остался в отрицательной зоне. Разрыв между потребительской инфляцией и дефлятором ВВП, сформировавшийся в 2020 году, будет компенсирован в 2021-м, что приведет к опережающему росту цен производителей и снижению рентабельности.

Однако, несмотря на коронакризисные факторы, посещаемость торговых центров Москвы к концу 2021 года достигнет 90% показателя «допандемийного» 2019 года. Дальнейшее восстановление может быть сдержано активным развитием онлайн-торговли и ограниченной покупательской способностью населения, уточняет Татьяна Дивина, заместитель руководителя департамента торговой недвижимости Cushman & Wakefield.

Впрочем, несмотря на снижение посещаемости, многие объекты отмечают более высокую конверсию: потребители все чаще приходят в моллы целенаправленно для покупок, хотя и в меньшей степени подвержены импульсным тратам. «Ключевой момент – покупатель будет выбирать товары длительного спроса по более доступной цене, – прогнозирует Валерий Трушин. - В итоге, конечно, пострадает не весь ритейл, а конкретные операторы, потому что покупатели будут предпочитать дешевые аналоги дорогих товаров. Сокращение массы ценовой категории “средняя +”, а также рост количества дискаунтеров могут переформатировать отдельные рынки».

Татьяна Дивина
Cushman & Wakefield

В поисках взаимопонимания

Пока же торговый сегмент не ощутил на себе глобального снижения спроса на кредитные продукты, и в ретейле, особенно в онлайн-сегменте, преобладает умеренно оптимистичный фон, перечисляет Дмитрий Болотов, руководитель финансового отдела «Ситилинк». Но при увеличении долговой нагрузки потребители могут пересмотреть структуры своих расходов.

«Сейчас на рынке наблюдается тренд на создание экосистем, происходит симбиоз между финансовыми организациями и ритейлом, – продолжает г-н Болотов. – Рынок постоянно ищет новые пути коммуникации с покупателями, и финансовые сервисы – один из инструментов увеличения продаж. При этом необходимо качественно

Дмитрий Болотов
«Ситилинк»

прорабатывать условия создания новых схем кредитования, отсрочки, лизинга, чтобы на клиентах эти сервисы отражались с наименьшим негативом. Увеличение закредитованности способствует росту риска дефолта домохозяйств, что может вызвать рецессию на рынке торговли. В рамках долгосрочной стратегии взаимодействия с клиентом необходимо соблюдать баланс покупательских возможностей и комфортных предложений кредитных продуктов, чтобы не допустить глобальных проблем в будущем».

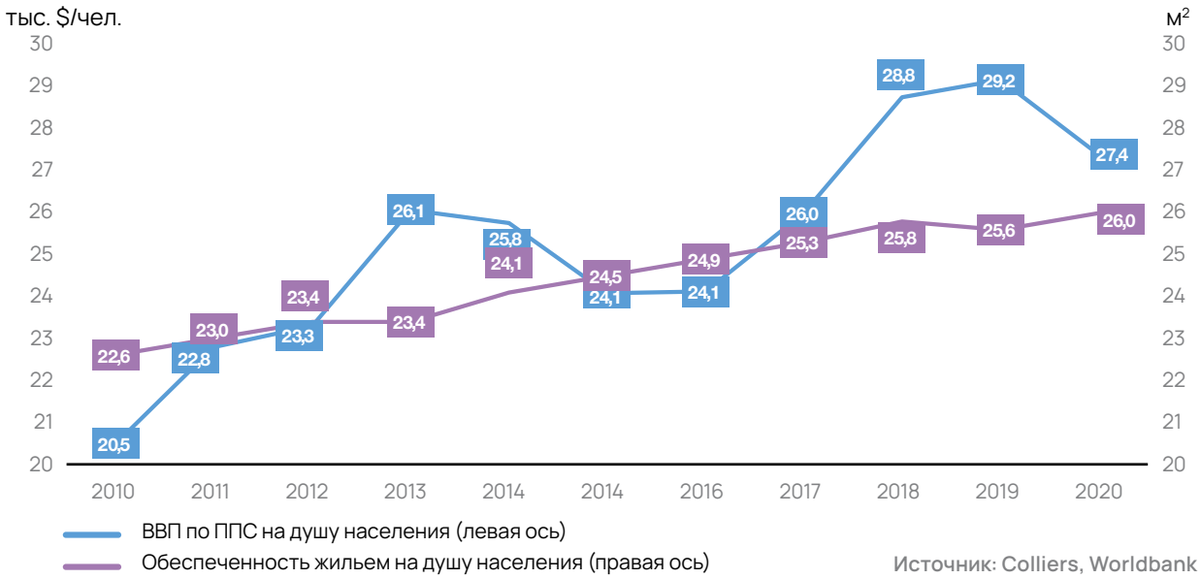
...Я гляжу на наше поколенье

Сжатие потребительского рынка, увеличение пенсионного возраста, старение общества и концентрация капитала у более старшего поколения оказывают сейчас значительное влияние на потребительский рынок и, в частности, на сегмент торговых центров, резюмируют в Cushman & Wakefield. В компании указывают, что увеличение среднего возраста вступления в брак и рождения детей, пенсионного возраста и продолжительности жизни приводят к росту потребительской активности среди людей старшего возраста. Наибольшие располагаемые доходы пока сосредоточены в руках поколения X, которое будет оставаться активным еще на протяжении 5–10 лет. Также интересной целевой аудиторией для ритейла остаются поздние бэби-бумеры и ранние миллениалы. Разумная стратегия для ритейла – выбрать опорные поколения, которые сохранят свою экономическую силу на 10-летнем горизонте, и оптимизировать торговое пространство под их ценности и привычки, полагают в Cushman & Wakefield. cRe

Глобальные изменения

Источник: Colliers

Динамика ВВП по ППС на душу населения и обеспеченность жильем (10 лет)



Источник: Colliers, Worldbank

Посторонним вход не заказан

Инвесторы осваивают новые направления

Текст: Максим Барабаш
Фото: Архив CRE

События последних полутора лет вывели рекордное число непрофильных инвесторов в разные сегменты коммерческой и жилой недвижимости. Инвестиционная бизнес-миграция не только будет продолжаться, но и усилится, прогнозируют эксперты.

По данным JLL, объем инвестиционных сделок на российском рынке недвижимости в I квартале 2021 года снизился на 27%. Однако компания сохраняет прогноз объема инвестиционных сделок в 2021 году на уровне 4,5–5 млрд долл.

Несмотря на то что ЦБ РФ поднял ключевую ставку в марте с 4,25% до 4,5%, стоимость заемных средств все еще остается на низком уровне. Поданный регулятором сигнал рынку направлен на сдерживание инфляции и оказывает минимальное влияние на инвестиционную активность в секторе недвижимости, считают в JLL. Даже при дальнейшем ожидаемом росте ключевой ставки до 4,75–5,0%, она все равно останется ниже уровня до начала пандемии.

Питер – в лидерах

В I квартале 2021 года сохранялся устойчивый интерес инвесторов к площадкам под застройку жилых проектов – доля инвестиций в сектор жилой недвижимости составила большую часть транзакций этого периода (52%). Наиболее высокая активность наблюдалась в Санкт-Петербурге, где объем инвестиционных сделок в сегменте жилой недвижимости вырос более чем в 3 раза по сравнению с 2020 годом. Петербуржским инвесторам по-прежнему интересны и проекты редевелопмента индустриальных площадок, большая часть которых расположена в интересных локациях, в том числе в так называемом «сером поясе».

На втором месте сектор торговой недвижимости, доля которого в I квартале текущего года достигла 19%. По сравнению с итоговым показателем 2020 года (11%) рост впечатляет, однако в 2021-м эта доля будет снижаться за счет опережающего роста других сегментов. Но надо заметить, в JLL наблюдают рост спроса на покупку качественных торговых центров. В то же время для реализации спроса необходимо достижение консенсуса в оценке уровня NOI между продавцом и покупателем. Достижению баланса будут способствовать снятие ограничений со стороны правительства и постепенное восстановление потребительского спроса в офлайн-формате.

Кроме того, на рынке наблюдается высокий интерес к объектам складской и офисной недвижимости, который может быть реализован до конца года. Многие инвесторы заинтересованы также в приобретении стрессовых активов, что типично для кризисного и посткризисного периодов, напоминают в JLL.

В неизвестном направлении

Впрочем, пока никто не знает, куда пойдет рынок дальше, размышляет Андрей Аркадьев, инвестиционный директор, Metrika Investments. Это связано как с COVID-19, периодом изоляции и снижением социальной активности, так и с политикой ЦБ РФ и властей Москвы. Снижение ключевой ставки, введение льготных ипотечных программ существенно подогрели рынок – на этом фоне многие инвесторы действительно пересматривали стратегии и присматривались к непрофильным для себя сегментам. По словам г-на Аркадьева, глобального изменения стратегии крупнейших игроков пока нет: все они остались в своих нишах, одновременно активно рассматривая для себя возможность выхода в непрофильные активы с конкретной целью – получение льгот от города. Однако мелкие и средние игроки, обладающие более скромными капиталом и ресурсом, гибче реагируют на изменение ситуации, находясь в активном поиске лучшего решения для своих стратегий.

Инвесторы в коммерческой недвижимости вообще более заметно «мигрируют» между сегментами, а основной интерес направлен в складскую недвижимость и точечно – в офисные объекты, соглашается Ирина Ушакова, старший директор, руководитель отдела рынков капитала и инвестиций CBRE. Сегмент же торговой недвижимости, требующий большей экспертизы в управлении, пока является менее приоритетным для непрофильного капитала. В итоге игроки обращают внимание на объекты со сниженными рисками, в частности – с готовым арендным пулом и длинными договорами аренды.

Золотое сечение

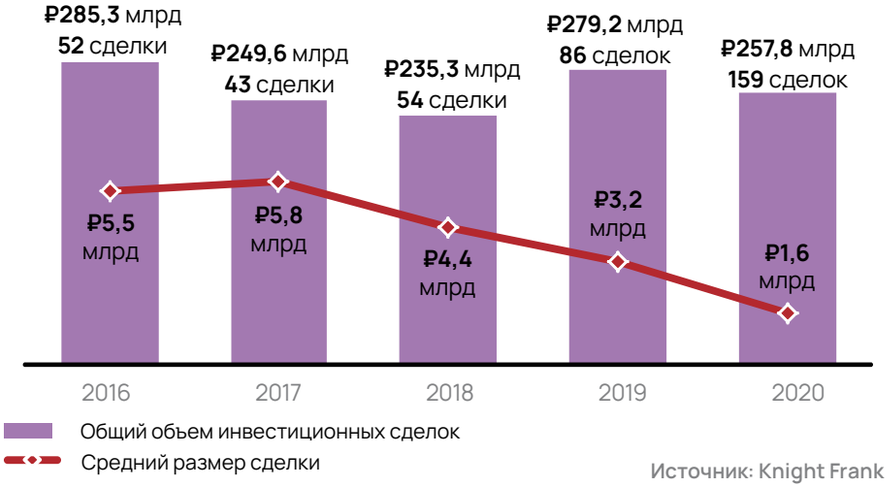
Такая стратегия позволяет как снизить риски, так и облегчить дальнейшее управление купленными проектами. «Число непрофильных инвесторов значительно увеличилось и продолжит расти, – соглашается Кристина Недря, руководитель отдела оценки STONE HEDGE. – Люди просто

Андрей Аркадьев
Metrika Investments

Ирина Ушакова
CBRE

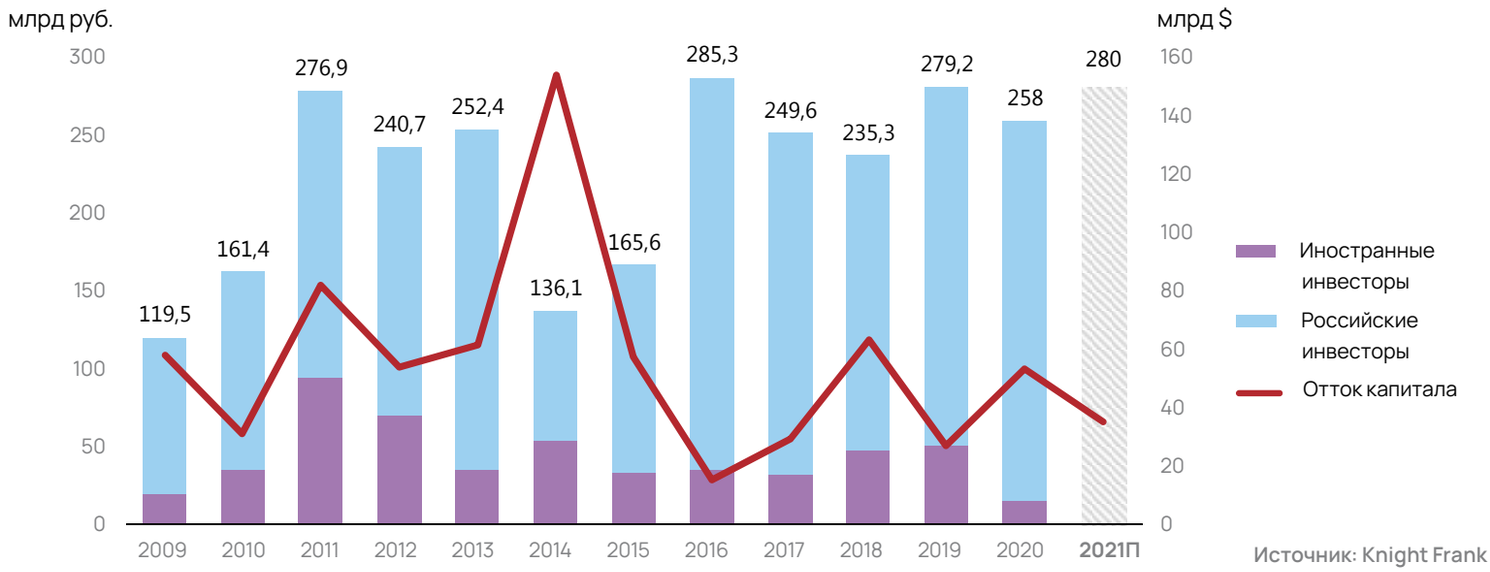
Кристина Недря
STONE HEDGE

Общая динамика инвестиций в коммерческую недвижимость РФ



Источник: Knight Frank

Объем инвестиций в недвижимость / отток капитала



Источник: Knight Frank

выходят из привычных депозитов, доходность которых сегодня минимальна, и стараются диверсифицировать портфель, рассматривая дополнительные инструменты».

Эксперт напоминает о правиле рекомендуемого распределения инвестиций, из которых 50% – консервативные источники дохода, где целью ставится сохранение инвестиций, 30% – варианты со средним риском и 20% – высокорисковые инвестиции. К категории безрисковых инвестиционных инструментов традиционно относятся стандартные депозиты – они приносят стабильный небольшой доход, или облигации федерального займа (ОФЗ), где дополнительным гарантом надежности выступает государство. Начинающие инвесторы также рассматривают инвестиции в закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФ). Их популярность объясняется максимально низким порогом входа – от 300 000 рублей и минимальной вовлеченностью в процесс со стороны инвестора. «Тренд, безусловно, есть, но сейчас это, скорее, перемещения игроков в наиболее востребованные и маржинальные проекты, –

Михаил Девятов,
управляющий директор, глава департамента недвижимости UFG Wealth Management

– В России вырос спрос на жилье и логистику в 2020 году, но основными инвесторами были или девелоперы, которые постоянно работают в этих сегментах, или компании, которые приобрели склад для собственного использования. Поэтому операционные риски для данных инвесторов такие же, как и в любых других их проектах. При этом существует риск снижения стоимости активов, но данный риск минимален за счет роста спроса на логистику в связи с развитием онлайн-торговли и роста спроса на жилье за счет льготной ипотеки.
Что касается выхода инвесторов в другие, «непрофильные» для них сегменты, то мы наблюдаем данный тренд в Европе. За счет наличия большого количества инвесторов в Западной Европе действительно многие из них увеличили свои вложения в логистику и жилье, хотя раньше могли инвестировать только в офисы или отели.
В связи же с выходом в новые для себя сегменты, мы видим рост спроса со стороны инвесторов на коллективные инвестиции («клубные сделки») – в данном случае инвестор может снизить риски за счет уменьшения размера инвестиции и привлечения профессионального управляющего.

считает Андрей Богданов, управляющий директор Accent Capital. – По существу движение более глубинное: не нужно полагать, что переходы осуществляются из профильных активов в непрофильные. Профильность вообще – весьма условна. Речь, скорее, следует вести о наращивании компетенций в дополнительных секторах недвижимости. Кроме того, новые условия смены вида разрешенного использования подталкивают к изучению альтернативных best use для имеющихся земельных банков».

Противовес

В ноябре прошлого года мэрия Москвы выпустила постановление, согласно которому при изменении вида разрешенного использования (ВРИ) участков к стоимости услуги применяется повышающий коэффициент в зависимости от расположения, напоминает Тимур Зайцев, руководитель направления коммерческой недвижимости, Авито Недвижимость. Для земли в пределах МКАД предусматривается повышение платы в два раза, а для участков в Новой Москве – в восемь раз. В итоге некоторые девелоперы начали изучать варианты строительства технопарков и офисных центров – об этом, в частности, сообщали Capital Group и группа «Самолет». «До кризиса было много примеров, когда девелоперы коммерческой недвижимости начинали строить жилые проекты, поскольку рынок жилья выглядел более перспективно, – рассказывает Яна Глазунова, генеральный директор VSN Realty. – С учетом резкого роста спроса и цен на жилую недвижимость и сейчас, вероятно, многие участки, предназначенные под строительство коммерческой недвижимости, рассматривались бы девелоперами под застройку жильем. Но повышение платы за изменение ВРИ в Москве и Новой Москве сделало такое перепрофилирование дороже и не всегда возможным. В итоге, напротив, – ряд девелоперов задумались о строительстве крупных офисных комплексов на своих участках с нежилым видом разрешенного использования. И это – несмотря на высокие риски офисного строительства ввиду популяризации схемы удаленной работы».

Выходя за пределы

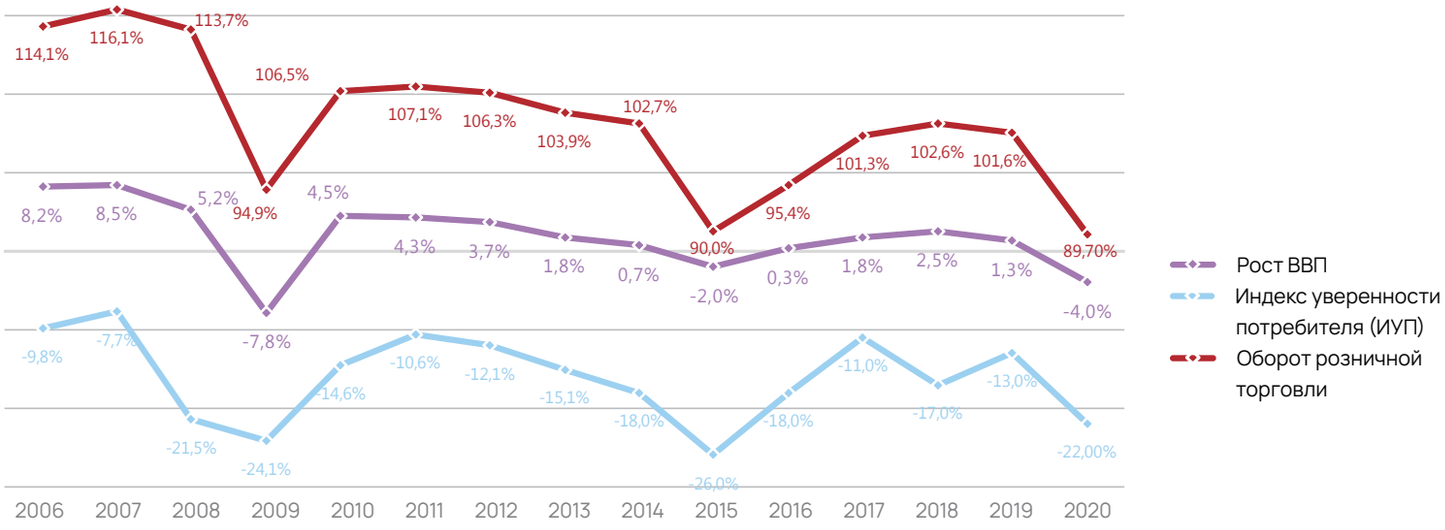
По словам Андрея Аркадьева, четкий вектор города на децентрализацию деловых районов подтверждается новыми механизмами, которые дают девелоперам возможность получения

Андрей Богданов
Accent Capital

Тимур Зайцев
Авито Недвижимость

Яна Глазунова
VSN Realty

Динамика макропоказателей и объемов инвестиций в коммерческую недвижимость*



Источник: Knight Frank

Денис Платов,
директор департамента рынков капитала Colliers

– Инвестиции в торговый сектор в 2020-м сократились в 2 раза, до 20% от общего объема инвестиций. Качественные торговые активы в центральных локациях региональных городов уже сейчас восстанавливают операционные показатели. За счет уменьшения разрыва в ожиданиях продавцов и покупателей эти активы будут более популярны для инвестиций в 2021–2022 годах.

Сергей Трахтенберг
Dentons

существенной льготы в случае реализации офисных проектов вне пределов ТТК. На фоне бума покупок земельных участков в целом (только в Москве в 2020 году было приобретено около 457 га земельных участков, и количество сделок с участками выросло на 50–60% по сравнению с 2019 годом) запущены также первые проекты, реализуемые в рамках соглашений о комплексном развитии территории (КРТ) на московских промзонах, сообщает Сергей Трахтенберг, партнер, руководитель российской практики недвижимости и строительства, международная юридическая фирма Dentons. Помимо строительства жилья, они предусматривают возведение объектов промышленного и общественно-делового назначения, технопарков – в итоге обеспечивается определенная принудительная диверсификация бизнеса.

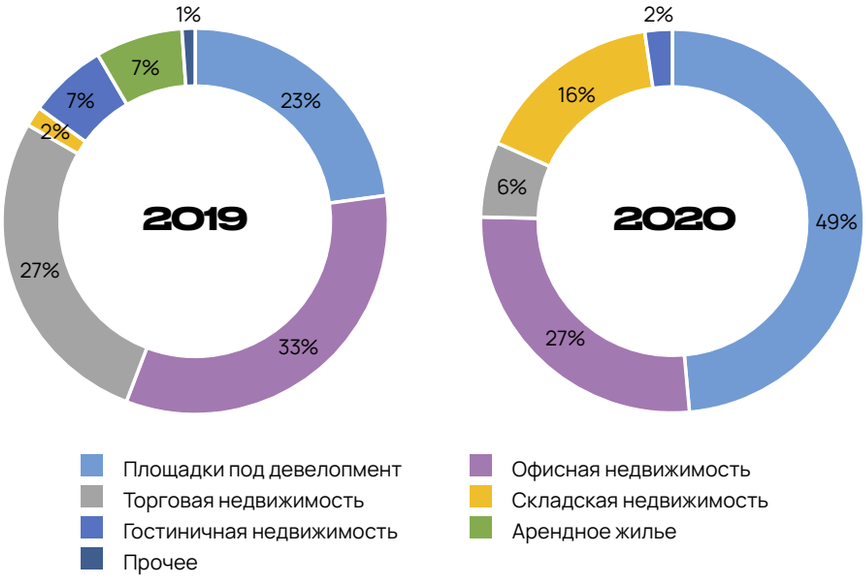
Нужно время

Некоторые российские девелоперы давно имеют диверсифицированные портфели, напоминает Тимур Зайцев. В Москве одним из крупнейших застройщиков, которые успешно реализуют как жилые, так и коммерческие проекты, стал MR Group. В его портфеле – 12 жилых и апарт-комплексов, 11 бизнес-центров и четыре торговых центра.

Внушительным портфелем также обладает Capital Group, которая владеет девятью жилыми и апартаментными комплексами, 25 бизнес-центрами и шестью торговыми объектами. «А Ant Development (входит в турецкий строительный холдинг Ant Yapi) успешно вышла на рынок с двумя жилыми проектами: “Поклонная 9” (премиальные апартаменты и отель) и Victory Park Residences (премиальный жилой квартал рядом с Поклонной горой), – перечисляет Яна Глазунова. – Или “Резиденция Тверская” – изначально на участке строился офисный комплекс, но уже на этапе строительства застройщик засомневался в его перспективности и перепрофилировал под элитные апартаменты».

Однако, поскольку процесс девелопмента (от момента «входа в площадку» до вывода продукта на рынок) занимает минимум 1–1,5 года, о реальных кейсах по перепрофилированию игроков именно в период пандемии говорить пока рано, считает г-жа Глазунова.

Структура инвестиций в коммерческую недвижимость по сегментам



Источник: Knight Frank

Ушли на склад

На фоне пандемии крупные девелоперы жилой недвижимости, традиционно занимающие устойчивые позиции на рынке, все-таки стали намного активнее рассматривать для себя возможность выхода в новые сегменты. Так, о планах диверсификации портфеля с помощью инвестиций в складскую недвижимость в свое время заявляли «ПИК», «Самолет» и «Гранель». Одной из ключевых причин высокого интереса к складам стал рост спроса на них со стороны онлайн-ритейлеров. По словам Тимура Зайцева, на Авито Недвижимости рассматривать складские помещения в аренду в феврале стали на 18% чаще по сравнению с аналогичным периодом в прошлом году. «Второй год подряд основными покупателями и арендаторами остаются компании, которые связаны с онлайн-торговлей, получившей серьезный импульс к дальнейшему развитию на фоне карантина и ограничений, – поддерживает Руслан Сухий, руководитель Фонда коллективных инвестиций "Рентавед". – Неудивительно, что многие фонды коллективных инвестиций начали приобретать на баланс складские объекты. Та же структура Сбербанка, занимающаяся инвестициями в недвижимость, приобрела себе большой складской комплекс в Подмосковье. Вакансия в складском сегменте сейчас минимальна – около 2%, и я ожидаю, что в этом году объем сделок на рынке складов может превысить 1 млн кв. м – рекомендую непрофильным игрокам обратить внимание на этот сегмент. У него в России большой потенциал, и рынок далек от насыщения».

Портфель пухнет

Спрос на качественные склады высокий как со стороны крупных компаний, так и со стороны малого и среднего бизнеса, указывает Руслан Сухий. К примерам прошлого года можно отнести две сделки компании Central Properties и сделку компании «ВТБ Капитал Инвестиции» в складской недвижимости, добавляет Ирина Ушакова. Девелоперы жилья интересуются складами «последней мили», но, по данным CBRE, таких сделок пока не было. «Именно как отдельный тренд мы некоторое время будем наблюдать высокий интерес к складскому сектору, который в условиях относительно

Руслан Сухий
«Рентавед»

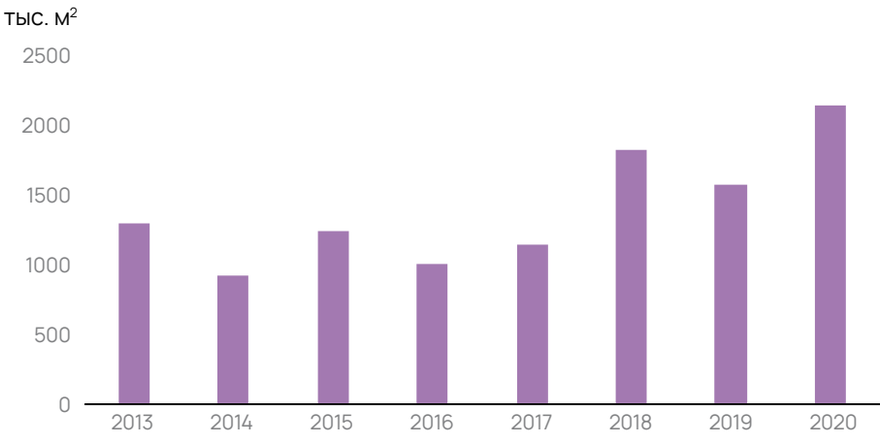
Александр Морозов,
генеральный директор
S. A. Ricci

– Непрофильные игроки – явление кризисное. Думаю, что долгосрочно в новых для себя сегментах останутся те, кто решит там развиваться стратегически. Однако прогнозировать сложно: экономике только предстоит восстанавливаться после событий 2020 года.
Конечно, в периоды турбулентности возникают очень интересные по цене предложения, и даже консервативные игроки готовы воспользоваться возможностью. Пожалуй, можно выделить группу компаний ПИК, которая, по слухам, якобы занялась поисками участков под застройку складских объектов. В Санкт-Петербурге же компания «Главстрой Санкт-Петербург» (входит в ГК «Главстрой») планирует строительство торгового центра «Ю-Молл». Изначально эта компания занималась исключительно строительством жилого сегмента.
В целом диверсификация может тем или иным способом помочь расширить «ассортимент», быть взаимовыгодной для смежного бизнеса и увеличить тем самым прибыль. Однако в современной нестабильности мировой экономики незнание нового сегмента и всех его «подводных камней» может оказать негативные последствия для всего бизнеса.

Саян Цыренов,
директор практики по сопровождению сделок в сфере недвижимости, PwC в России

– Некоторые жилые девелоперы готовы строить МФК со складской составляющей, но это, скорее, связано с высокой стоимостью конвертации индустриальной площадки в чисто жилой проект. Кроме того, городские склады действительно будут востребованы в Москве. Переход же коммерческих девелоперов в жилой сегмент мы уже наблюдали в прошлые кризисы на рынке коммерческой недвижимости, и часто это позволяло им пережить тяжелые времена.
Любой выход на новый рынок или в новый сегмент сопряжен со значительными рисками: компания не имеет в моменте достаточно экспертизы или релевантной команды. Конечно, профильную команду можно нанять на рынке, но не всегда такой подход работает сразу, обычно требуется время для реализации по-настоящему успешного проекта в новом для компании сегменте.
В ближайшем будущем инвесторы продолжат проявлять интерес к складскому сегменту и, в частности, к городским складам. Мы уже наблюдаем компрессию ставок капитализации на готовых складах из-за роста интереса к такому продукту не только от профессиональных складских инвесторов, но и со стороны менее профильных игроков. Жилые проекты также остаются привлекательными при текущей динамике цен, реализация точечных проектов небольшими новыми игроками вполне возможна.

Динамика спроса на складскую недвижимость в Московском регионе



Источник: Knight Frank

быстрого строительства, через 2–3 года сможет подтянуть предложение к спросу, снизив дефицит качественных площадей в сегменте», – резюмирует Андрей Богданов.

Пока же институциональные инвесторы, до пандемии планировавшие продавать свои логистические обьекты, пересмотрели стратегию и планируют расширять портфель таких обьектов, констатирует Сергей Трахтенберг. По его словам, подобные активы интересны, в том числе, закрытым паевым инвестиционным фондам (ЗПИФ), инвестирующим в недвижимость, доля которых в последнее время существенно выросла. Обеспечивая более высокую доходность по сравнению с депозитами в банках, инвестирование через ЗПИФ вообще становится все более востребованным среди непрофессиональных инвесторов. По оценкам г-на Трахтенберга, только за прошедший год чистые активы таких ЗПИФов выросли на 9,6 млрд руб., достигнув показателя 23,9 млрд руб.

Бизнес без центра

Еще один привлекательный для непрофильных игроков сегмент – премиальная офисная недвижимость, считает Андрей Аркадьев. Эксперт указывает на постепенное устаревание бизнес-центров, введенных 10–15 лет назад в Москве и Петербурге, в которых преобладают крупные институциональные арендаторы, как российские, так и западные. На этом фоне, по его словам, будет сохраняться потребность в качественном,

новом офисном пространстве, которое отвечает современным стандартам и новым тенденциям, вызванным изменениями деловой среды.

Возможность же получения льготы от города после реализации офисного проекта привлекает в сегмент игроков рынка жилой недвижимости. «В ближайшем будущем мы увидим диверсификацию офисного рынка и его смещение за пределы ТТК, – убежден Андрей Аркадьев. – Понятно, что крупнейшие компании рынка жилой недвижимости не будут перепрофилированы в офисное направление, а реализация таких проектов будет исключительно вспомогательной функцией. Влияние на офисный рынок, однако, в любом случае предвидится, поскольку рынок жилой недвижимости представлен крупнейшими игроками с большими обьемами реализации».

Смещение спроса

Кристина Недря также наблюдает смещение спроса инвесторов в сторону офисных объектов, которые показывают большую доходность (почти в два раза). Среди причин значительного снижения доходности жилой недвижимости, по ее словам, – переход на проектное финансирование и реализация квартир с использованием эскроу-счетов. Так, с небольшим бюджетом купить офисное помещение «внарезку» сегодня можно от 12 млн рублей, что эквивалентно цене «евродвушки» (40–50 кв. м), подсчитывает г-жа Недря.

Сказано

«Именно как отдельный тренд мы некоторое время будем наблюдать высокий интерес к складскому сектору, который в условиях относительно быстрого строительства, через 2-3 года, сможет подтянуть предложение к спросу, снизив дефицит качественных площадей в сегменте»

Андрей Богданов,
управляющий директор Accent Capital

Сдача в аренду такой квартиры ежемесячно будет приносить инвестору доход в размере 50–70 тыс. рублей в зависимости от качества ремонта. В то время как офисное помещение можно реализовать от 100–150 тыс. рублей в месяц. «При этом рынок аренды коммерческой недвижимости более прозрачен и регламентирован за счет заключения договора аренды с четко фиксированными ставками аренды и ежегодной индексацией, – поясняет эксперт. – Еще одним существенным

Николай Пашков,
генеральный директор Knight Frank St Petersburg

– В Санкт-Петербурге непрофильное инвестирование в недвижимость не стало трендом, скорее, можно наблюдать отдельные удачные примеры. Замечу, что непрофильными инвестициями занимаются в принципе в двух случаях: во-первых, когда по каким-то причинам на участке невозможно создать жилье, тогда застройщик вынужден делать коммерческую недвижимость; во-вторых, когда у девелопера появляются амбиции и желание попробовать себя в несвойственном ему сегменте. У многих пришедших в непрофильный сегмент получаются интересные объекты, но чтобы в рамках одной компании постоянно заниматься вторым направлением бизнеса, нужна отдельная инфраструктура и специалисты, которые в этом направлении разбираются, умеют проектировать, контролировать проекты, привлекать арендаторов и покупателей. В Санкт-Петербурге не так много девелоперов коммерческой недвижимости, и большинство из них ориентированы на стратегию удержания доходных активов, а не на их продажу. И с этой точки зрения выход в жилой сегмент не является целевой задачей.

плюсом коммерческих объектов считается отсутствие необходимости у инвестора в проведении ремонтных работ. Как правило, их проводит арендатор под себя и за свой счет. Важно отметить, что ставки на качественные офисные помещения менее волатильны и не подвержены в краткосрочном периоде изменениям экономической ситуации. Наибольшую доходность принесут инвестиции в строящиеся коммерческие объекты за счет роста стоимости недвижимости. Рост цены от старта продаж до готовности офисного проекта может достигать 45–50%. При этом важно оценить надежность девелопера и опыт реализации предыдущих проектов, чтобы избежать риска задержки сроков реализации объекта».

Евгений Попов
«ПРОФИС Недвижимость»

Впрочем, в сегменте коммерческой недвижимости класса С непрофильных инвесторов нет вообще, сообщает Евгений Попов, директор департамента коммерческой недвижимости «ПРОФИС Недвижимость». По его словам, этот рынок в принципе имеет стабильный пул покупателей: как правило, объекты старого фонда вместе с площадками выбирают девелоперы для строительства жилья и апартаментов, реже – офисной недвижимости. Кроме того, возможностей для «инвестирования» в С-класс вообще немного: собственники таких объектов стремятся как можно дольше сдавать их в аренду самостоятельно, либо – привлекая внешнюю профессиональную УК, пока зданиям не потребуется реконструкция или капитальный ремонт.

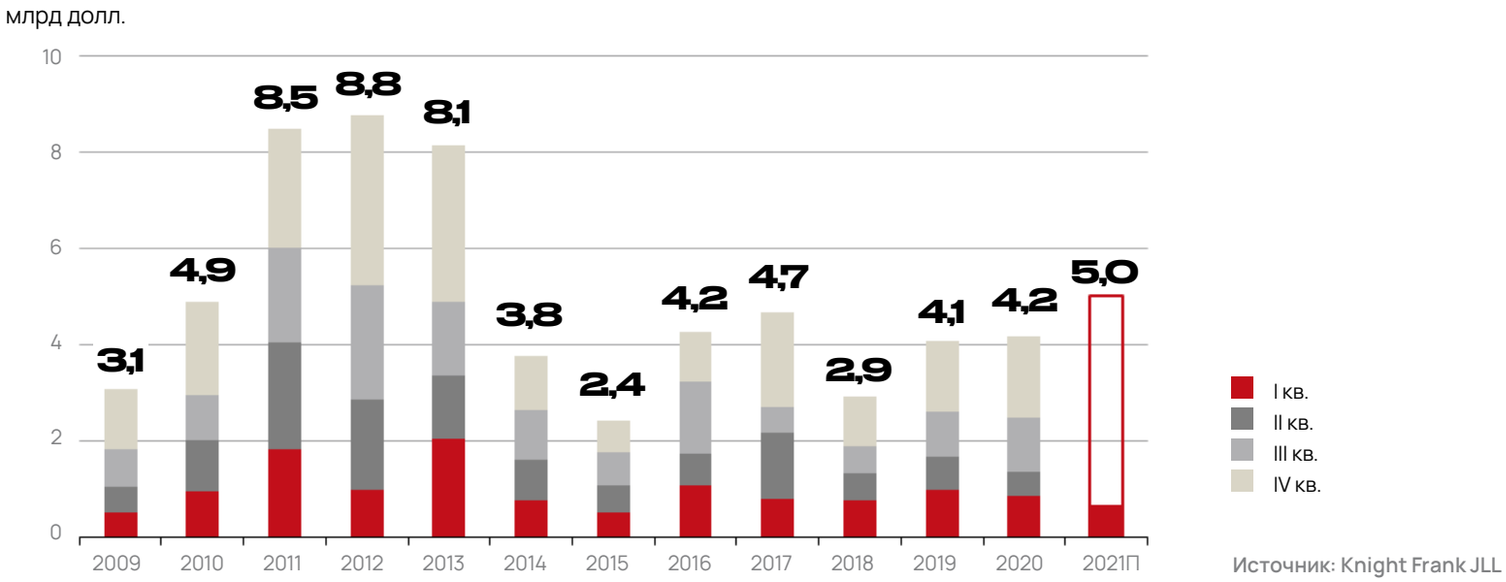
По квартирам

Однако квартирный бум 2020-го все-таки переключил внимание многих инвесторов с коммерческих помещений на жилую недвижимость, отмечает Андрей Богданов. Как правило, коммерческая недвижимость приносит профессиональным игрокам порядка 10–30% годовых. Однако инвестиции в жилую недвижимость в некоторых случаях показывали в пандемию доходность выше 50%, что привело к высочайшему росту спроса со стороны непрофессиональных инвесторов. «За примером далеко ходить не надо, – делится Руслан Сухий. – Наш фонд коллективных инвестиций “Рентавед”, ранее предпочитающий торговые помещения формата стрит-ритейл, начал активно инвестировать в жилую недвижимость и занялся девелоперской деятельностью. Сейчас вообще очень выгодно работать как девелопер

Денис Колокольников,
управляющий партнер компании RRG

– Мы видим довольно много запросов от непрофильных инвесторов, особенно региональных, на инвестирование в рынок недвижимости: кто-то хочет купить объекты, кто-то – войти в девелоперский проект. Больше всего таких запросов по рынку жилой недвижимости, в силу роста цен, снижения ставок кредитования. Это – некая золотая жила сегодня не только для непрофильных инвесторов, но и для локальных, и конкуренция за хорошие локации тоже в итоге растет. Отмечается высокий интерес девелоперов рынка коммерческой недвижимости к жилому сектору в силу высокого потенциала сектора, а также складского, в отличие от того же торгового или офисного. Какие-то застройщики, возводящие многоквартирные дома, вышли на региональные рынки. Одна из интересных тенденций последнего времени проявилась после принятия документа о новых правилах смены ВРИ, когда застройщики с целью снижения стоимости смены стали рассматривать смежные проекты для формирования новых рабочих мест: технологические и индустриальные парки, торговые и офисные проекты.

Динамика объема инвестиционных сделок на рынке недвижимости России, млрд долл.*



Источник: Knight Frank JLL

с банковским финансированием по 214-ФЗ с такими низкими кредитными ставками».

Кроме того, пандемия подогрела интерес непрофильных игроков и к загородной недвижимости. Особенно интересны для инвестиций загородные дома вблизи крупных городов и дома в курортных регионах с «прицелом» на внутренний туризм, также переживающий рост на фоне полузакрытых границ и ограничений, связанных с выездом. «Все понимают, что границы опять могут быть закрыты, а спрос на отдых у моря всегда остается высоким, – поясняет г-н Сухий. – Отсюда и колоссальный спрос на коттеджи и гостиничные объекты в курортных городах». Сергей Трахтенберг также указывает на интерес инвесторов к сделкам по приобретению земельных участков и «устаревших» санаториев для реконструкции или нового строительства.

Всё во имя человека

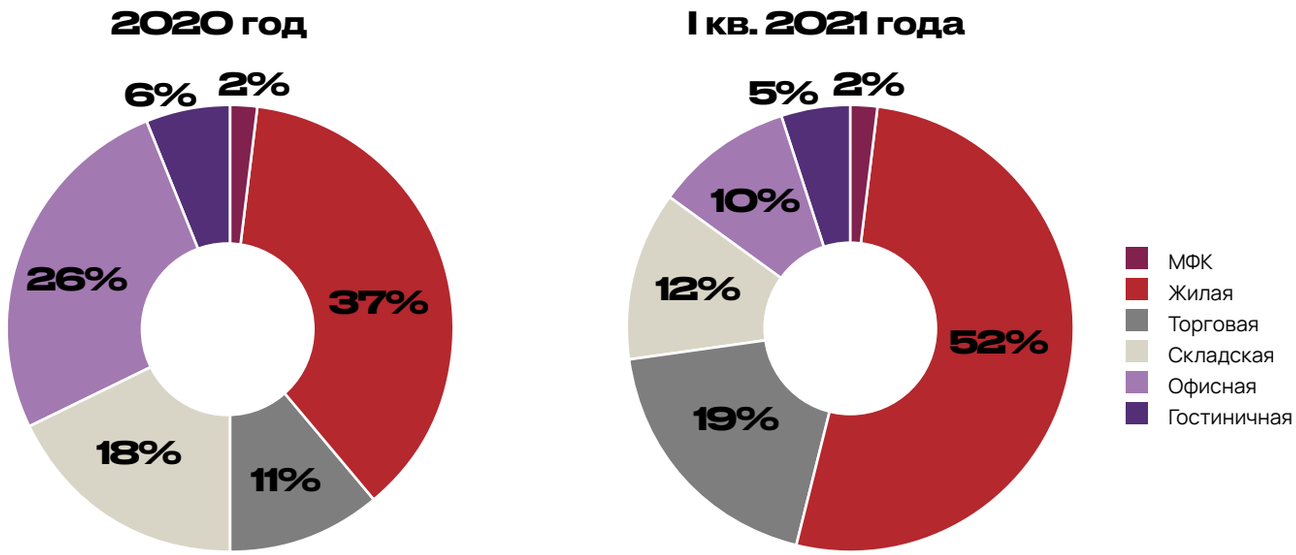
Однако охладить пыл игроков «с улицы» может Центробанк. Рынок ожидает, что ключевая ставка будет расти в течение всего 2021 года, напоминает Андрей Аркадьев. Рост заемного финансирования вернет интерес непрофильных инвесторов к традиционным финансовым инструментам. Тренд на снижение ставок капитализации в сегментах офисной и складской недвижимости также будет скорректирован. «И на этом фоне расти будет не количество непрофильных игроков в том или ином сегменте, а количество универсальных строительных компаний, – поясняет Андрей Богданов. – Достаточно гибких, чтобы реагировать на краткосрочные движения рынка, и достаточно

Сказано

«Все понимают, что границы опять могут быть закрыты, а спрос на отдых у моря всегда остается высоким. Отсюда и колоссальный спрос на коттеджи и гостиничные объекты в курортных городах»

Руслан Сухий, руководитель Фонда коллективных инвестиций «Рентавед»

Структура инвестиционных сделок на рынке недвижимости России по секторам



Источник: Knight Frank JLL

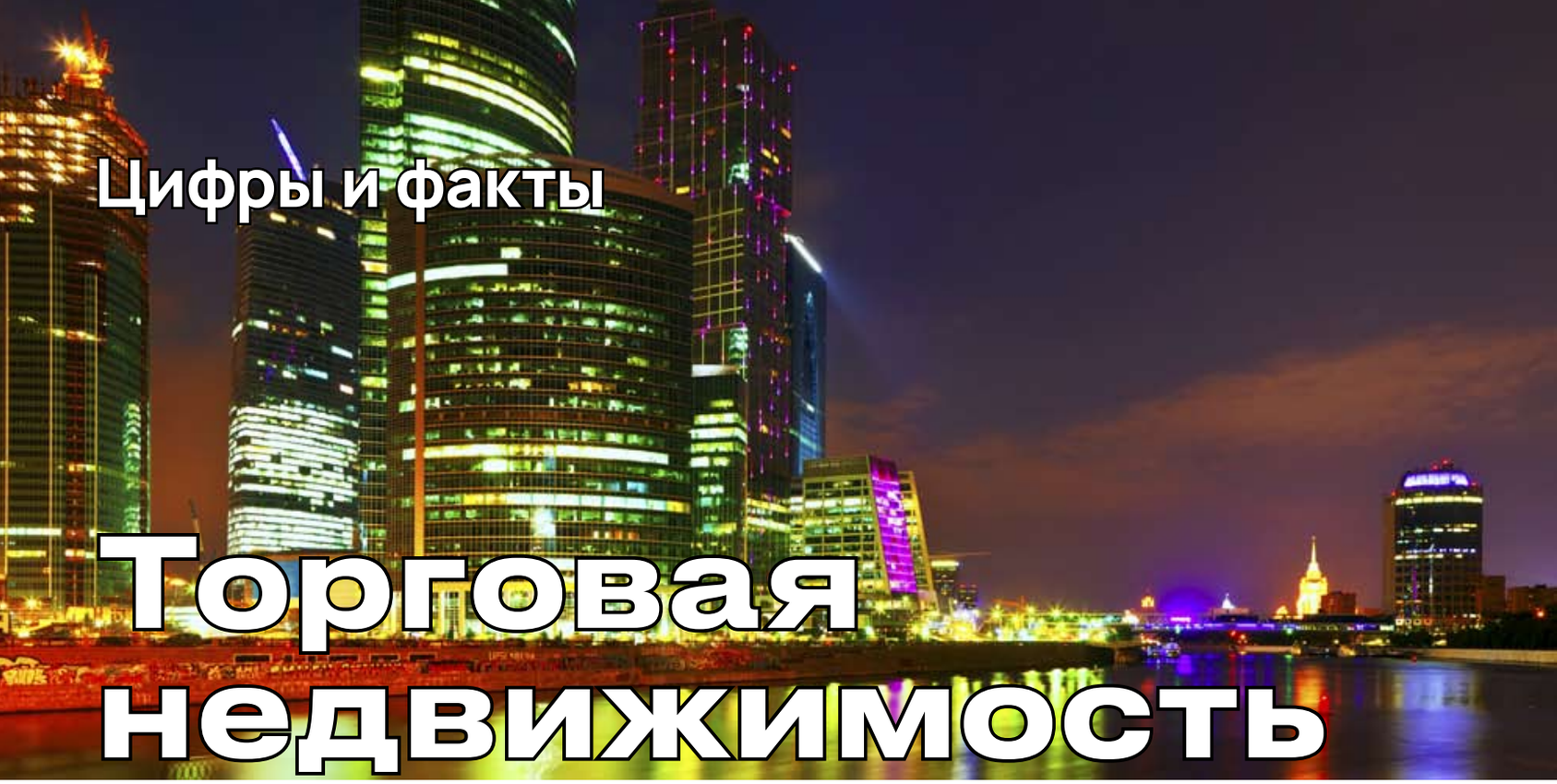
функциональных – чтобы обеспечивать строительство обьектов, относящихся к разным секторам недвижимости, формирование территорий для работы, отдыха и жизни в целом. Очевидно, что ориентация на человека как конечного пользователя любой недвижимости, его ценности – один из наиболее существенных трендов текущего времени и будущего. В этой связи перспективной видится многофункциональная застройка, благодаря которой возникает среда обитания, обеспеченная и комфортным жильем с инфраструктурой, и офисными пространствами в ближайшей доступности, и ритейловыми обьектами в шаге от проживания и места работы. Комплексность – это в значительной степени и есть будущее девелопмента как значимого элемента урбанистики». cRe

Борис Мезенцев,
операционный директор MD Facility Management

– Непрофильных инвесторов вообще стоит разделить на две категории. Первая – инвесторы, которые по экономическим соображениям целенаправленно начинают инвестировать в другой вид недвижимости. Вторая – условно вынужденные инвесторы. К этой категории относятся банки, которые предоставляют кредиты под различные типы недвижимости и в какой-то момент, из-за неспособности заемщика обслуживать свой долг, становятся владельцами широкого спектра объектов недвижимости. При этом вся она для них непрофильная. И если рассматривать прошлый год, то можно говорить именно о росте активности во второй категории.

В целом же компании, работающие в сфере недвижимости, как и любые другие, тяготеют к укрупнению бизнеса – это будет вести к тому, что они станут выходить в разные сегменты коммерческой недвижимости. Только здесь уже некорректно говорить о непрофильных игроках. Это просто будут компании с диверсифицированным набором активов.

Что касается самых интересных сегментов, то, на наш взгляд, коворкинги остаются активно развивающимся и перспективным сегментом. И наоборот, наиболее спорный сегмент – «классическая» офисная недвижимость.



Цифры и факты

Торговая недвижимость Москвы

Текст: Павел Назаркин
Фото: Архив CRE

В 2021 году в Москве и городах-спутниках планируется к открытию 31 торговый объект суммарной арендопригодной площадью 417,7 тыс. кв. м, что всего на 4% превышает показатели 2020 года (400,9 тыс. кв. м площадей). Несмотря на то что около 19% первоначально заявленного объема торговых площадей на 2020 год были перенесены, объем ввода в 2020-м стал самым высоким за последние 4 года. По итогам года обеспеченность торговыми площадями на 1000 жителей в московском регионе выросла до 611 кв. м (для сравнения – в 2019 году этот показатель составлял 584 кв. м на 1000 человек). (Colliers)

Несмотря на перенос на 2021 год около 20% изначально заявленных проектов, ввод 2020 года на 58% превысил показатель 2019 года. Среди объектов, открытых в 2020 году, самыми крупными являются ТРЦ в составе парка развлечений «Остров Мечты» (65 тыс. кв. м GLA), объединенный с автовокзалом ТРЦ «Щелковский» (60 тыс. кв. м), Kvartal West (44 тыс. кв. м) на Аминьевском шоссе. Кроме того, на рынок вышли такие проекты, как The Outlet (23 тыс. кв. м), ТЦ «Столица» в Московском (10 тыс. кв. м) и несколько окружных и районных торговых комплексов. (JLL)

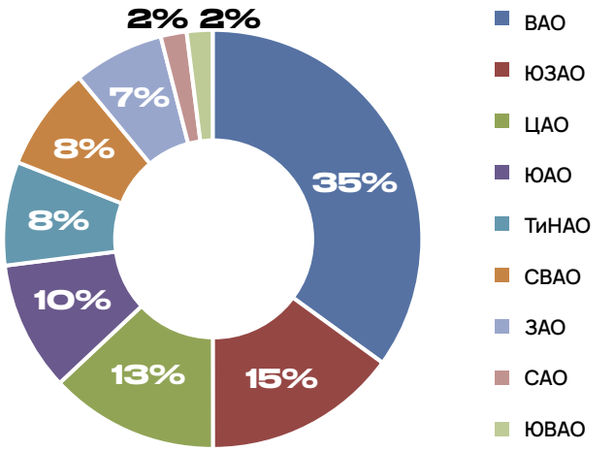
В целом рынок торговой недвижимости смог подстроиться под новые условия: массовых закрытий торговых объектов не произошло, собственникам и ритейлерам в большинстве случаев удалось договориться о пересогласовании арендных условий. Восстановление рынка торговой недвижимости начнется в середине 2021 года, а показатели посещаемости и вакансии вернутся к докризисному уровню не ранее конца 2021 года, считают эксперты компании. (Cushman & Wakefield)

В 2021 году в Москве и городах-спутниках планируется к открытию

31

торговый объект суммарной арендопригодной площадью 417,7 тыс. кв. м

Распределение будущего ввода по районам Москвы



Источник: JLL

По итогам 2020 года доля свободных площадей в качественных торговых объектах Москвы составила 5,4%, что всего на 0,2 п.п. выше уровня середины года и на 1,3 п.п. превышает показатель конца 2019 года. В 2021 году при благоприятном развитии ситуации доля свободных площадей в качественных торговых центрах Москвы может вырасти до 7–8% с учетом ввода новых проектов и увеличения вакантности в наименее современных и качественных объектах. (JLL)

В 2021 году не ожидается открытия объектов форматов «региональный» и «суперрегиональный», большинство заявленных ТЦ относятся к форматам «районный» (81%), «окружной» (19%), причем 16 из 31 проекта суммарной арендопригодной площадью (GLA) 152,1 тыс. кв. м принадлежат компании ADG Group. В целом около 71% общего количества объектов, анонсированных к открытию, придется на классические ТЦ/ТРЦ,

В 2021 году доля свободных площадей в качественных торговых центрах Москвы может вырасти до

7–8%

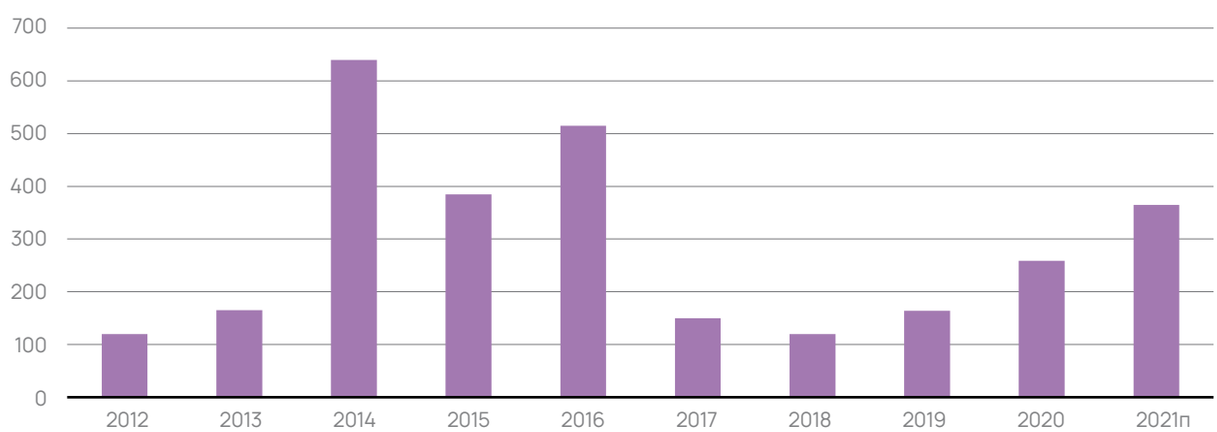
23% находятся в составе ТПУ, МФК, 6% - на аутлет и ритейл-парк. (Colliers)

Эра крупноформатных торговых центров завершается. В регионах в текущем году будут достраиваться крупные проекты (50–80 тыс. кв. м арендуемой площади), начатые 2–3 года назад. Их открытие было перенесено с прошлого года из-за пандемии, так как крупные проекты сложнее заполнять, и труднее управлять ими в период кризиса и ограничений на работу. Средний размер новых торговых объектов в Москве постепенно снижается. Этим объясняется более низкая доля Москвы в общем объеме нового строительства. По России фокус девелопмента будет также смещаться к малоформатным объектам со временем. (Cushman & Wakefield)

Снижение покупательской способности населения увеличило интерес к товарам невысокой ценовой категории, что, в свою очередь, дало импульс для развития российских сетей в формате «дисконт», таких как «Светофор», Fix Price, «Моя цена» и «Чижик». (Colliers)

В 2020 году многие игроки начали активно развиваться на онлайн-площадках. Например, Mothercare начал сотрудничать с маркетплейсом Wildberries, продуктовая сеть «Азбука Вкуса» начала поставлять продукцию под

Динамика ввода торговых центров Москвы



Источник: JLL

своими брендами в Ozon. Также в период пандемии многие малые предприятия (они пострадали так же сильно, как и фэшн-ритейлеры) начали сотрудничать с маркетплейсами, т.к. они дали возможность им выжить в период ограничений (изменили многие условия сотрудничества с поставщиками во время кризиса). (Colliers)

Активность выхода новых международных брендов по итогам 2020 года ожидаемо снизилась – на рынке появилось 19 ритейлеров, что на 30% меньше результата 2019 года. Пять брендов покинули российский рынок, среди них, к примеру, французский премиальный ритейлер Longchamp, а также сеть корейских кинотеатров CJ CGV, которая еще в начале года решила отказаться от развития на российском рынке. Кроме того, «Детский мир» прекратил развитие британского бренда развивающих товаров для детей ELC. 2021 год вряд ли будет насыщенным с точки зрения выхода международных ритейлеров в Россию в связи с пандемией и неясностью развития событий. Тем не менее, при благоприятном развитии событий, мы можем рассчитывать на несколько ярких дебютов ближе ко второй половине года. (JLL)

Большинство ритейлеров, около 70%, зафиксировали скидки по арендной плате до конца 2020 года. Размер скидки

Активность выхода новых международных брендов по итогам 2020 года ожидаемо снизилась – на рынке появилось 19 ритейлеров, что на

30%

меньше результата 2019 года

зависит от профиля арендатора и позиции собственника ТЦ. Скидки для fashion-операторов составляли от 10 до 30% на время ограниченной работы торговых центров. Для люксовых операторов скидки в период ограниченной работы розницы (апрель, май) составили до 90% в валютных договорах аренды, а в июне-июле – 60%. С августа арендная плата вернулась к докризисному уровню. Снижение прайм-ставки в топовых и ключевых моллах было зафиксировано во II квартале и составило 15% по отношению к началу 2020 года. В 2021 году запрашиваемые ставки аренды продолжат снижаться, а скидки для операторов по текущим договорам аренды сохранятся. Темпы возвращения арендных ставок к докризисному уровню будут зависеть от восстановления посещаемости и продаж в торговых центрах, что возможно не ранее 2023 года, по нашим оценкам. (CBRE)

Ключевые торговые центры, анонсированные к открытию в 2021 году в Москве и городах-спутниках

Название ТЦ	GLA, кв. м	Город	Девелопер/застройщик
«София»	**35 987**	Москва	ADG Group
«Павелецкая Плаза»	**33 000**	Москва	Mall Management Group
«Небо»	**27 000**	Москва	«Столица Менеджмент»
«Флотилия»	**23 000**	Москва	«Флэт и Ко»
«Твид»	**22 180**	Ивантеевка	ООО «Нео Ривер» (входит в Hauskraft)
Prime Plaza (ex-Принц)	**21 000**	Москва	ООО «ФАСТ»
«Орион»	**19 740**	Москва	ADG Group
«Сказка»	**18 610**	Москва	ТПУ Рассказовка / СМС
«Гравитация»	**18 500**	Москва	«Синтерра-констракшн»
«Солнце Москвы»	**18 000**	Москва	ГК «Регионы»
Vnukovo Premium Outlet	**12 000**	Москва	«Румянцево»
Discovery	**15 000**	Москва	MR Group
«Смоленский Пассаж» (2 очередь)	**14 800**	Москва	«Сафмар»
«Киргизия»	**13 500**	Москва	ADG Group
«Мой Молл»	**12 500**	Раменское	Частный инвестор
«Аврора»	**11 140**	Москва	ADG Group
«Солис»	**11 000**	Домодедово	Частный инвестор
«Витязь»	**10 852**	Москва	ADG Group
Estate Mall	**10 400**	Москва	Crocus group

Источник: Colliers

Реклама

КОНФЕРЕНЦИЯ

WHAT TO DO WITH M2?

26 Мая

СПОНСОРЫ

ОРГАНИЗАТОР

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

«У дома» и e-commerce

Все, что нужно знать о покупках в 2020-х

Рынок коммерческой недвижимости в России определился со своими фаворитами. Вектор спроса переключился на торговые центры районного масштаба, а лучшими арендаторами становятся продуктовый ритейл и сопутствующие товары и услуги. Кроме того, такие ТЦ стали чуть ли не единственным форматом, который неплохо уживается с онлайн-торговлей и даже вступает с ней в конструктивный диалог. Синергетический эффект от такого взаимодействия играет на руку собственникам и инвесторам.

Текст: Денис Савельев, управляющий партнер ИФГ Agastone

Фото: ИФГ Agastone

Несмотря на не самое благозвучное название, термины «районники» и «микрорайонники» уже прижились на рынке и ассоциируются у его игроков с островком стабильности. По данным инвестиционно-финансовой группы Agastone, спрос на готовый арендный бизнес в формате малых ТЦ вырос за последние полгода в Москве и Подмосковье на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Смена приоритетов...

В прошлом году почти 50% новых торговых площадей в Москве перенесли ввод в эксплуатацию на более поздний срок. При этом из-за сокращения турпотоков и удаленной работы, по сведениям консалтинговых компаний, в январе-феврале этого года посещаемость центральных столичных ТЦ упала на четверть относительно прошлогодних показателей.

Инвестирование в жилую недвижимость также потеряло смысл: сниженная процентная ставка по ипотеке и огромное количество заявок от потенциальных покупателей привели к тому, что девелоперы ощутимо повысили цены на квадратный метр даже с двух- и трехлетней отсрочкой заселения. Пробили ли они потолок? Вряд ли. Но и былой доходности в ближайшие годы ждать не придется.

Где-то убыло, где-то прибыло

В противовес вышеупомянутым тенденциям районные торговые центры значительно увеличили свою инвестиционную привлекательность. Они понесли меньшие потери на фоне моллов и быстрее восстановили показатели посещаемости. Вдобавок им не нужно инвестировать существенные средства в перезагрузку и перепрофилирование пустующих торговых площадей под кинотеатры, игровые зоны, гастромаркеты и прочие форматы, дополнительно притягивающие посетителей. В результате объем ввода магазинов в формате «у дома», даже в провальном для ритейла прошлом году, показал прирост в размере 20%.

Причины растущей популярности – стремление людей экономить время на покупки и вопросы безопасности в условиях ковида. Торговый центр «у дома» решает именно эти проблемы: относительно небольшая площадь позволяет не затягивать с приобретением необходимых товаров, количество очередей на порядок меньше по сравнению с гипермаркетами, а функция покупок совмещается с широким набором сервисов и услуг. Логично же: маникюр в онлайне не сделают, обувь не отремонтируют – список таких повседневных мелочей можно продолжать до бесконечности.

Объем ввода магазинов в формате «у дома» в прошлом году, показал прирост

20%

Пункты выдачи интернет-заказов также все чаще располагаются в «районниках», выбираясь из цокольных и подвальных помещений, где мало света и сложно оборудовать удобные примерочные. Да и забрать онлайн-заказ, когда ты уже вышел на работу в офис, удобнее по пути домой, прихватив в том же магазине бутылку любимого вина к ужину (вот где онлайн бессилен!).

Удар, удар, еще удар...

Безусловно, пандемия подстегнула рост главного «врага» традиционного ритейла – онлайн. Рынок интернет-торговли и до пандемии показывал стабильный рост на 25% последние 3 года. На конец 2020 года эта цифра приблизилась к 35%, а такие гиганты онлайн-торговли, как Wildberries, Ozon, Beru, Goods, Apteka.ru, удвоили показатели. Более того, за 3 месяца карантина в России количество онлайн-покупателей увеличилось на 10 млн, а средний чек и количество товаров в корзине выросли в полтора раза – еще один удар по гипермаркетам.

Небольшим торговым центрам в этом плане повезло больше. Их якорные арендаторы – это, как правило, продуктовые супермаркеты, которые в пандемию, напротив, улучшили свои показатели. Они увеличивают присутствие в наиболее востребованных форматах, занимая самые большие помещения. Один из лидеров в этом сегменте – X5 Retail Group и входящие в него бренды. Только новых «Пятерочек» в 2021 году должно открыться по всей стране 1500. Многие из них будут располагаться в ТЦ, которые станут центром притяжения для небольших магазинчиков-сателлитов и микропредприятий сферы услуг. Сейчас у них наблюдается наименьшее по рынку число вакантных площадей и минимальное проседание арендных ставок (0–10%).

ИФГ Agastone более 10 лет являемся стратегическим партнером крупнейших федеральных ритейлеров. Многие из них уже тестируют новые форматы: дарксторы, магазины без продавцов. Где они будут располагаться? В большинстве случаев в микрорайонниках – у них отличная локация и готовая инфраструктура. Отсюда же в течение 30 минут вам принесут продукты на дом при онлайн-заказе. Качество самих ТЦ заметно подтянулось: чтобы стать привлекательным, необходимы симпатичный фасад, внутренняя реконструкция. Все это мы учитываем, когда проводим перепрофилирование коммерческой недвижимости под формат магазинов «у дома». Залог успеха: удачная локация, небольшие внутренние площади с гибкой планировкой, наличие продуктового «якорника».

Кстати

Пандемия вернула показатель ввода торговых центров в регионах России на уровень 2003 года. Но постепенное снижение объема ввода качественных торговых центров началось еще в 2016 году. Тогда на региональном рынке впервые с 2006 года появилось меньше 1 млн кв. м, а в 2017-2019 годах в российских регионах появлялось в среднем 500 тыс. кв. м в год.

Из свежих примеров – неэффективный полупустой производственно-складской комплекс в Транспортном проезде в Химках. В результате аудита объекта и местности было выявлено отсутствие полноценного супермаркета для жителей соседних ЖК. Практически заброшенное строение, площадью 3,5 тыс. кв. м, бывшая промзона, после проведения ремонтных работ вызвало заинтересовалась сети «Перекресток». Сразу после заключения договора с якорным арендатором здание стали «заселять» небольшие магазинчики, реализующие сопутствующие товары. В итоге получился современный торговый центр районного масштаба, популярный у местных жителей. Сейчас объект уже выставлен на продажу как готовый арендный бизнес.

Девелоперы тоже держат руку на пульсе и поочередно заявляют о строительстве районных ТЦ: «Главстрой» – в петербургском районе Юнтолово, ПИК – в московских Кузьминках. В районные торговые центры превращаются пустовавшие ранее административные здания и бывшие кинотеатры. Порог входа в «районники» в качестве инвестора сравнительно небольшой, а доход – один из самых высоких на рынке. Рентабельность такого ГАБа в Москве уже приближается к 13% годовых. Такая коммерческая недвижимость станет трендом минимум на ближайшие пять лет, а затем – той самой площадкой «последней мили», от которой дроны и беспилотники будут доставлять товары к дверям покупателей. cRe

To be or b2b?

Коворкинги нащупывают свою нишу

2020 год все предприниматели запомнят надолго. Год, который научил рынки выживать, искать новые решения, быстро адаптироваться под меняющийся спрос. Рынок коммерческой недвижимости, логично, пострадал. Но и здесь обнаружились точки роста. Той нишей, которая после локдауна получила спрос, стали коворкинги. Однако не те open-space и мини-офисы, которые были созданы для микро- и малого бизнеса. А сервисные офисы довольно большой квадратуры. Почему так произошло и почему b2b модель оказалась в выигрыше?

Текст: Иван Гуськов, генеральный директор и основатель Apollax Space
Фото: Архив CRE

Закрыться нельзя работать

Для многих владельцев гибких пространств эта фраза летом звучала совсем нешуточно. А вопрос, где же в ней поставить запятую, был непрост.

В ноябре 2019 года я основал коворкинг «Смародина», который сочетал в себе розничный формат с мини-офисами. Мы занимали 2000 кв. м в модном лофт-пространстве с дизайнерским ремонтом и удобной транспортной доступностью. Классическая целевая аудитория проекта – микро/малый бизнес, отдельные команды компаний, фрилансеры и индивидуальные предприниматели.

За 5 месяцев мы активно росли, и на момент начала пандемии процент заполняемости составил 75%. В целом нормальные цифры для этой ниши, особенно для несетевого проекта.

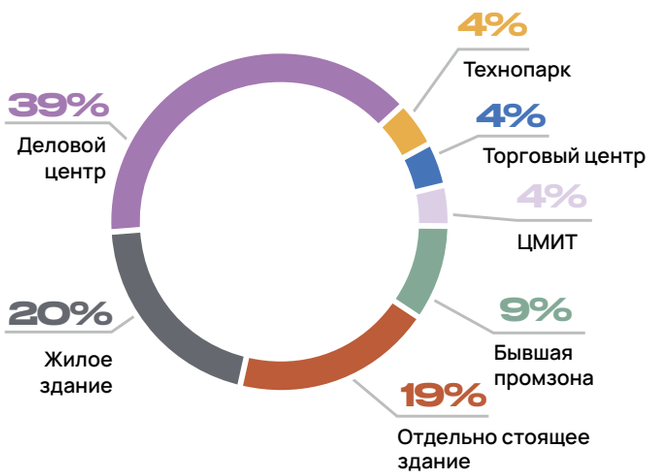
Модель «Смародины» основана на розничном формате сервисных офисов, основной упор в нарезке помещения сделан на кабинеты для небольших команд.

- Расход складывается из стоимости аренды площади, ремонта, меблировки, обслуживания коворкинга (клининг, IT, ресепшн, кофе).
- Доход – из сдачи в аренду мини-офисов и отдельных рабочих мест. Мы ставили средние цены по рынку – от 20 тыс. руб. в месяц за рабочее место для небольшой команды.
- **Срок окупаемости такой модели предполагает порядка 2,5 года при 85% загрузке.**

Модель, конечно, предусматривает ротацию клиентов пространства, однако не предусматривает тотальный локдаун.

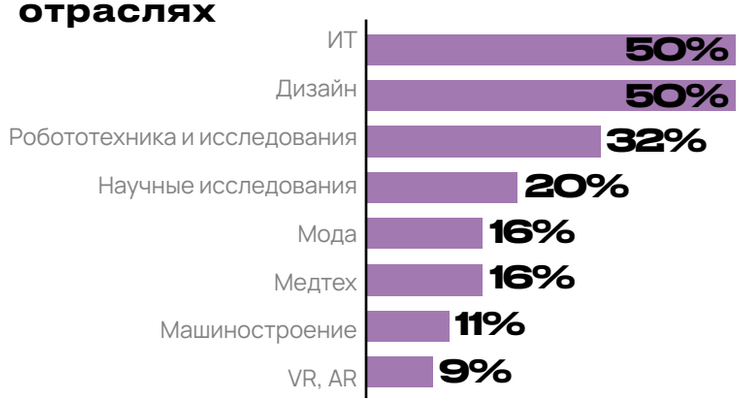
Где размещаются гибкие рабочие пространства

(в % от общего количества обьектов)



Источник: Агентство инноваций города Москвы

Специализация гибких рабочих пространств в определенных отраслях



Менее распространенные отрасли:
энергетика, новые материалы, экология, консалтинг, нанотехнологии, медиа, биотехнологии, блокчейн.

Источник: Агентство инноваций города Москвы

Пандемия и последующий локдаун привели к тому, что даже после снятия карантина спрос на отдельные рабочие места и небольшие офисы упал до рекордного уровня.

Владельцы коворкингов наглядно увидели, что розничный формат является финансово ненадежной моделью с высоким уровнем риска. Микробизнесу пришлось нелегко, фрилансеры остались работать по домам, команды перешли из коворкингов в zoom и teams.

Помимо на тот момент очевидного, я увидел последующую трансформацию рынка коммерческой недвижимости и принял решение двигаться дальше с форматом b2b.

В отличие от «розничного» формата с мини-офисами, а в «Смародине» мы предлагали таковых 64, b2b-модель предполагает сдачу в аренду большой площади, кастомизированной под клиента и с включенным сервисом.

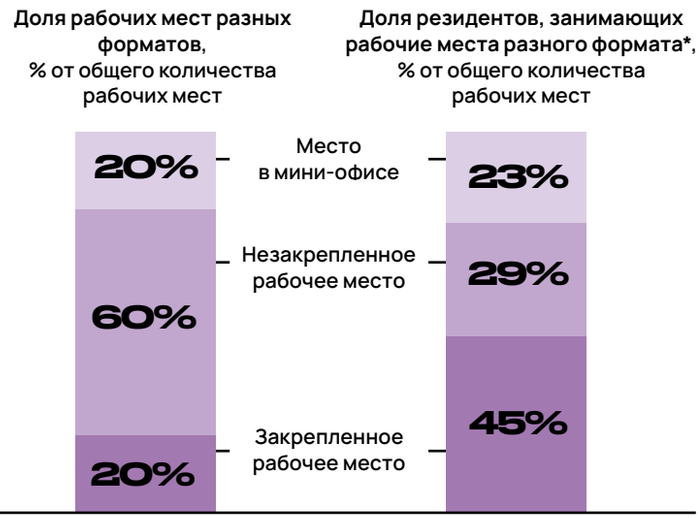
Рост спроса на готовые офисы «под ключ»

В IV квартале 2020 года стал очевиден рост спроса на полностью готовые, «под ключ», офисы для быстрого переезда компаний, стремящихся сократить свои издержки. Большие офисные площади стали излишними: эксперты из Cushman & Wakefield отметили, что многие организации сокращают арендуемые площади в среднем на 20–30%.

После карантина у крупных компаний возникла потребность в более гибких условиях сокращения и расширения рабочих мест. Важной стала возможность заключения договора на 1–3 года, в отличие от 5 лет в классической аренде.

Заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International Олеся Малахова также отмечает, что гибкие офисные пространства стали важным быстрым решением для крупных компаний. Сервисный офис с возможностью быстрого входа на площадку помогает им найти какое-то краткосрочное решение для расположения своих сотрудников, не теряя времени на ремонт помещения и налаживание офисных процессов. Такой выбор позволяет компании выиграть время, чтобы подумать и решить, в какую сторону двигаться дальше, подойдет ли формат коворкинга для дальнейшей работы или они будут возвращаться к классической аренде.

Форматы рабочих мест



* 3% респондентов, использующих коворкинг, не арендуют рабочие места, им важны доступ к оборудованию, возможность проведения встреч и мероприятий и т.п.

Источник: Агентство инноваций города Москвы

Сказано

«После карантина у крупных компаний возникла потребность в более гибких условиях сокращения и расширения рабочих мест. Важной стала возможность заключения договора на 1–3 года, в отличие от 5 лет в классической аренде».

Также эксперты обращают внимание на то, что сейчас практически все крупные компании прорабатывают свою стратегию в двух направлениях: в одном они рассматривают классическую аренду, а в другом – коворкинги, и многие даже готовы платить больше коворкингам, но при этом получать полностью готовое и обслуживаемое офисное пространство.

Для меня партнерство с Apollax Group открыло новые возможности для быстрого роста и развития на b2b рынке. И в конце 2020 года мы совместно трансформировали компанию в оператора, предлагающего готовые сервисные офисы для корпоративных клиентов. Появилась сеть Apollax Space. Объем инвестиций в проект составил 100 млн рублей.

Востребованность данной бизнес-модели ознаменовалась полной загрузкой Apollax Space с января 2021 года.

В модели Apollax Space арендатор имеет возможность оперативного переезда из-за наличия системы гибких планировок в полностью готовое помещение, в котором индивидуально предусмотрено все с учетом его потребностей. При этом инвестиции арендатора существенно сокращаются. Экономится много времени. Мы осуществляем полный сервис, в который включены: обслуживание инженерных систем, клининг, IT-администрирование, услуги ресепшена, коммунальные платежи, обеспечение безопасности, оснащение расходниками.

B2b-модель более стабильна, чем розничный вариант, и при наличии инвестиций – масштабируема.

Противостояние

Оба формата имеют место на рынке коворкингов. Это разные модели, в каждой из которых есть свои преимущества и, конечно, недостатки.

Содержание статьи	Розница, малый бизнес	b2b
Заполняемость	85–90%	100%
Расходы на управляющую компанию	2x	1x
Кастомизация помещения	нет	По ТЗ компании-арендатора
Срок договора	От 1 месяца	От 3 лет
Безопасность	Минимальная конфиденциальность	Изолированный офисный блок
Финансовая устойчивость	Нестабильна	Более устойчива

Модель b2b привлекательна с точки зрения устойчивости. При грамотном подходе к сделкам – это заполняемость сразу большого пространства на понятный период, предусмотренный договором. Модель во многом снимает риски по падению процента заполняемости, поскольку если арендатора устраивает обьект, то договор пролонгируется.

Сравнивать маржинальность моделей не совсем корректно. Любой бизнес сильно зависит от спроса на услугу. В понимании «здесь и сейчас» модель b2b на рынке коворкингов является востребованной, в то время как на рознице в постпандемию зарабатывать придется дольше.

Конечно, в отсутствие ситуации локдауна, в модели мини-офисов и розницы можно выйти на ровный доход.

B2b-модель предполагает крупные инвестиции для масштабирования. Уровень риска при этом также довольно высок. Конечно, мы полагаемся на спрос и тренд и ожидаем быстрой загрузки наших пространств, а до конца года планируем запустить еще 4 пространства общей площадью более 10 тысяч кв. м. cRe

Индекс значимости критериев выбора коворкингов

В среднем по выборке, мин = 0, макс =1

*Индекс значимости для каждого критерия рассчитывался как средневзвешенная сумма ответов респондентов по шкале «несущественное значение», «средняя значимость», «значимый», «очень значимый», разделенная на максимально возможное число баллов

Источник: Агентство инноваций города Москвы

Создание технопарка и бизнес-района Lindholmen Science Park, Гетеборг, Швеция

Александр Петров,
Советник ГБУ «Агентство промышленного развития города Москвы»

Технопарк Линдхольмен, куратором которого выступает муниципальный банк развития Älvstranden Utveckling, основан в 2000 г. Технопарк — бизнес-район и место коллаборации университетов, более 300 высокотехнологичных компаний и местного сообщества. Инновационный центр Линдхольмен располагается на северном берегу р. Гета Алв и занимает территорию 104 га на месте бывшей верфи. К 2019 году центр Линдхольмен стал дополнительным экономическим ядром города с местами приложения труда для более чем 21 000 работников, университетами и сервисами для горожан.

Ключевые параметры

Функциональное наполнение:

- центр инноваций в области технологий;
- исследовательские институты и кампусы;
- стартап-инкубатор;
- офисы;
- жилые здания и социальная инфраструктура;
- музей;
- коммерческая недвижимость.

Ход реализации

Схема реализации

Вследствие экономического кризиса в Швеции крупная территория на северном побережье р. Гете Алв, занимаемая промышленными судостроительными производствами, пришла в запустение. В начале 1990-х сформирован план по ревитализации территории и созданию нового экономического ядра Гетеборга — научного многофункционального кластера. Совместно с техническим университетом Чалмерса и муниципальным банком по развитию Älvstaden компания Ericsson стала якорным резидентом будущего кластера с обязательным требованием — технопарк, в котором будут заняты более 10 000 сотрудников в сфере технологий.

Параметры территории

Ход реализации проекта:

частично реализован, в ходе реализации.

Расположение:

северный берег р. Гета Алв.

Территория редевелопмента:

104 га.

Рабочие места:

ок. **45 000** новых рабочих мест к 2035 году.

Количество компаний-резидентов:

375 компаний-резидентов.

Количество рабочих мест:

более **21 000** работников и учащихся университетов.

Финансирование:

1,5 млн долл. США (1 млн 200 тыс. евро) начальных инвестиций.

Исходное положение:
депрессивный промышленный и судостроительный порт

Результат:
технопарк и бизнес-район, дополнительный современный центр г. Гетеборга

1970-е годы

Деградация судостроительной промышленности на фоне национального экономического кризиса.

1989 год

Утвержден комплексный план развития центральных районов Гетеборга (англ. comprehensive development plan for Norra Älvstranden).

1992 год

Сформирована рабочая группа по развитию Гетеборгского региона, включающая представителей из 13 муниципалитетов (в 2000 году переименована в Бизнес-квартал Göteborg (англ. Business Region Göteborg AB)).

1996 год

Выкуп земли администрацией г. Гетеборга у государственной инвестиционной компании.

2000 год

Создание технопарка Lindholmen, появление первого резидента, компании Ericsson.

2000–2010 годы

Появление дополнительных якорных резидентов Volvo Group и Volvo Cars.

2010–2019 годы

Создание стартап-инкубатора и инновационного центра для компаний на территории технопарка.

2022 год

Завершение строительства испытательного стенда Шведской электротранспортной лаборатории (англ. Swedish Electric Transport Laboratory).

Задействованные стороны, инициаторы

- Администрация г. Гетеборга
- Технический университет Чалмерса
- Гетеборгский университет
- Компании: Volvo Group, Ericsson, Volvo Cars, Business Region Göteborg
- Шведская дорожная администрация

Резиденты:

- Администрация г. Гетеборга
- Технический университет Чалмерса
- Гетеборгский университет
- Volvo Group — автоконцерн
- Ericsson — производитель телекоммуникационного оборудования
- Бизнес-квартал Göteborg
- TeliaSonera — телекоммуникационная компания
- и др.

Финансирование

- Муниципальные инвестиции (инвестиции администрации г. Гетеборга)
- Государственно-частное партнерство (гранты правительства Швеции и промышленных компаний China Euro Vehicle Technology, Scania, Volvo Cars и Volvo Group на развитие испытательного полигона электромобилей)
- Частные инвестиции (инвестиции застройщиков в строительство офисной недвижимости в Линдхольмене)

Модель управления

- Проект реализуется по модели «тройной спирали» (англ. TripleHelix model) – взаимодействие правительства, академического и бизнес-сектора. Для управления проектом создана компания Lindholmen Science Park AB, участниками которой являются администрация Гетеборга, Технический университет Чалмерса, а также промышленные предприятия Гетеборга (Volvo Group, Volvo Cars, Saab, Ericsson и Telenor).

Барометр

Важно

Доля свободных офисов вырастет

Доля свободных офисных площадей в Москве остается на уровне 12%, в течение года она продолжит расти, К такому выводу пришли в Cushman & Wakefield. Рост обусловлен отсутствием потребностей компаний в аренде дополнительных площадей.

Цены растут и не желают останавливаться

Рост стоимости на металлопродукцию привел к увеличению цен на другие строительные материалы, а также к увеличению себестоимости строительства на 3–7%. Это может привести к сокращению объемов строительства. В регионах такая тенденция наблюдается и усиливается. С конца прошлого года в Минпромторге проводятся регулярные встречи с металлургами, девелоперами, представителями Минстроя, ФАС, на которых обсуждается текущая ситуация с ценами.

Счетная палата раскритиковала Росреестр

Счетная палата отметила неэффективность программного обеспечения ЕГРН и необходимость существенной доработки более чем половины подсистем. Как отмечается в отчете аудиторов, всего с 2014 по 2020 годы Росреестр израсходовал по контрактам на разработку и модернизацию программного обеспечения ЕГРН 1,6 млрд рублей. При этом уже больше половины подсистем ФГИС ЕГРН требуют существенной модернизации.

Банкротство девелоперов упростят для достройки жилья

Минстрой РФ планирует упростить процедуру банкротства застройщиков жилья для ускорения достройки проблемных домов. Замглавы Минстроя Никита Стасишин отметил, что от момента принятия решения о достройке проблемного дома до момента выхода на площадку проходит не менее полугода. Он добавил, что сейчас также существуют проблемы с завершением долгостроев, обязательства по которым брали региональные власти.

Магазины и кафе перестали закрываться

Минимальное с начала пандемии число закрытий торговых точек зафиксировано в центре Москвы по итогам I квартала. Как отмечают в CBRE, количество закрытий сократилось практически в 3 раза по сравнению со II или III кварталами 2020 года. Стабилизация основных показателей объясняется завершением у большинства торговых операторов программы оптимизации.

Информация станет единой для всех

В ближайшие годы в столице планируется сформировать единую информационную среду для всех участников строительства. Об этом заявил глава департамента градостроительной политики и строительства Сергей Левкин. В ближайших планах – формирование единой доверенной среды для участников строительства, объединяющей электронные взаимодействия органов власти с застройщиками. Одним из компонентов этой системы станет консультационный центр для участников строительства.

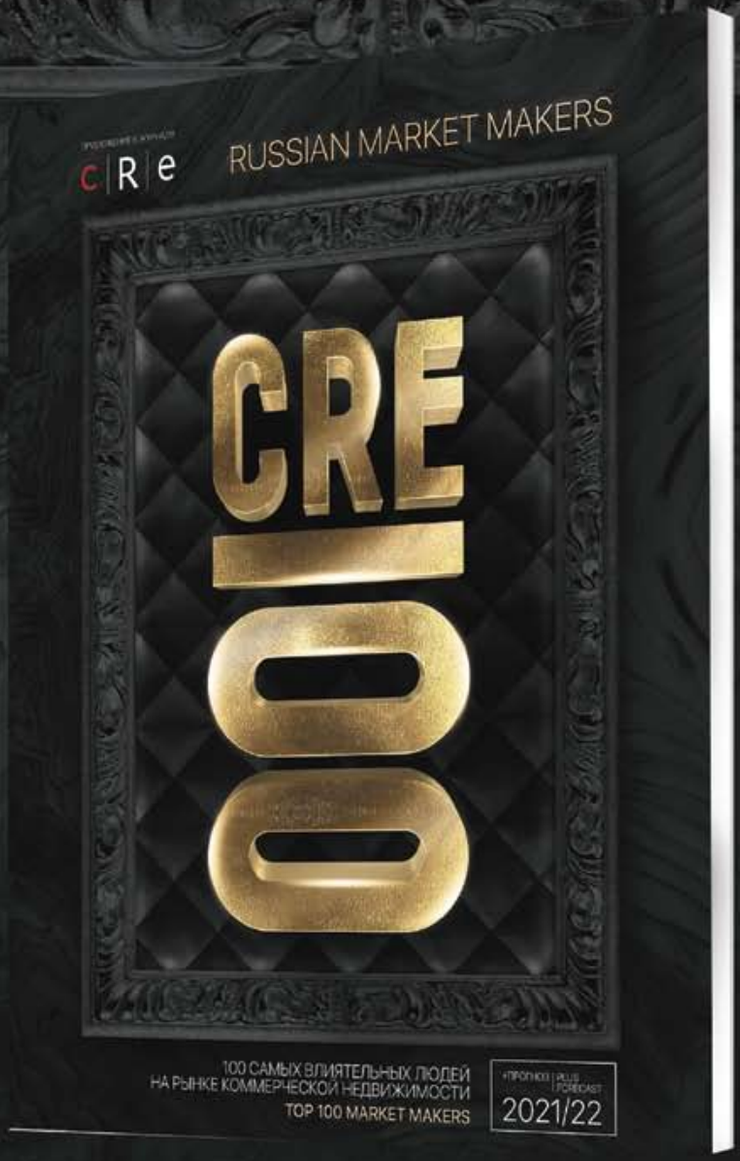
Земли – по электронным аукционам

Росреестр внес в правительство РФ законопроект, в котором предлагается проводить электронные аукционы по предоставлению государственных и муниципальных земель. В ведомстве пояснили, что законодательные изменения позволят перевести аукционы из бумаги в цифру, сократить затраты на их проведение и в целом оптимизировать процедуру проведения торгов.

Тридцать креативных кластеров появится к концу года

Тридцать креативных кластеров будут созданы в десяти регионах России на месте заброшенных зданий и промзон в рамках программы Rurban Creative Lab. Как сообщает ДОМ.РФ, креативные пространства на месте промзон и заброшенных зданий появятся в Ульяновской, Иркутской, Новгородской, Тюменской, Свердловской, Самарской, Новосибирской и Рязанской областях, а также в Удмуртской Республике и Ханты-Мансийском автономном округе.

Неважно



Реклама

TOP 100 - THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

Soon on distribution points!

Для приобретения издания свяжитесь с редакцией по телефону :
8 (499) 490 04 79

Происходит что-то важное, станьте его частью сейчас

8000
СЕАНСОВ
В МЕСЯЦ

C|R|e
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Более полную версию журнала читайте в CRE APP

СКАЧАЙТЕ CRE.APP

ДОСТУПНО В Google Play

Download on the App Store

Реклама

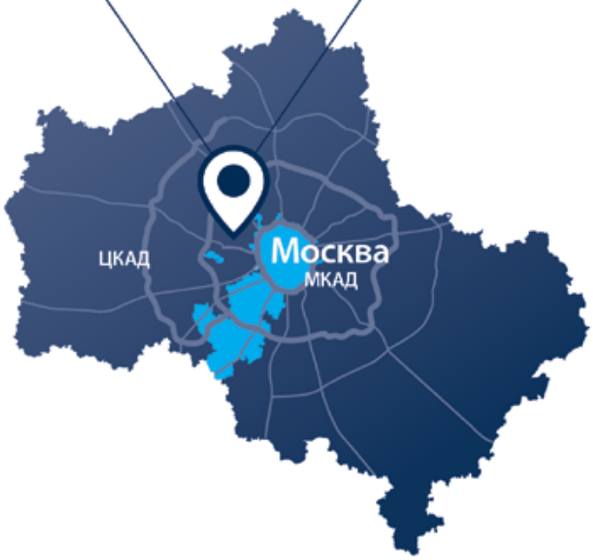
5+	**7+**	**30+**	**900+**	**1000+**	**2200+**	**8800+**
АНАЛИТИЧЕСКИХ МАТЕРИАЛОВ В ДЕНЬ	PUSH УВЕДОМЛЕНИЙ В ДЕНЬ	НОВОСТЕЙ В ДЕНЬ	КОМПАНИЙ	ПЕРСОН	ОБЪЕКТОВ	УСТАНОВОК

РЕКЛАМА

ЛОГОПАРК «НОВАЯ РИГА»

- **Аренда готовых помещений**
- **Получено разрешение на строительство 70 000 м²** (Фаза 2)

Новорижское шоссе, 25 км от МКАД



RAVEN RUSSIA

Москва, Россия
+ 7 (495) 644 44 48
arenda@rrpa.ru
www.rrpa.ru

Генеральный партнер Премии CRE Moscow Awards 2021