

Nº5-6(404-405)

(1-2) Март 2022

www.cre.ru

Сначала мы создаем здания, потом здания создают нас



Марина Харитонова:

«Очевидно, что на рынке капитала недвижимость останется востребованной, а рынок будет находиться в поиске нового баланса»

46

Выходное пособие

Опрос

8

Тема номера

42

Скромное обаяние офисной работы

Тренды

68

Великий исход

Реалии и тенденции





















+7 495 772 77 01

WWW.RDMS.RU



Сначала было слово. И это слово было McDonald's, что-то манящее и недоступное. Помню советский шпионский мини-сериал «ТАСС уполномочен заявить». «А давайте поедем в "Макдоналдс"», - говорил разведчик Виталий Славин журналисту Полу Дику, и мне, школьнику, представлялся роскошный зал с неведомыми блюдами. Наверное, как и многим другим, выстроившимся 31 января 1990 года в Москве в рекордную очередь. Меня в той очереди не было я стал захаживать позже, когда «Мак» в России, как и в остальном мире, действительно начал быстро, дешево и качественно кормить людей. Сейчас, прощаясь (навсегда ли, не знает пока никто), все говорили, что сначала McDonald's заново придумал для новой России культуру еды вне дома, потом показал, как одни и те же технологии могут работать от Канзаса до Волгограда, а потом - на тридцать лет - стал ориентиром даже для игроков, выходящих в совсем другие, «высокие» сегменты. Не появись у нас McDonald's – не было бы у нас и «Жан-Жака», и многих других кафе и ресторанов.

ІКЕА пришла много позже, десятилетие спустя. Ко мне в дом – красочными каталогами, которые я еженедельно (кажется) вынимал из почтового ящика. И хотя ассортимент мне и не нравился, я вдруг, как и многие в России, осознал, что интерьером может быть не просто набор купленных по случаю ковров, стенок «Хельга», югославских кроватей и люстр «Каскад»; что винтик от купленного в магазине шкафа точно войдет в свой паз, а собранная своими руками полка не развалится под тяжестью книг. Потом мы

узнали еще очень много нового для себя: что стройка – не всегда грязь и разруха в километровом радиусе, что офис – не четыре стены под крышей, а «источник вдохновения», «место силы» и «нематериальный бонус», что «пятизвездочный сервис» в Москве может быть не просто не хуже, а намного лучше, чем в Париже или Лондоне. Мы учились, что «клиент всегда прав» бывает не только в советских комедиях, и в итоге вырастили чуть ли не лучших в мире экспертов по клиентскому опыту, а может быть, даже и лучших.

Все эти знания принесли нам экспаты – романтики и расчетливые коммерсанты, одиночки-энтузиасты и транснациональные холдинги, консультанты «большой пятерки» и аудиторы «большой четверки», международные управляющие компании, инвесторы от Чикаго до Токио и девелоперы от Дубая до Амстердама. Сегодня многие из них уходят, а мы остаемся – не в «новой нормальности», как говорили после коронакризиса, но, кажется, на другой планете. Случись это при других, менее драматических обстоятельствах, я бы вздохнул: что ж, родители вырастили детей, и отпускают в самостоятельное плавание. Сегодня скажу по-другому.

Пришло время показать, что годы учебы не прошли даром. Теперь мы, и только мы, в ответе за то, какими скоро будут рынки и бизнес в России. Нас ждут трудные времена, в которых - будем честными - пока мало кто представляет себе, как жить дальше: неслучайно многие эксперты в этом номере сравнивают их с 1991 годом. Но есть и хорошие новости: у нас за спиной уже есть эти тридцать лет, теперь мы многое видели, многое знаем, многое умеем, а многое - придумали и сделали вообще раньше всех остальных. Именно по этой причине редакция CRE приняла решение сохранить в номере некоторые из тех материалов, которые готовились «до всего этого». Мы остаемся - благо, решимости у нас, судя по собранным и публикуемым сегодня голосам рынка, не отнять. Главное - не растерять ее и быть вместе.

Удачи, оптимизма, уверенности и берегите себя!

Михаил Аносов,

главный редактор CRE m.anosov@presskom.net

c|R|e

5-6 (404-405) 16.02.-15.03.2022

Над номером работали

Главный редактор: **Михаил Аносов**

Литературный редактор: Елена Селиверстова

Корреспонденты: Екатерина Реуцкая, Влад Лория, Алина Арсенина

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)

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 - 15.03.2022 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. 5, корп. 1 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







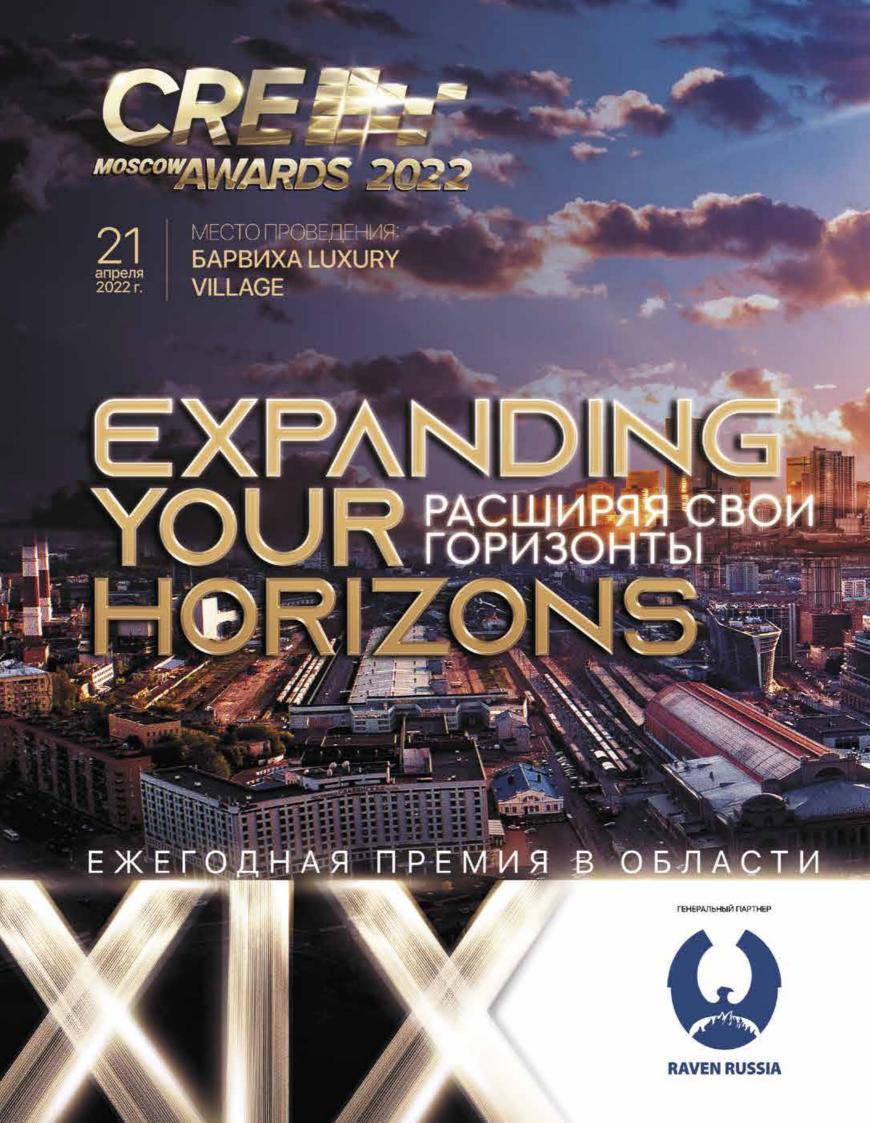














ПАРТНЕРЫ













СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ НАГРАД



СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ













ПРИ ПОДДЕРЖКЕ





НЕЗАВИСИМЫЙ консультант



















ИНФОРМАЦИЛННЫЕ ПАРТНЕРЫ



Текст: Максим Барабаш Фото: Архив CRE



Сложившаяся в последние две недели ситуация беспрецедентна для всех рынков и бизнеса в России. Все меняется каждый час, и мы понимаем, насколько сложны теперь не только любые, даже самые краткосрочные прогнозы, но вообще обсуждения. Однако мы, как никогда, осознаем и безусловную важность и необходимость диалога, совместного поиска решений для профессионального сообщества, поэтому попросили игроков ответить всего на один вопрос:

- Каковы ваши первые оценки перспектив для рынка коммерческой недвижимости? Для его отдельных сегментов — офисной, торговой, складской недвижимости, управляющих компаний, ретейла (в том числе, e-commerce), логистики, индустрии гостеприимства?



Василий Григорьев,

директор отдела исследований рынка независимого российского консультанта CBRE:

- Рынки коммерческой недвижимости России на протяжении последних восьми лет постоянно существуют в условиях кризиса экономики либо ее выхода из этого состояния, и достаточно успешно прошли ряд сложных периодов. Долгосрочное развитие рынков в таких неблагоприятных условиях привело к их структурным перестроениям, адаптации и большей устойчивости к возможным сложностям. Это выразилось в умеренной и продуманной девелоперской активности и поддержании сбалансированной ситуации на рынке, оптимизации и диверсификации предлагаемых продуктов, наработке опыта взаимодействия арендодателей и арендаторов в сложных условиях. Результатом этих процессов стало то, что российские рынки подошли к началу 2022 года в устойчивом состоянии: ликвидированы переизбытки площадей после кризисного периода середины 2010-х, спрос на недвижимость долгое время формировался в большей степени за счет роста ряда отраслей, работающих на внутрироссийском рынке, а также ряда секторов, потенциал развития которых настолько высок, что позволяет им развиваться в самых сложных

Для офисной недвижимости возможна разнонаправленная стратегия поведения со стороны российских и зарубежных компаний. Пока иностранные организации могут занять выжидательную позицию, местные компании способны ускорить свои планы развития. Транзакционная активность на офисном рынке в ближайшее время, тем не менее, может демонстрировать временное снижение по причине высокой неопределенности дальнейшего развития событий. Из опыта предыдущих кризисных периодов, мы ожидаем смещение объема спроса на более поздние периоды и восстановление активности до нормальных показателей вместе со снижением напряженности геополитической ситуации.

Объемы нового строительства с 2016 года находятся на минимальном уровне, с высокой долей строительства «под клиента», что будет сдерживать рост доли свободных площадей. Основу спроса на складском рынке формируют компании, работающие с товарами

повседневного спроса, продуктами питания фактически товарами первой необходимости. Активность арендаторов и покупателей этого сегмента, как показал предыдущий кризисный период, должна сохраниться на высоком уровне. Более чувствительные к экономической ситуации и санкциям секторы, возможно, сдвинут планы развития на более поздние периоды текущего года. Инфляция и возможные проблемы в цепочках поставок могут также оказать влияние на спрос, но пока рано давать оценку масштабу и вероятности такого фактора. Вероятность перенасыщения рынка площадями низкая: в отличие от 2014 года, подавляющее большинство объектов на стадии строительства уже реализовано. Возможный выход на рынок площадей, предлагаемых в субаренду, если и произойдет, то будет минимальным.

Сегмент торговой недвижимости, по всей видимости, столкнется с проблематикой снижения потребительской активности и, как следствие, временного сокращения спроса на площади со стороны арендаторов. С другой стороны, вводимая отмена ограничений, связанных с пандемией, и нормализация трафика посетителей могут в определенной степени компенсировать этот негативный эффект. Объемы ввода в эксплуатацию, которые изначально ожидались на достаточно низком уровне, должны сократиться до минимальных значений, не перенасыщая рынок невостребованными площадями.

Кстати

Международные рейтинговые агентства Moody's, S&P и Fitch понизили суверенные кредитные рейтинги России до преддефолтного уровня. Fitch присвоило России самый низкий уровень рейтинга С в иностранной валюте.

c R e

условиях.



Александр Шарапов, президент Российской гильдии управляющих и девелоперов:

- Я бы разделил рынок недвижимости условно на две группы. Первая - сегменты, которые серьезно пострадают. Вторая - объекты, которые в силу гибкости своего формата будут способны продолжить работать без резких провалов. Понятно, что пострадают и офисный, и торговый сегменты, но пока точно сказать нельзя, как много игроков в ближайшее время освободят свои площади, ведь разрыв договоров аренды и увольнение сотрудников означает необходимость многомиллионных выплат. Пока все же в основном речь про приостановку деятельности.

Если говорить про жилой и гостиничный сегменты, то лучше всего, как и в пандемию, будут себя чувствовать те проекты, где целевая аудитория состоит из зумеров и миллениалов, причем без детей – до 35 лет. Это лайфстайлотели, коливинги и микроливинги. Эти люди предпочитают повременить с созданием семьи и отдают всю молодость и свободное время саморазвитию. Соответственно, многокомнатные квартиры будут пользоваться все меньшим

Кстати

После запрета на проведение операций по российским картам VISA и MasterCard 35% россиян выразили готовность оформить карту, у которой будет возможность использования за границей и для оплаты покупок в иностранных интернетмагазинах.

35% россиян планируют оформить карту «МИР»-UnionPay с возможностью оплаты товаров и услуг в 180 странах мира. 37% опрошенных подобная карта не понадобится. 28% затруднились с ответом.

Источник: SuperJob

спросом, и терять ликвидность. Впрочем, это шанс для предпринимателей, которые будут готовы скупать их, создавая на их базе своеобразные коливинги. Выиграют проекты, где юниты (неважно апартаменты, квартиры или апарт-отели) качественны, но при этом имеют небольшую площадь. Но важно, что в отличие от прошлых кризисов, в этот раз крайне важна роль обширной инфраструктуры.

В гостиничной сфере наибольшие проблемы будут ждать тех игроков, которые не смогли и не смогут оперативно перестроиться на среднесрочное и долгосрочное проживание. Нам в апарт-отелях сети Vertical удалось перевести основной объем договоров с краткосрока на среднесрок, сохранив высокую загрузку. Рассчитывать на деловую активность в ближайшее время тоже не приходится.

Ну а о складах и говорить не стоит: онлайн как процветал, так и продолжит процветать – вместе с дарксторами и доставкой.



Кирилл Кулаков, президент СРО «Региональная ассоциация оценщиков»:

- Мы станем свидетелями, возможно, самых глобальных за последние годы изменений в структуре экономики.

Но есть несколько трендов, которые в среднесрочной перспективе наиболее вероятны. Привлекательность недвижимости в том и заключается, что при любом раскладе она представляет собой дорогостоящий имущественный комплекс, который может генерировать прибыль. Да, торговые центры в ближайшее время ждут непростые времена. Но достаточно быстро на место европейских марок (кстати, они еще никуда не ушли, а просто приостановили работу) могут прийти отечественные производители, турецкая и китайская продукция. Люди все равно будут покупать одежду и обувь, обои и корм для животных. Так что через некоторое время торговые центры восстановятся - если не с точки зрения маржинальности и инвестиционной привлекательности, то, как минимум, с точки зрения своей основной функции. E-commerce тоже никуда не уйдет из нашей жизни, но и здесь предстоит серьезная трансформация. Прежде всего, электронной торговле

c | R | e

предстоит найти поставщиков, заменяющих европейские бренды, наладить логистику, прийти в соответствие с платежеспособным спросом. То есть прогноз такой же – период спада, трансформация и возобновление деятельности.

Склады и логистика – это направления, производные от промышленности и торговли. Единственное, что можно прогнозировать – развитие логистических комплексов в Сибири. Если раньше большим торговым хабом была Москва, то теперь импульс для развития получат регионы, граничащие с Китаем.

Наталья Круглова,

руководитель департамента продаж РАД, советник генерального директора:

– Локально мы видим оживленный спрос на все активы в бюджете до 100 млн. руб. Наряду с этим, столь же отчетливо проявляется тенденция «мельчания» среднего чека. Основной объем сделок идет в бюджете до 50 млн. руб. Это свидетельствует о нескольких тенденциях.

Первая и основная – бегство из рубля, от инфляционных рисков и волатильности, при том, что по всем инвестиционным инструментам риски выросли гораздо больше, чем для недвижимости: фондовый рынок практически перестал существовать, валютные операции под фактическим запретом (и все ждут регулируемого курса доллара к рублю), золото, скорее всего, ожидает судьба валюты – операции с ним будут жестко контролироваться регулятором и по нему введут дополнительную фискальную нагрузку. Коммерческая недвижимость, тем более обеспеченная договорами аренды – последний защитный актив.

Второе, на что стоит обратить внимание: снижение чека сделки. Это значит, что на рынке много частных денег – которые ввиду инфляционных рисков ищут «тихую гавань». Кстати, на фоне этого все институциональные сделки заморожены – то есть любые сделки с применением банковского рычага встали уже после повышения ставки до 20%. Граждане, которые принесли на рынок свою ликвидность, практически все последние годы теряли в реальных располагаемых доходах – и тенденция к уменьшению чека сделки была заметна даже до февральских событий, чек падал.

Так что в моменте поведение рыночных агентов направлено на паническое бегство из рубля в реальные активы, но именно активы с низким порогом входа.

Третье, что важно: люди не ищут доходности. Люди рассматривают покупки недвижимости как спасительную для личного капитала меру, не источник сверхприбылей. Возможно, что на фоне сокращений рабочих мест и бессрочных отпусков, волну которых мы еще, думаю, увидим, сформируется новый класс таких частных собственников, которые наемную работу поменяют на малый бизнес и управление единственным или почти единственным доходным активом в портфеле домохозяйства.

Прогноз развития рынка в целом сделать сложно, поскольку мы не знаем до конца, какие действия будут предприняты властями. Уже понятно, что рубль будут инфлицировать - бюджету выгоден слабый рубль. Но в каком объеме новая ликвидность поддержит рынок, непонятно до конца. Я думаю, что все-таки после истерического ралли спроса в ближайшие два месяца рынок затормозится - та ликвидность, которая есть у населения, будет уже аллоцирована в активы, а новую будет взять негде – вряд ли на фоне происходящего кто-то из работодателей будет поднимать людям доходы, а бизнесы тоже массово будут испытывать сложности и свободных средств для не профильных инвестиций у них не будет. Поведение институциональных игроков, которые обеспечивают своей активностью основной оборот денег, будет определяться отраслевыми дотациями и стоимостью денег, как акционерного капитала, так и заимствований. Здесь есть некоторая неопределенность в прогнозе, но, глядя на события линейно, ждать от них высокой М&А активности нет оснований.

Самым пострадавшим сегментом будет торговля – с рынка ушли ключевые арендаторы ТЦ. Крупные торговые объекты, о которых я все последние годы говорю как о самой рисковой инвестиции, к несчастью очевидно вошли в фазу стресса. Это усугубляется снижением потребительской способности населения, поэтому по данному

сегменту у меня прогноз самый плачевный. Мой пессимизм не касается районных ТЦ – они будут гораздо более устойчивы, поскольку, при правильной концепции, четко ориентированы на своего локального покупателя, и за счет компактности, им легче перестроить модели аренды.

Офисы в зоне риска, к сожалению, из-за проблем бизнесов – арендаторов офисных пространств. Я по-прежнему считаю, что самые удачные решения – это гибкие офисы, коворкинги, то есть «офис-функция», а не «офис-актив» или «офисплощадь».

А вот складская недвижимость снова на коне. Это тот сегмент, где будет больше всего оптимизма и сделок: рынок активно будет перестраиваться на новые логистические потоки, с востока, из Белоруссии и Казахстана. Соответственно, будут нужны новые площади, будет нужна логистика, а развитие е-commerce ускорит закат торговых центров и усилит расцвет логистики.

Ну а ресторанный бизнес – это функция доходов населения. Поскольку они объективно снижаются, то, думаю, расцвет гастромаркетов и ресторанных концепций тоже в прошлом. Нас ждет упрощение потребления и миграция из ресторанов обратно на кухни.

Гостиницы же вовремя поддержаны отменой НДС, и их бизнес зависит от двух факторов активность бизнеса (для городских гостиниц) и возможность выездного туризма (для резортов). Бизнес будет активен, я думаю, поскольку будет искать новые решения для выживания - мы все будем сейчас совершать много движений, реагируя на постоянные изменения внешней среды, и только часть из них окажется разумной. Но все это увеличит трафик командировочных, несмотря на снижение доходов бизнеса. Что касается резортов, здесь все понятно: никто массово никуда не едет, все внутри страны. Как бы то ни было, но места рекреации в дефиците, соответственно, внутренний туризм наполнит имеющиеся варианты и будет толкать цены на размещение вверх.



Павел Люлин, управляющий партнер УК IPFM:

– В целом в сегодняшних условиях рынок коммерческой недвижимости может

только стагнировать и деградировать. Практически все его сегменты сейчас столкнулись с новыми вызовами.

В офисной недвижимости, где на конец прошлого года был дефицит площадей класса А и для покрытия этого дефицита шло активное строительство новых бизнес-центров, теперь все не так однозначно. Многие западные компании - резиденты бизнес-центров объявили о выходе или приостановке деятельности в России: KPMG, PWC, EY и другие. Уход иностранцев с офисного рынка, где они занимают 15-20% площадей класса А, несомненно, и затормозит строительство новых объектов, и негативно отразится на ставках аренды. Торговая недвижимость, едва оправившаяся от коронавирусных ограничений и восстановившаяся на 70-80% по потоку, оказалась в ситуации исхода иностранных брендов, которые составляют в среднем от 22% до 34% в tenant mix торговых центров. Уже сейчас порядка 40% из них приостановили работу или заявили о закрытии. По сути, с имеющейся средней вакантностью в 10-11% при уходе всех западных брендов доля пустующих площадей в торговых центрах может дойти до 45%. А это уже критическая масса, при которой появляются «мертвые галереи», стремительно падает трафик, закрываются и другие арендаторы, которые работали за счет синергии с другими брендами. Сейчас происходит поиск альтернатив, в том числе и привлечения турецких, китайских, индийских брендов, но это дело не быстрое – поэтому в ближайшие 3-6 месяцев стоит ожидать деградацию в сфере торговой недвижимости.

Для логистов тоже наступили трудные времена – их деятельность тесно связана с трансграничной торговлей, а поскольку из-за фактического закрытия границ ряда стран и сложностями сухопутного сообщения, авиа-доставки, нехватки контейнеров, она фактически на стопе. Соответственно и большая часть логистической инфраструктуры может стать невостребованной в ближайшее время, а сами логистические компании будут переориентироваться на другие пути доставки, а значит, и сферу складской недвижимости ждут трансформации.



ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО



РЕКЛАМА

Индустрия гостеприимства оказалась в более удачных условиях. Во-первых, в условиях фактического «закрытия» ряда стран неизбежно растет спрос на внутренний туризм и соответственно размещение. Во-вторых, обнуление НДС станет толчком для мощного развития этой сферы, т.к. по сути НДС для гостиниц является оборотным налогом, поскольку значительная часть поставщиков работает по упрощенной системе, а ФОТ является одной из самых крупных статей затрат, соответственно процент возмещения минимален.

Управляющим компаниям же в сфере недвижимости стоит подготовиться к волне тендеров и турбулентности, связанной с попытками заказчиков-собственников оптимизировать затраты, давлением инфляции на себестоимость услуг (в частности повышением зарплат линейного персонала до 20%), переделом рынка из-за ухода иностранных брендов управляющих компаний, таких как: Colliers, CBRE, КF и других. Нечто подобное, но в более жесткой форме мы наблюдали в 2020, когда принудительно закрывали торговые центры и останавливали деятельность бизнеса. Но думаю, что в этот раз случится менее радикальный сценарий.



Артем Хомышин, руководитель направления регионального развития бизнеса FM Logistic в России:

- Действительно, ситуация на рынке коммерческой недвижимости беспрецедентна, и изменения происходят ежечасно. Наиболее вероятны два сценария. При снижении внешнеполитического напряжения и снятии санкционных ограничений мы ожидаем возобновления роста спроса на площади и возврат к трендам, имевшим место на рынке в начале года.

Есть и альтернативный сценарий на случай, если санкции не будут отменены. Сейчас мы наблюдаем многочисленные новостные сюжеты с заявлениями представителей ряда иностранных компаний об изменениях в работе на территории России. Если эта тенденция продолжится, то это приведет к высвобождению определенных складских площадей иностранными клиентами, приостановившими или ограничившими свою деятельность в РФ, а значит и к росту уровня вакансии на рынке, которая в свою очередь должна скорректировать и ставки в сторону

снижения. При этом не стоит забывать, что экономические изменения – рост ключевой ставки ЦБ РФ до 20% и увеличение стоимости иностранных валют – привели к еще большему удорожанию строительства новых объектов. Поэтому, если зарубежные компании продолжат изменять формат работы на территории России, конечное влияние на рынок окажет соотношение уровня вакансии на рынке, который будет расти, и удорожания строительства новых объектов. Наша компания продолжает следить за ситуацией и оперативно реагировать на все изменения.



Светлана Ярова,

руководитель департамента брокериджа коммерческой недвижимости компании RRG:

- Мы сейчас увидим довольно сильный передел рынка. С одной стороны уход или заявляемый уход компаний возможно будет не полным, а частичным (локализация, сохранение бренда через партнерство и сохранение присутствие в формате мультибрендовых магазинов), с другой стороны попытки игроков, которые были ограничены в доступе к площадям и рынкам постараются войти в РФ. В любом случае мы видим уже сейчас, что часть предпринимателей, которая вернули свои капиталы в РФ начинают создавать юридические лица и искать новые освобождающиеся ниши.

Кстати

Лидеры по числу введенных санкций в мире (данные на начало марта)

- Россия более 5,5 тыс.
- Иран 3,6 тыс.
- Сирия 2,6 тыс.
- Северная Корея 2,1 тыс.
- Венесуэла 0,7 тыс.

Источник: Castellum.ai

Ретейл – стрит-ретейл и районные торговые центры, а также средние торговые центры с долей присутствия «международников» ниже 20% - адаптируется быстрее; те центры, в которых доля международных брендов составляла 40% и выше столкнутся с серьезными трудностями в моменте, их переадаптация может занять до 1-2 лет. Также продолжится перераспределение трафиков. С точки зрения инвесторов в торговую недвижимость продавцы либо в течение ближайшего квартала постараются продать актив по максимальной цене и «перевложиться» в новые проекты с более высокими доходностями, рассчитывая на постепенный отскок рынка, либо будут придерживать наиболее интересные истории для себя и держать их в качестве «тихой» гавани. Защитный актив, стабильность - главные двигатели спроса на рынке на ближайшие полгода. Также сценарий - «застолбить» качественное место с расчетом на восстановление рынка имеет место быть.

Офисы. Скорее всего мы увидим высвобождение части коворкингов и гибких пространств, так как ожидается миграция команд и релокация бизнесов в другие страны. Прецеденты уже есть. Насколько долго сохраниться вакансия, будет зависеть от ситуации на рынке и гибкости арендодателей. Пережившие несколько кризисов, с большей долей вероятности арендодатели будут готовы на лояльное отношение к резидентам в части как ставок аренды, так и других условий. Ожидаем, что валютные договоры наконец-то перейдут в рублевые и возможно навсегда. Для части проектов это будет единственной возможностью сохранить арендаторов. Сейчас валютные контракты еще действуют в топ-10 моллов, аэропортах, бизнес-центрах класса А и А+, и именно они сейчас в зоне повышенного риска.

Отмечу также, что регионы быстрее столкнутся с влиянием кризиса, чем предыдущие, где все начинало развиваться в столице и далее «докатывалось». В этот раз, возможно, все будет как раз наоборот, и устойчивость каждого конкретного

региона зависит от того, насколько он развит, финансово независим и др.

Ну и, разумеется, нас ждут тренды на локальность, патриотичность, «сделано в РФ или СССР» переориентация спроса и смена восприятия своего как правильного, честного, про будущее. Хорошо это или нет - второй вопрос, но такая позиция неизбежна, она позволяет мобилизовать общество и двигаться вперед к выходу из системного кризиса, а как следствие ведет к появлению собственных товаров и услуг в рамках импортозамещения. Предпосылки этому - наличие производственных мощностей, денег в частных руках и госбанках, обученных и доступных кадров и желания людей выжить и остановить волну ненависти к нации как таковой, спровоцированной ситуацией. Если данный пункт заработает, то через 2-3 года мы увидим рост, и к нему можно уже сейчас начинать готовиться вместе с клиентами.



Хенрик Винтер, сооснователь ресторанного холдинга «Тигрус»:

- В связи с происходящим вся ресторанная отрасль столкнулась с повышением цен со стороны поставщиков и приостановкой отгрузок. Многие контейнеры застряли на таможне или получили разворот. Мы ждали товар из Аргентины, Польши, Парагвая и других стран. Как следствие, на рынке появились некие спекуляции. Мы следим за ситуацией и будем гибко подходить к изменениям в меню из-за отсутствия части импорта. Все, что можно было заменить без потери вкуса и качества, мы давно заменили. Например, два-три года уже используем сыры и мясную гастрономию местных производителей. Заменить тунца, оливковое масло, осьминога и даже некоторую зелень (рукколу, ромейн) сейчас не представляется возможным. Тот стремительный рост цен, который мы сейчас видим, нельзя полностью переложить на потребителя. Весь рынок сейчас будет корректировать меню и подстраиваться под ситуацию, и без финансовых потерь здесь не обойдется. Мы уже наблюдаем снижение потока посетителей в ресторанах. Если спад продолжится, то рестораторам предстоит принимать непростые решения по вопросам аренды, удержания команды и поиска аналогов недоступных продуктов.



Валерий Трушин,

партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate:

- Общая ситуация не располагает к прогнозам, пока мы не увидим какие-то пакетные меры поддержки со стороны правительства. Ходят слухи про существенные суммы, которые государство планирует пустить на стабилизацию ситуации, в районе триллиона рублей. Сама по себе цифра огромна, но важно понять, как и куда эти деньги будут распределяться. Вызовы сейчас сложные, необходимо найти баланс в вопросах поддержки спроса со стороны и бизнеса, и населения, и поддержки производств.

Также важно работать с реакцией рынков на санкции, которая на текущий момент, пожалуй, страшнее самих санкций – я говорю об уходах, приостановках со стороны зарубежных компаний и ответе представителей власти на это угрозами национализации. Работы предстоит много, результат мы увидим не ранее через 2–3 месяца.

Рынок коммерческой недвижимости сейчас замер в позиции вопроса, который для многих не является прямо сейчас приоритетным. По факту большинство компаний и население занимаются сейчас «отладкой» своих операционных вопросов. Решение вопросов с недвижимостью начнется в течение месяца-двух. Что вероятно произойдет? Офисный сегмент сейчас стабилен, но это временное затишье. Через месяц-два, когда будут решены операционные вопросы бизнеса, и дело дойдет до договоров аренды, мы можем столкнуться с ситуацией взрывного роста вакансии. Сейчас мы прогнозируем высокую стратификацию рынка по фактору состояния офиса. Офисы без отделки не будут востребованы, а ставки на офисы с отделкой, вероятно, будут расти.

Ставки начнут корректироваться в сторону снижения, когда общий объем вакансии превысит показатель в 15% от общего объема рынка. Большой плюс ситуации для рынка Санкт-Петербурга заключается в том, что основная масса новых проектов должна была выйти на рынок в конце года. Таким образом, мы ожидаем, что девелоперы скорректируют планы по вводу новых проектов на рынок – офисный сегмент не получит шоковой ситуации рекордного ввода на фоне снизившегося спроса.

на 62%

выросла стоимость пшеницы на мировом рынке; рост продолжается до сих пор.

Складской сегмент Санкт-Петербурга наиболее стабилен. Уровень вакансии менее половины процента, ставки стабильны, предпосылок для снижения ставок нет в том числе и потому, что не ожидается большого объема ввода новых проектов. Критический для складского сегмента уровень вакансии не будет достигнут в ближайшей перспективе. Мы ожидаем, что вероятный уровень вакансии к концу 2022 года не превысит 5%. Ретейл находится под высочайшим давлением ввиду заявлений о приостановке деятельности операторов и начинает терять выручку уже сейчас. Вопрос сейчас стоит достаточно остро сколько по времени продлится эта приостановка, и обернется ли она реальными уходами операторов с рынка. Если реализуется негативный сценарий, то профессиональные проекты с сильным и качественным миксом операторов торговой галереи пострадают в большей степени, а выиграют районные и микрорайонные комплексы, в которых просто нет операторов, нацеленных уходить. Для замены ушедших операторов потребуется немало времени, но на азиатском рынке однозначно есть сопоставимые по размеру и качеству игроки. Однако важно понимать, что их потенциальный выход, раскрутка, приобретение лояльности покупателя, формирующего выручку - это длительный процесс, поэтому торговый сегмент будет максимально болезненно преодолевать текущий кризис.

Позитивный же сценарий заключается в том, что эмоциональные лозунги сменятся реальной оценкой потерь и международные бренды все-таки продолжат бизнес в России. Я очень рассчитываю, что этот сценарий будет наиболее вероятным. Но этот сценарий возможен с оговоркой – покупательская способность очевидно снизится без понятных перспектив восстановления.





Тем не менее, в такой ситуации торговому сегменту будет легче, чем при варианте, когда фактически освобождаются до 40% площадей в проектах.

Ну а индустрия гостеприимства не получила возможностей восстановиться после нокаута пандемии. В текущих условиях восстановление туристического потока невозможно в непрогнозируемой перспективе: со стороны иностранных туристов влияет то, что в Россию просто невозможно добраться самолетом, а также возросший уровень негативного отношения к нашей стране. Со стороны внутреннего туризма существенное ограничение заключается в том, что высокие инфляционные ожидания традиционно работают в сторону сохранения средств населения - в кризисные периоды от поездок обычно отказываются. Деловой туризм не обеспечит загрузки отелей на уровне безубыточности. Гостиничный сегмент государству необходимо мощно поддерживать.



Константин Пыресев, генеральный директор RD Management:

- Невозможно предугадать все экономические последствия происходящего. Полагаю, что в отличие от казавшейся беспрецедентной ситуации с пандемией, где часть

отраслей, тем не менее, испытала подъем (склады, офисы, e-commerce), происходящее сегодня скажется негативно на всех сегментах, где-то – больше, где-то – меньше.

Как и ранее, наиболее пострадают торговые центры – массовый уход брендов, потеря арендаторов и доходов собственников. Вместе с ними снизятся и доходы управляющих компаний, по крайней мере пока не будут реализованы антикризисные меры – поиск новых брендов из стран, не вводивших санкции. Полагаю, что вскоре мы увидим дебюты брендов из стран Азии, но это произойдет не быстро.

Закрытие же представительств западных компаний, по предварительным оценкам, может освободить до 1 млн. кв.м. качественных офисов в Москве. Это не сильно скажется на сегменте, где сейчас одни из самых низких ставок вакантности. Отдельно можно сказать про коворкинги, основными пользователями которых были ІТ-специалисты с краткосрочными договорами аренды. Ближайшие месяцы коворкинги столкнутся (и уже сталкиваются) с резким ростом вакантности, так как большинство ІТ-специалистов в силу специфики своей работы без привязки к постоянному офису уехали из России на время обострения политической обстановки.

Складской сегмент и e-commerce также ощутят некоторый спад из-за ухода брендов и проблем с логистикой. В наиболее уязвимом положении сейчас находятся управляющие компании, особенно имеющие в портфеле большое количество торговых комплексов.



Алексей Шулев, генеральный директор Hermes Russia:

- Такой ситуации, как сейчас, еще не было, но кризисы мы уже проходили.

В этой связи вспоминаются 2008-й и 2014 годы, а также пандемийный 2020 год. Сейчас мы наблюдаем высокую волатильность валют, курсовой скачок доллара составил плюс 75% (в 2014 году – 61%). В кризис потребители ведут себя одинаково, фокусируясь с основном на базовых потребностях. Как и ранее, сейчас мы наблюдаем кризис покупательской способности из-за высокой волатильности курса, влияния геополитики и ухода части брендов. Многие бизнесы пребывают в прокрастинации, не зная, что предпринять. А делать нужно то же самое, что и всегда: продумать и предпринять реальные антикризисные меры. Предприниматели и бизнес уже начали «расчехлять» свои антикризисные методички и сокращать постоянные затраты. Одна из таких мер - отказ от арендных площадей или снижение арендной ставки. Кто-то уже договорился об отмене арендных платежей, кто-то закрыл торговые точки. Моллы пустеют, то же самое происходит и в складской недвижимости. Долгосрочные контракты поставлены на паузу, инвестиционные проекты замораживаются, что по цепочке даст отрицательный эффект. Доля коротких договоров будет расти, а ставки на офисные и торговые площади - падать. Подписывать контракты с фиксированной стоимостью более чем на 3-6 месяцев в наши дни как минимум не разумно. Однако хочу отметить, что кризис - это изменения, которые могут быть и положительными. На место освободившихся площадей могут прийти российские бренды. Мы наблюдали подобное в 2015-2016 годах.



Кристина Недря, руководитель департамента оценки и аналитики STONE HEDGE:

- Геополитическая ситуация меняется каждый день, поэтому сложно строить долгосрочные прогнозы. В целом офисный сегмент рынка коммерческой недвижимости отличается наибольшей стабильностью и наименьшей волатильностью арендных ставок. Долгосрочные договоры аренды фиксируют ставку и обязательства сторон, не позволяя арендаторам в моменте выйти из договоренностей, поэтому объективно оценить последствия можно будет лишь после стабилизации ситуации.

Для профессионального девелопера же остается приоритетом реализация проектов в заявленных концепциях и в обозначенные сроки. Рост курса валют отразится на себестоимости проекта. Даже с учетом такого роста цен, который сегодня прогнозируется на уровне 20-25%, учитывая евровую составляющую до 45% в проектах качественной офисной недвижимости, говорить о маржинальности таких проектов уже не приходится. Сегодня девелоперы выбрали выжидающую позицию и продолжают переговоры с партнерами для поставок импортного оборудования на комфортных условиях. Однако девелоперский цикл подразумевает параллельное ведение разных процессов, и сейчас многие концентрируют работу на тех этапах, которые ведутся с использованием отечественных стройматериалов. Если говорить о нашем проекте STONE Towers, то в настоящее время на второй очереди, согласно графику, ведутся монолитные работы с российскими материалами. На первой очереди импортное оборудование уже поставлено и установлено, в том числе лифты Schindler, вентиляционное оборудование VTS и другие элементы инженерии международного уровня.

Важно отметить, что к актуальным событиям офисный рынок Москвы подошел с минимальной за последние 7 лет вакансией в классе А (7,7%) и дефицитом качественных офисных площадей. Это основное и, безусловно, позитивное отличие текущей ситуации от кризисов 2008 и 2014 годов. Тогда доля вакантных площадей составляла ~25% для класса А. Сегодня показатель более чем в 2,5 раза ниже. Также необходимо учитывать, что по итогам 2021 года удаленный формат работы потерял былую массовость, компании стали активнее возвращаться в офисы, и это дополнительно поддержало спрос. Более того, в перспективе мы ожидаем развитие российских игроков на внутреннем рынке, как элемент импортозамещения.

Понимая вектор формирования новой реальности, особенно с учетом ключевой ставки на уровне 20%, можно прогнозировать замедление выхода новых проектов. Следовательно, дефицит качественной офисной недвижимости сохранится. Совокупность этих факторов на фоне высокого спроса позволяет говорить о том, что реализующиеся сейчас объекты найдут своих арендаторов. Не стоит забывать, что за последние два года предпочтения арендаторов изменились

2096 Составит инфляция в России по официальным прогнозам к концу года

и повысились требования к качеству офисной среды. Следовательно, компании будут стремиться к аренде офиса в более современных бизнес-центрах.



Елена Чернова,

директор отдела управления недвижимостью Lynks Property Management, Россия и СНГ:

- Давать какие-либо прогнозы в краткосрочной и среднесрочной перспективе очень затруднительно, ситуация меняется даже не каждый день, а чаще. Очевидно, что в ближайший год торговой недвижимости и индустрии гостеприимства будет очень сложно. Сейчас идет активная проработка вариантов замены приостановивших деятельность операторов и тут

Во-первых, можно ли полноценно заменить ушедших игроков? К сожалению, нет. Можно найти альтернативные варианты, но нельзя в полной мере заменить столь узнаваемые и культовые марки, которые десятилетиями выстраивали свои бренды. Во-вторых, как долго продлится ситуация, в которой мы сейчас находимся? Очевидно, что вернуться к статусу 23 февраля невозможно, а какой будет новая реальность, зависит от того ушел зарубежный ретейл навсегда или нет, а если вернется, то в какие сроки это произойдет. Туристической сфере же только и остается ждать изменения туристических потоков. Разумеется, это не быстрый процесс. Офисной и складской недвижимости также придется изменять правила игры и стоимостные показатели. Пока говорить о конкретных цифрах и условиях рано. Проекты, заявленные к реализации в 2022-2023 годах, скорее всего, не будут открыты в указанные сроки. Также очевидно, что текущие изменения в работе с поставщиками и, в принципе, в цепях поставок приведут к существенным изменениям во всех сферах экономической деятельности.

перед нами стоит два основных вопроса.



Виктор Заглумин, партнер Bright Rich I CORFAC International:

- Конечно, часть компаний сейчас находится на паузе, а зарубежные игроки приостановили сделки. Тем не менее рынок не встал: компании, которые работают на российском внутреннем рынке, переговоры по аренде площадей не прекращают. Прежде всего, это касается складских площадей, конечно. Не исключаю, что из-за нарушения логистических цепочек ряд ретейлеров будет стремиться создать запас товаров на складах и арендовать для этого дополнительные площади. Кроме того, в перспективе мы ожидаем, что российские производственные компании на фоне санкционных ограничений и ухода ряда западных игроков будут расширять мощности, поэтому прогнозируем спрос на земельные участки. Со стороны инвесторов с «живыми» деньгами можно ожидать интерес к покупке лотов С ДИСКОНТОМ.

Потенциальные арендаторы сейчас заинтересованы в заключении более коротких контрактов к примеру, трехлетних вместо пятилетних. При этом тенденции к распространению краткосрочных договоров аренды - как на офисном рынке, на 11 месяцев - мы не видим. Если говорить об офисной недвижимости, то надо отметить, что сейчас мы не видим масштабных отказов от офисных площадей, и сделки продолжают совершаться. У большинства текущих резидентов заключены долгосрочные договоры аренды, выход из которых до их окончания невозможен без штрафов. В перспективе мы, конечно, увидим увеличение вакансии. Часть малого и среднего бизнеса может обанкротиться и уйти с рынка, а часть игроков будет оптимизировать затраты на аренду. Это может быть переезд в офис классом ниже или площадью меньше, а также субаренда площадей. Уход с рынка крупных западных компаний может отразиться в первую очередь на офисах класса А. Ввод новых площадей на рынок по итогам года, по нашим прогнозам, может оказаться ниже заявленного на 40% и более. Те проекты, которые сейчас находятся «на бумаге», вероятно, будут отложены, в том числе из-за колоссального удорожания заемного финансирования и стоимости строительства.





КОНСУЛЬТИРОВАНИЕ | ЦИФРОВОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ | ТЕХНИЧЕСКИЙ ЗАКАЗЧИК | УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ | ЦИФРОВОЕ УПРАВЛЕНИЕ СТРОИТЕЛЬСТВОМ | СОЗДАНИЕ ЦИФРОВЫХ ПАСПОРТОВ ОБЪЕКТОВ



BIM-Leader 2016-2021 by Autodesk

Лидер Рэнкинга ТА и Консалтинг RAEX 2020



Реклама



заместитель генерального директора по работе с арендаторами УК MLP:

- Все обсуждают сейчас перспективы торговых центров. Я бы разделил проблему на две составляющие. Сначала – бренды закрываются и уходят: давайте чуть вглубь копнем, почему они это делают. Во-первых, на кого-то надавили в своей стране. Пока мне кажется, что в большей мере - это заявления игроков, которые они обязаны сделать. Во-вторых, проблема с логистикой, и она возникла не сегодня, мы ее с вами обсуждаем уже второй год. В-третьих, проблема перегона капитала, который сейчас тормозится по обе стороны границы. В-четвертых, платежеспособность клиентов, связанная оплатой карточками. За всем этим стоят деньги и необходимость выбора сценария с наименьшими потерями. Все умеют считать. Риски от принимаемых решений тоже. Взять и похоронить бизнес разово кажется мне сомнительным. Разобраться с обязательствами, погасить долги и т.п., - это займет, минимум, полгода

Далее – да, действительно, площади какие-то высвобождаются. Но проблемы у ТРЦ появились не сегодня – мы с вами говорим об этом постоянно с двадцатого года, когда начался большой переход в онлайн. Единицы подумали о том, что делать с высвобождающимися площадями. Резюмируя – у нас произошло то, что капитализировало очередные дыры + политическое давление и экономическая ситуация. Списывать на 24 февраля и говорить, что все только из-за него, я бы не стал.

Дмитрий Куркович, руководитель «Светелкин - Магазин готовых ремонтов»:

- Договоры на строительство/ отделку, включающие стоимость материалов, сейчас де-факто невозможно заключать, потому что стоимость материалов неизвестна даже не неделю вперед.

Также многие позиции сейчас невозможно заказать, потому что они больше не поставляются официально на российский рынок. Когда будут проработаны обходные пути, какая будет логистика, система оплаты и цены – пока сказать нельзя. Дизайн-проекты, разработанные

месяц назад, по этой причине сейчас во многом становятся неактуальны: многим материалам и решениям приходится в экстренном порядке искать замену. Цены на услуги пока остаются на прежнем уровне.



Борис Кац, директор по развитию сети хоббигипермаркетов «Леонардо»:

- Что сейчас происходит? Первое - в торговых центрах закрылись «якоря», в разных ТЦ этот показатель - от 5 до 20% площади, что приводит к снижению потока. Второе - сейчас у ретейла все нормально с товаром и продажами, даже есть рост выручки из-за панической закупки в отдельных сегментах. Все вопросы - про будущее. И все вопросы сложные.

- а) Ухудшаются условия логистики. Доставка товара это теперь проблема.
- б) Ухудшаются условия оплаты. Платежи проходят проблемно. Дольше и частыми возвратами или зависанием неизвестно где.

Это уже сейчас. Смотрим чуть дальше. Ретейлу надо оплачивать будущие поставки товара по выросшим (в рублях, из-за роста курса) ценам поставки. Некоторым надо оплачивать пришедшие ранее поставки по новому курсу. Выросла стоимость банковских кредитов, в том числе, по уже имеющимся кредитным линиям. Возник кассовый разрыв.

Что все это значит? Товара на все торговые точки может не хватить. Сети будут закрывать лишние магазины. Сейчас с 24 числа прошло всего две недели, но мы уже потеряли свободный обмен наличной валюты, свободные полеты за рубеж, получение образцов и каталогов срочной почтой, поставки процессоров и импортных ингредиентов на российские производства. Все это затрудняет заказ товаров. И мы еще не знаем, что еще из привычных нам возможностей может исчезнуть. Если верны прогнозы правительства о росте безработицы, то и поток платежеспособных покупателей (особенно с учетом роста цен) существенно уменьшится.



Захар Вальков, исполнительный директор Radius Group:

- Если говорить о самых краткосрочных прогнозах, то развитие складского сегмента пока поставлено на паузу. В 2022 году инфляция в России вырастет до 20%, реальная инфляция, по всей вероятности, превысит данный показатель. Товары подорожают, потребление снизится. Реальные доходы населения, по самым оптимистичным оценкам, к концу 2022 году упадут на 10% многие просто перейдут в режим выживания, а это, безусловно, повлияет на потребительское поведение, скорректирует развитие традиционного ретейла и е-сомтетсе, главных арендаторов в складском сегменте, в том числе, в части развития складской и логистической инфраструктуры.

Отдельно стоит сказать об иностранных игроках, брендах, торговых сетях, недавно заявивших о временной приостановке деятельности. На сегодняшний день многие игроки не разрывают контракты аренды, оставляя за собой помещения, а также не увольняют сотрудников, выплачивают зарплату и ожидают улучшения политического фона. Важно подчеркнуть, что Россия – перспективный рынок, однако сейчас все испытывают проблемы с логистикой и поставками товаров, а также проблемы с курсом валюты – непонятно, как просчитывать поставки, по какой цене закупать и продавать товары. Скорее всего, как только обстановка стабилизируется, часть компаний возобновит свою деятельность.

Что касается строительства новых складских объектов, значительный объем которых должен был наполнить рынок в 2022-2023, то думаю, не стоит говорить о том, что непростая экономическая ситуация, в которой оказался рынок из-за геополитической обстановки, эти планы изменила. Средняя ключевая ставка сейчас 20% к концу года, при благоприятном развитии событий она может составить 17–18%. Это все равно значительная цифра, при которой маржинальность проектов при строительстве на заемные средства стремится к нулю. Вакансия пока так и останется на исторически низком уровне, а новые площади,

спрос на которые еще месяц назад в разы превышал предложение, не появятся. На фоне резкого охлаждения спроса, это уже не выглядит так критично.

Долгосрочных прогнозов, конечно, нет. Россия подверглась беспрецедентным санкциям, о приостановке деятельности или полном уходе заявили многие компании и инвесторы, но санкционный пакет все еще не иссяк, а значит не пришло время оценки последствий. В целом, по ряду причин, склады будут сектором, наименее всего пострадавшим в данной ситуации. Если говорить конкретно про парк «Южные Врата», то на сегодняшний день у нас 550 000 м2 складов и 24 резидента, крупные российские и иностранные компании. Вакансия 0%, т.е. свободных блоков нет. Нашей управляющей компании не поступало уведомлений о прекращении деятельности на территории России, компании ведут свой операционный бизнес в стандартном режиме. В проектах Radius Group запрашиваем уровень ставок на стандартные складские помещения - от 6 000 руб кв. м в год triple net, и сейчас мы не видим объективных рыночных оснований для снижения, наоборот, очередное повышение себестоимости строительства, вызванное увеличением цен на строительные материалы, ростом заработных плат работников и, конечно, увеличением стоимости кредитования, толкают эти уровни вверх.



Павел Барбашев, коммерческий директор O1 Properties:

- Офисный рынок реагирует на изменения в экономике с задержкой, поэтому

реально оценить влияние текущей ситуации мы сможем только через некоторое время. В нашем портфеле доля иностранных компаний постепенно снижалась с 2014 года, а в последние два ковидных года этот процесс ускорился за счет того, что именно иностранные компании в большей степени оптимизировали площади, принимая гибридный формат работы. Основной спрос в новой аренде в 2020 - 2021 гг уже обеспечивали российские компании. Учитывая дефицит качественных площадей на рынке, когда и если иностранные компании будут освобождать офисы, мы, скорее всего, увидим ротацию арендаторов и дальнейшее увеличение доли российских компаний в портфеле. Вероятно, в ближайшее время мы также увидим рост субаренды - это традиционная кризисная мера, которая позволяет компаниям оптимизировать расходы при невозможности досрочного выхода из длинного контракта и вернуться к исходным параметрам офиса



при необходимости. Кроме того, мы ожидаем сохранения высокого интереса к сегменту сервисных офисов, который позволяет компаниям быстро оптимизировать площади без капитальных затрат.

Андрей Червов, управляющий партнер «Авангард Менеджмент»:

- На прошлой неделе ЦБ опубликовал неблагоприятный прогноз для нашей экономики – по прогнозу опрошенных им экономистов ВВП России в 2022 году снизится на 8%. По нашим оценкам эта цифра может оказаться и выше – падение ВВП составит до 10%. Это отразится на всех секторах экономики, включая недвижимость. По сути, еще не преодолев последствия одного кризиса, вызванного пандемией, мы оказались в новом. Сильнее всего пострадают, скорее всего, офисный сегмент и ретейл. Зарубежные компании заявляют о сокращении инвестиций в российский рынок или вообще об уходе с него – следовательно, им не нужны будут те офисные и торговые помещения, которые они занимали.

В отношении офисов из-за кризиса, санкций и экономического спада российские компании, включая государственные, сами вынуждены идти на минимизацию издержек, перевод персонала на удаленку или частичную занятость и, как следствие, сокращение занимаемых офисных площадей. Некоторые уже заявили о закрытии бизнеса, как например, «Ситимобил», который

буквально несколько месяцев назад переехал в новый современный офис. Крупные западные IT и финансовые компании заявили о переносе своих офисов в другие страны.

Торговый сегмент также ожидают сложные времена, особенно в регионах. Это связано не только с оттоком западных арендаторов, но и со сложностями с импортозамещением, сокращением доходов населения, а также невозможностью быстрой трансформации торговых центров в новые форматы. Мы ожидаем, что до 10% торговых центров России может закрыться или законсервироваться в ближайшие два года. В Москве и Санкт-Петербурге, где доходы и возможности населения все же выше, а предложение давно сформировано качественными торговыми проектами, ситуация будет более стабильной. Но в большинстве регионов, где падение доходов населения будет сильно заметно, а сами торговые центры были построены без серьезного подхода к маркетинговым концепциям, оценки потоков покупателей, прогноз выглядит пессимистичным. Успешные ретейлеры, которые останутся на рынке, еще с начала пандемии имеют тенденцию к сокращению арендных площадей - они превращаются в шоурумы или пункты выдачи товаров. А проекты, связанные с перепрофилированием торговых помещений в развлекательные или общественные пространства, кроме сложностей с финансированием столкнутся с проблемами

ricci



Объединились, чтобы стать сильнее

Офисы. Склады. Ритейл. Жилая недвижимость. Консалтинг. Управление. М&А



К сведению

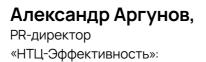
Привлекательность жизни за рубежом значительно снизилась: 44% россиян остались бы жить в России, даже имея возможность выбрать любую страну мира, — это почти вдвое больше, чем в 2010 году.

Источник: опрос SuperJob.

оснащения. Поставки технического оборудования стали сильно ограничены из-за санкций. В то же время в сегменте стрит-ретейла, который за последние два года заметно трансформировался в сторону услуг, товаров первой необходимости и конечных точек продаж (пункты выдачи товаров), ситуация выглядит более благоприятной.

Развитие гостиничного сегмента будет зависеть от степени поддержки его государством, однако скепсис вызывают общее сокращение доходов населения и падение объемов бизнес-туризма.

Складская недвижимость будет развиваться разнонаправленно. Но, пожалуй, как и в пандемию она останется наиболее стабильным сегментом рынка. Проекты на восточных направлениях, где рынки открыты, будут востребованы, а те склады, что были ориентированы на взаимодействие с западными рынками, станут проседать из-за санкций, однако в перспективе развитие интернет-торговли сгладит ситуацию и нивелирует негативные тренды.



- Мы считаем, что новая экономическая реальность не изменит общий тренд на цифровизацию строительной отрасли: чем сложнее условия, тем больше потребность в новых технологичных продуктах, которые

позволят оптимизировать процессы и сократить расходы. Российские вендоры способны предложить решения на всех этапах жизненного цикла. Упомяну Renga Software, российскую BIM-систему для проектирования, компанию «Айбим», создавшую ПО для управления строительными работами: это несколько комплексных продуктов для финансового анализа проектных решений, контроля сроков и стоимости строительных работ. «НТЦ-Эффективность» создала и развивает платформу на базе индустриального IoT для оптимизации эксплуатации объектов недвижимости: работа с большими данными в рамках платформы дает возможность анализировать и понимать поведение объекта, создавать цифровые двойники и обучать их алгоритмам правильного поведения. Компания ODIN разработала цифровое приложение для взаимодействия управляющей компании и арендаторов недвижимости. Поддержка ИТ-отрасли со стороны российского правительства на фоне массового оттока западных производителей создает предпосылки для развития отечественного рынка ПО, появления новых стартапов. Все это дает надежду, что рынок будет конкурентным и стоимость российских решений будет соответствовать ожиданиям, а также возможностям рынка.

В этой связи отмечу российские стартапы, которые сейчас готовы предлагать свои решения без высоких первоначальных инвестиций для заказчиков. Они будут востребованы и постепенно выходить на пик популярности. В частности, это решения, умеющие обрабатывать уникальные наборы данных, основанные на искусственном интеллекте и машинном обучении, что расширяет возможности рынка управления недвижимостью. На рынке появятся долгосрочные сервисные контракты, в которых стоимость услуг формируется на базе той экономии, которая достигается с помощью предложенных сервисов – за счет сокращения эксплуатационных расходов, снижения энергопотребления, ранней диагностики потенциальных неисправностей и т.д.

Что касается ПО, уходящего с рынка – обычно купленной лицензии хватает на 3–4 года. В течение этого времени функционал остается актуальным. Недоступными будут облачные сервисы, отвечающие за обновления и информационную безопасность. Но и здесь можно найти решения, использовать, например, самостоятельные разработки.





Екатерина Черкес-заде, директор университета креативных индустрий Universal University:

- Креативные индустрии – абсолютно человекоцентричные, поэтому единственное что можно сейчас сделать, если хочешь спасти свой бизнес, – это позаботиться о людях. 50% бизнесов в креативных индустриях – это самозанятые и ИП. Кризис может сильно по ним ударить, во-первых, потому что это люди, которые очень зависят от заказов. Во-вторых, творческие люди – очень восприимчивые, им нужна поддержка. На данный момент, часть креативных индустрий зависит от состояния этих людей, это напрямую повлияет на результативность бизнеса. Креативные специалисты, которые обычно работают в проектном формате, должны научиться быть стайерами.

Второй момент – последствия подобных событий «отрикошетят» на работу компаний на несколько лет вперед. Нужно будет заново отстраивать международные связи, нарабатывать доверие, и в этой связи профессиональные навыки встают во главу угла: с тобой будут работать, только когда ты незаменим. Российскому предпринимательству снова придется зарабатывать репутацию на глобальных рынках. Вообще, российские предприниматели раз в два года проходят мировые и внутренние кризисы. Поэтому навык быстрого реагирования у них есть, – это ровно то, чему Запад учился последние 20 лет на МВА, а мы уже можем это преподавать.

После Крыма у людей случился образовательный эскапизм: когда не знаешь что делать, ты идешь учиться. Это один из самых правильных путей преодоления любого кризиса. Роль образования и культуры в формировании новых смыслов и коммуникаций сложно переоценить, поэтому на креативные индустрии возлагается отдельная задача: как через социально ориентированные проекты формировать новую повестку.

Бениамин Ханинаев, основатель маркетплейса гибких пространств Icowork.co:

– Делать окончательные выводы об ударе, нанесенном по офисному сегменту, пока рано: прежде всего, нужно будет впоследствии оценить, кто реально уйдет, а кто в итоге останется на каких-либо условиях. С учетом арендной

политики крупных игроков, им, возможно, будет проще оставаться временно закрытыми и платить арендную плату, чем расторгать договоры с условием внушительных штрафов. В случае ухода большинства западных компаний, российские арендаторы не смогут быстро поглотить весь объем свободных офисов – предложение не будет заполняться одномоментно, вакансия увеличится, а ставки, в свою очередь, снизится. Сейчас же рынок страдает от неопределенности: компании, которые планировали развитие, приостанавливают деятельности, сделки ставятся на паузу. Выжидательная позиция бизнеса, безусловно, сказывается на состоянии рынка.

Дальнейшее развитие событий возможно в двух векторах: либо возврата западных арендаторов на каких-либо условиях, либо полного ухода и резкого освобождения большого объема помещений. Что касается сегмента гибких пространств, то его игроки уже испытывают трудности: краткосрочные контракты позволяют арендаторам съехать быстро и без штрафных санкций. Сильно ударила ситуация по фрилансерам, аудитории классических коворкингов: у многих специалистов приостановлена проектная деятельность и обеспечить рабочее место за свой счет они не могут. Поэтому коворкинги с моделью почасовой аренды или аренды по дням уже замечают постепенный рост вакансии рабочих мест в опенспейсах. Однако массового исхода арендаторов коворкингов пока нет. Дальнейшее развитие сегмента гибких офисов будет зависеть от экономики в целом. Команды стартапов пока занимают свои площади, но с учетом роста нестабильности и тренда к релокации высокотехнологичных бизнесов им тоже сложно прогнозировать свою дальнейшую судьбу в России. Их развитие напрямую зависит от того, насколько сильно изолирована будет страна от внешних рынков - большинство стартапов заточено на рост в рамках глобальной системы, а не только внутри страны.

Среднесрочные перспективы сегмента схожи с перспективами офисного рынка в целом: коворкинги тоже начнут терять арендаторов по мере ухудшения ситуации. Однако место стартапов в коворкингах могут занять классические арендаторы, которые при сокращении штата будут нуждаться в небольшом количестве гибких рабочих мест.

В целом сегмент коворкингов и гибких офисов активно рос в последние годы, укрепились позиции российских операторов, и кризис - это возможность для них. Если вакансия в офисных центрах будет заметно расти, то операторы гибких офисов смогут взять в управление свободные площади на более выгодных для себя условиях и заполнить пространства, выполнив мелкую нарезку и организуя гибкие рабочие места. Также в случае ухода западных сетей с рынка российские игроки смогут получить в управление их площадки в привлекательных локациях. Вполне возможно. Что в случае относительной стабилизации экономики мы увидим очередной виток активного роста игроков, который мы наблюдали после 2014 г.



Луиза Улановская, эксперт-консультант по развитию бизнеса, маркетингу и клиентскому опыту в недвижимости, преподаватель НИУ ВШЭ:

- События последних двух лет показали уязвимость практически любых бизнесов и компаний перед неожиданными факторами, а последние две недели, когда крупные российские и зарубежные компании были вынуждены аврально принимать тяжелые для бизнеса решения, только усугубили этот эффект. Но даже на самом негативном фоне можно заметить тенденции, которые зародились несколько лет назад, а сейчас активно воплощаются в жизнь. Например, бурный рост всех гибких решений формата «space as a service». В офисной недвижимости последние две недели показали, что небольшие компании и проектные команды будут увереннее себя чувствовать, не будучи связанными длинными договорами аренды и необходимостью больших вложений в обустройство офиса. Результатом становится стремительный рост спроса в коворкингах, причем как работающих с корпоративным сегментом, так и с частными лицами и предпринимателями. Этот тренд будет развиваться и в дальнейшем дифференцироваться.

В торговой недвижимости, влияние острой стадии кризиса на трафик и товарооборот управляющие компании торопятся хотя бы частично нивелировать привлечением временных арендаторов и гибких ретейлформатов на освобождающиеся площади. Идет работа

в направлении создания сервисных торговых площадей в уже отделанных помещениях. Кстати, в стрит-ретейле развития сервисных коворкингов в индустрии красоты и услуг идет уже давно. Даже в части такого нового и сложного формата коммерческой недвижимости как ЦОДы, спрос переходит от корпоративных запросов с отдельными объектами на создание так называемых со-location проектов, когда компания-оператор предоставляет компаниям отдельные стойки с полным набором сопутствующих услуг. Компания может более гибко планировать свое развитие и потребность в мощностях. Несомненно, последствия сегодняшних событий долгое время будут влиять на развитие коммерческой недвижимости, полностью трансформируются, а возможно и уйдут с рынка, многие привычные форматы. Но это открывает окно возможностей для развития новых решений.



Екатерина Ньюман, генеральный директор Q1 Group:

- Рынок строительных материаловв России столкнулся с новым вызовом -

гораздо более серьезным, чем во время пандемии. Два года назад тоже наблюдались перебои с поставками и рост цен на все позиции, но те тренды были кратковременными. Сейчас же с учетом максимальных ограничений на импорт товаров мы наблюдаем резкое удорожание себестоимости объектов, сдержать которое очень сложно, особенно для коммерческой недвижимости, где зависимость от импорта составляет 80%.

Ключевые подорожавшие позиции – это не только те, где присутствует иностранное сырье (здесь рост достигает нескольких раз), но и российские материалы. Древесина и металл подорожали в 2,5 раза, кирпич прибавил 63% в цене, выросла и стоимость арматуры. Среди материалов, используемых во внутренней отделке, заметно увеличилась стоимость электрики и осветительного оборудования (+40%).

Сейчас игроки стараются оперативно перестроиться и найти заменные позиции на российском или азиатском рынках. Сделать это рано или поздно получится, сложнее всего решить эти вопросы для объектов в стадии строительства. Также в условиях нестабильной экономики сложно прогнозировать выход новых объектов на рынок. Вероятнее всего, в ближайшие годы мы увидим период некоторого

затишья среди девелоперов офисной недвижимости, и все внимание рынка будет сосредоточено на текущем предложении. Как следствие, перспектива дефицита офисов поможет справиться с высоким уровнем вакансии, который можно прогнозировать в связи с уходом западных игроков.



Эдуард Тишко, директор, управляющий партнер компании LCM Consulting:

– Если говорить о торговой недвижимости, то сейчас возрастет спрос на антикризисный брокеридж. В условиях ухода с российского рынка западных брендов встает вопрос об их замене. Здесь мы прогнозируем приход компаний из Китая, Турции, Индии, Белоруссии и вообще из стран СНГ – уже сейчас LCM Consulting ведет переговоры с рядом операторов, таких как Koton, LC Waikiki, Mari, Mark Formelle и некоторыми другими на предмет сотрудничества и более активного развития на территории России.

В текущих условиях будут высвобождаться не только площади, занимаемые крупными операторами, но и более мелкие. Их, скорее всего, займут небольшие франчайзинговые проекты, которые будут активно развиваться в новой реальности. Также, по нашим прогнозам, новыми темпами будет развиваться и малое предпринимательство. Здесь мы вернемся на 10 лет назад, малый бизнес будет договариваться непосредственно с производителями, либо заниматься прямыми поставками с других рынков, в частности из ближнего зарубежья.

Кроме того, сложившаяся ситуация дает возможность развития российских сетевых операторов. К примеру, в fashion-сегменте это бренды Melon Fashion Group, Gloria Jeans, Zolla, ГК «Спортмастер», «ТВОЕ». Однако эти операторы пока не готовы к активному расширению из-за нарушения логистических цепочек, невозможности реализации поставок и ценовой неопределенности. Это обусловлено закрытием для российской логистики европейских портов. Ж/д перевозки, авиа- и автотранспорт пока не могут доставлять продукцию в рамках необходимых показателей для массовых открытий новых магазинов ввиду санкций и закрытия логистических коридоров.

Актуальной задачей может быть открытие новых производств в России и Белоруссии. В этом вопросе компании сталкиваются с недостатком материально-технической базы, оборудования и специалистов. Ведутся переговоры о производствах на уже имеющихся мощностях, однако все это процессы ресурсозатратные и, что самое главное, не быстрые. Однако российский ретейл готов развиваться, занимать освободившиеся ниши и нарастить долю рынка. Сейчас компании ищут пути решения транспортных и технических проблем, какое время это займет пока сказать сложно.

Кроме того, в текущей ситуации вырастет спрос на квалифицированное управление арендными отношениями. При этом будут востребованы услуги по представлению интересов, как арендодателей, так и арендаторов. В текущей ситуации, когда зарубежные сети уходят с рынка, неизбежно будут возникать правовые споры, судебные разбирательства, поэтому все стороны будут заинтересованы в разрешении конфликтных ситуаций с наименьшими потерями. Так как отрасль коммерческой недвижимости, еще не вполне оправившаяся от пандемии, вступает в новый кризис, вопросы пересмотра и оптимизации арендных отношений становятся одними из самых актуальных. Сделать это может только опытная управляющая компания, понимающая, какие механизмы в данной ситуации применимы для каждой из сторон.

Также, по нашим прогнозам, в отрасли упадет спрос на консалтинг, если к подобным услугам и будут прибегать, то только в привязке

Кстати

По данным источника «Интерфакса», средний запас прочности российских предприятий на имеющихся ресурсах, при условии прекращения вообще всех внешних закупок, на начало марта оценивался от 3 до 6 месяцев.



к брокериджу. Сейчас собственники не готовы к разработке новых концепций, девелоперы не будут вкладываться в новые проекты, создаваемые с нуля, так как окупаемость таких инвестиций сейчас сомнительна. Ресурсы участников рынка будут перенаправлены на те инструменты, которые показывают свою эффективность в краткосрочной перспективе, в частности на ротационный брокеридж. Консалтинг в рамках девелопмента с небольшими затратами на реализацию проектов остается актуальным.



Владимир Тихонов, партнер бюро Blank Architects:

Рынок коммерческой
 недвижимости, как и недвижимости

в целом, оказался в беспрецедентной ситуации, с которой прежде не сталкивался. Первые оценки, в которых сходятся все эксперты, говорят о том, что в ближайшем будущем после относительной стабилизации ситуации все сегменты могут столкнуться с оттоком спроса (как из-за внешних факторов, связанных с уходом значительной доли инвесторов, так и внутренних, напрямую связанных с общим падением уровня жизни). В связи с этим в первую очередь туманны перспективы новых объектов – тех, которые были только запланированы и строительство которых еще не началось.

Текущий кризис однозначно повлиял на планы девелоперов, связанные с пересмотром старых стратегий. Вероятнее всего, часть новых проектов будет отложена к запуску, а часть – пересмотрена с точки зрения экономики, выбора материалов, проектных решений. Удорожание строительных материалов неизбежно, полное импортозамещение потребует значительного времени, но так или иначе ситуация со временем стабилизируется. Сейчас все игроки находятся в поисках азиатских аналогов европейских материалов и комплектующих, а также обращают внимание на отечественных производителей. Своевременная смена вектора позволит девелоперам избежать рисков приостановки строящихся проектов.

Что касается форматов, то в целом наиболее жизнеспособным, как и прежде, останется формат многофункциональных комплексов. Проекты, где торговая, офисная, рекреационная составляющие сочетаются, позволяют диверсифицировать риски и обеспечить более стабильный пул арендаторов и трафик посетителей. Также не утратит важность наличие в объектах открытых благоустроенных общественных пространств: объекты коммерческой недвижимости продолжат оставаться частью городской среды, и важно сосредоточить внимание на ее комфорте – наличие собственного парка или благоустроенной рекреационной зоны может стать дополнительной точкой притяжения аудитории в объект



Сергей Кудрявцев, управляющий партнер Multispace:

- Мы столкнулись с беспрецедентной волатильностью рынка. Долгосрочные

договоры аренды в классических офисах и строительство офисов в Shell&Core под клиента сейчас кажется чем-то из мира далекого будущего или «оттепели» геополитической и экономической обстановок. В краткосрочной перспективе мы увидим замещение «ушедших» иностранных арендаторов на российские компании, в том числе на новых игроков, которые будут закрывать национальные задачи цифровизации в виду освобождения рынка. А сервисные офисы и их гибкие условия станут наиболее адаптивным решением для бизнеса, претерпевшего стратегические изменения и оптимизацию ФОТа.



Дмитрий Свешников, VK 01 Standard:

– Рынок FM- и PM-услуг вступает в новый период турбулентности, и можно

ожидать, что изменения будут более явными, чем в период пандемии, не исключена даже некоторая перестановка сил. Пока мы не можем прогнозировать на сколько вырастет и вырастет ли вообще вакансия в бизнес-центрах класса А. В нашем портфеле представлены офисы международных компаний в обслуживании, но на сегодняшний день они заняли выжидательную позицию относительно планов продолжения работы и не спешат отказываться от офисов. Бюджеты на обслуживание, которые сокращались в период пандемии, ждет очередной пересмотр. Собственники захотят экономить, но девальвация рубля и разрыв логистических цепочек уже привели к удорожанию всех расходных материалов и запчастей, необходимых для выполнения работ на объектах. Актуален и вопрос доступности необходимых материалов. Поэтому первоочередная задача УК сегодня - это обеспечение команды всеми необходимыми для работы.

Полагаю, что в текущем моменте особенно востребованными будут те команды, которые способны собственными силами выполнять более широкий спектр задач, чем предусмотрено контрактом. Сильная экспертиза технического персонала будет как никогда ранее создавать добавленную ценность для таких управляющих компаний.



Алена Кришевич, основатель компании по масштабированию бизнеса «Франшизорро» и международного

интеллектуального коворкинга для предпринимателей IBC:

- Считаю, что рынок коммерческой недвижимости сократится во всех сегментах, где компании могут максимально перейти «на удаленку»: В2В услуги, консалтинговые, ІТ компании, торговые оптовые компании и платформенные решения, частично товарные розничные компании – в их числе. Производства, услуги для населения, товары для населения (часть из них) потребуют площадей.

Офисный – только в сегменте VIP (инвестиционные, банковские услуги, недвижимость и пр.).

В торговом – сокращение площадей, не занятых товарами. Тренд – превращение магазинов в склады: это сокращает издержки и делает эффективным расходование площадей.

Складская недвижимость, ретейл (в том числе, e-commerce): рост за счёт превращения складов в розничные точки и точки выдачи товаров. Логистика: рост, но пока нет прогноза. Индустрия гостеприимства: рост отрасли за счёт внутреннего туризма, объединение и превращение в конгломераты – объединение коммерческой и жилой недвижимости, коливинги. Ресторанный бизнес: общий рост отрасли, расширение за счёт объединения ресторанов с коворкингами.

Сегмент же B2B и консалтинговые услуги вырастут за счёт того, что компании начнут искать способы минимизации расходов и обращаться к проверенным практикам, а также искать новых решений. В рынке услуг B2B и консалтинга вырастут те компании, кто создал технологии и имеет уникальные ноу-хау, построенные на аналитике последних кризисных периодов в экономике.

21 апреля 2022 г.

БАРВИХА LUXURY VILLAGE

Навстречу премии Категория «Зеленый кирпич»



Outlet Village Белая Дача

Outlet Village Белая Дача, находящийся под управлением международной девелоперской компании Hines, являющийся первым в России торговым комплексом формата аутлет и одним из крупнейших торговых комплексов под открытым небом в Европе, отметит в 2022 году 10-летний юбилей.

Outlet Village Белая Дача стал первым торговым комплексом в России, получившим в 2018 году оценку «Отлично» в двух категориях – Asset и Building Management – в рамках международной сертификации BREEAM In-Use International и в 2022 году пройдет вторую сертификацию.

Во всех аутлетах, находящихся под управлением Hines в России, внедрена уникальная система снеготаяния: в зимний сезон пешеходные зоны обогреваются, а вода, полученная от таяния снега, собирается и очищается там же, на территории. При этом в целях уменьшения потребления энергоресурсов применяется разработка компании Hines, позволяющая в автоматическом режиме регулировать мощность системы снеготаяния в соответствии с прогнозом погоды.

Все помещения на территории аутлета оборудованы инфракрасными датчиками подачи воды, а в офисах дооборудованы ограничителями протока, используются стиральные и посудомоечные машины с высоким классом энергоэффективности. Также все помещения оснащены специальными счетчиками тепло- и водопотребления Multical, которые в том числе сигнализируют о протечках.

На ежедневной основе команды управления аутлетами стремятся сократить потребление энергоресурсов: электричества, воды, отходов, вывозимых на вторичную переработку.

Все объекты недвижимости Hines реализуют собственную программу среди арендаторов – HinesGoGreen для повышения их экологичности.

Это своего рода внутренняя сертификация Hines, где арендаторам, участвовавшим в программе обучения и достигшим соответствия критериям, ставят знак Hines-GoGreen, присваивают определенный статус. В то же время арендаторы с большим энтузиазмом относятся к этой «сертификации» и гордятся ее результатами.

В Outlet Village Белая Дача обустроены рекреационные и лаунж-зоны для посетителей, оснащенные фонтанами и комфортабельными шезлонгами, зелеными насаждениями как на территории комплексов, так и вокруг него.

Особое внимание в торговых комплексах Hines уделяется доступной среде: помимо специальных парковочных мест, традиционных пандусов и лифтов, все туалетные комнаты оборудованы для гостей на инвалидных колясках, а также оснащены системой стробоскопической сигнализации. Во время эвакуации начинают мигать специальные огни, чтобы люди с нарушениями слуха могли распознать тревожный знак.

ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ

















СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ НАГРАД

EXPANDING YOUF HORIZONS PAGELLIAPS REPORT TO PROBLEM TO THE PROBLE

Навстречу премии Категория «Зеленый кирпич»



МЕГА Белая Дача

История МЕГИ Белая Дача началась более 15 лет назад. На данный момент комплекс является одним из крупнейших в Европе, с посещаемостью более 20 млн человек ежегодно, его площадь составляет более 300 тыс. кв м.

У МЕГИ Белая Дача уникальная концепция «места, где дышится легко» - острова зелени в индустриальном районе Московского региона, в связи с этим в проектных решениях и при разработке customer journey учитываются принципы устойчивого развития. В 2021 году Ingka Investments, инвестиционное подразделение Группы компаний Ingka, приобрела 49% акций 8 солнечных электростанций на юго-западе России. В результате этой сделки МЕГА Белая Дача получила IRECсертификат на погашение электроэнергии в объеме всего потребления за 2021 финансовый год (64 400 МВтч).

Для снижения объема энергопотребления в здании установлены энергоэффективное освещение и датчики присутствия, на парковке - 6 солнечных модулей мощностью 2,4 кВт, которые обеспечивают энергией подсветку витрин и баннеров. На постоянной основе внедрен раздельный сбор операционных отходов

и установлена специальная вспомогательная техника для работы с отходами, что позволяет собирать и сдавать на переработку некоторые фракции. В 2021 году в МЕГЕ Белая Дача проходила акция «Лето без пластика», в ходе которой было собрано более 3 тонн пластиковых отходов. Также в МЕГЕ Белая Дача реализован уникальный проект для Московской области - энергонезависимая переговорная комната. Здесь все энергопитание организовано от солнечной батареи, а в дневное время за освещение отвечают световые датчики, которые комбинируют естественное и искусственное освещение в зависимости от ситуации на улице. Для создания внутреннего интерьера в переговорной комнате использован натуральный стабилизированный лесной мох, вся мебель бренда ИКЕА изготовлена из переработанных материалов и материалов, которые впоследствии можно сдать на переработку.

В 2021 году в МЕГЕ Белая Дача стартовала вторая фаза коммерческого обновления, в результате которой будет проведена модернизация интерьеров галерей, внешних фасадов, сервисных зон и пространств для отдыха. Проект также включает в себя новый фасад с интегрированными медиа-экранами и интерактивной иллюминацией в темное время суток. Инвестиции составят 3,2 млрд рублей. Этот этап станет органичным продолжением изменений, которые произошли в МЕГЕ за последние три года. Особенностью реконструкции является проведение работ без остановки деятельности торгового центра. Такой подход предполагает тщательное планирование всех вмешательств с тем, чтобы минимизировать дискомфорт для посетителей.

МЕГА Белая Дача имеет сертификаты BREEAM и IREC, проводятся аудиты по подсчету углеродного следа, продвигаются ценности цикличного и совместного потребления среди арендаторов и гостей МЕГИ. Таким образом, здоровый и экологичный образ жизни становится привлекательным и доступным для как можно большего количества людей.

Й κ М н М



CBRE





















21 апреля 2022 г.

БАРВИХА LUXURY VILLAGE

Навстречу премии Категория «Зеленый кирпич»



Деловой центр «СИТИДЕЛ»

ДЦ «СИТИДЕЛ» был сдан в эксплуатацию в 2009 году и представляет собой крупнейший офисный комплекс класса «А» на Садовом кольце в центральном бизнесрайоне Москвы, в непосредственной близости от Курского вокзала, станций метро «Курская», «Чкаловская» и «Красные Ворота». Общая площадь Делового центра составляет 63 500 кв. м, арендуемая площадь – 54 310 кв. м. Офисные помещения расположены со 2-го по 12-й этажи.

Управляющими объектом было принято решение привести здание в соответствие с экологическим стандартом ВREEAM и создать новые интерьеры общественных зон, а также благоустроить близлежащую территорию Делового центра.

В конце 2017 года в «СИТИДЕЛЕ» были проведены работы по переоборудованию и реновации общественных зон объекта, которые преобразовали Деловой центр в современное и экологичное бизнес-пространство. А в 2018 году проведены работы по благоустройству прилегающей территории в комфортную и безопасную среду для пребывания сотрудников и посетителей «СИТИДЕЛА», отвечающие требованиям офисных центров класса «А».

Общественные пространства в ДЦ «СИТИДЕЛ» выполнены в современной стилистике с использованием высококачественных материалов. Сочетание глянцевого камня монохромных оттенков с яркой зеленью задает деловой и энергичный тон.

В основе концепции лежал простой геометрический рисунок, который впоследствии трансформировался в объемные выступающие кубы на стенах центрального лобби, придающие пространству динамику. Черно-белый минималистический интерьер дополнен специально разработанной для данного проекта графикой, автором которой стал художник-шрифтовик Юрий Гордон. Графика на стенах в общественных зонах Делового центра показывает историю места расположения «СИТИДЕЛ» – это уникальная «Литературная карта Москвы», расположенная в пределах Садового кольца исторической ремесленной слободы, а также схема Кремля и карты памятных мест в окрестностях Делового центра.

В рамках благоустройства территории «СИТИДЕЛ» улучшились его характеристики за счет применения качественных современных технологий. Территория оформлена в минималистичном стиле, подчеркивающим статусность объекта, чего трудно было бы достичь, наполняя территорию множеством объектов и излишним дизайном. Близлежащий сквер работает на контрасте с благоустройством внутреннего дворика Делового центра и выполняет рекреационную функцию —уютного места для неформальных встреч и отдыха на открытом воздухе.

Изменения в облике делового центра «СИТИДЕЛ» позволили «вдохнуть» новую жизнь в объект, в результате чего «СИТИДЕЛ» стал «новым домом» для российских и международных компаний, которые разделяют современные ценности и по достоинству оценили интересы и нестандартные архитектурные решения.

ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ

















СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ НАГРАД

EXPANDING YOUR HORIZONS PACELLIAPS CBOM

Навстречу премии Категория «Зеленый кирпич»



Складское здание 4AB в индустриальном парке «Южные врата»

4AB – складское здание площадью 48 300 кв. м, часть масштабного проекта компании Radius Group – индустриального парка «Южные Врата», крупнейшего «зеленого» складского комплекса России.

Здание 4АВ является уникальным в парке. Помимо классических параметров складского здания класса А+ (шаг колонн 12х24м, нагрузка на пол складских помещений – 7 т/кв. м, спринклерная система пожаротушения – ESFR-25, система освещения на базе светодиодных LED-светильников), одна из стен здания дополнена ленточным остеклением. Помимо эстетического восприятия, данное решение позволяет сократить потребление искусственного освещения, складские работники имеют возможность вида из окон, что дает дополнительный комфорт при выполнении операций, есть возможность перефокусировать взгляд, создает благоприятную среду, позволяющую ощутить сопричастность с остальным миром, а также избежать глазных болезней.

Для комфортного и безопасного труда также предусмотрены следующие меры:

- регулярная проверка и наладка основных систем здания;
- мониторинг и управление температурой в здании в летние и зимние месяцы;
- проверки и дезинфекция (при необходимости) систем отопления, вентиляции и кондиционирования;
- хранение возможных загрязняющих веществ, таких как, например, реагенты для клининга, в специально отведенном для этого кладовом помещении;
- обновление руководств по эксплуатации систем;
- ознакомление арендаторов с политикой компании по применению мер по экономии воды, электроэнергии и обращению с отходами.

Большое внимание уделяется экономии энергоресурсов и эффективному использованию воды.

Повышение энергоэффективности достигается за счет использовании энергоэффективного освещения как внутри, так и снаружи здания, а также благодаря измерению и мониторингу энергопотребления по различным видам использования, таким как отопление, горячее водоснабжение, освещение, вентиляция, кондиционирование.

Для экономного использования воды в здании установлены системы автоматического отключения воды в санузлах, тем самым снижая риски неконтролируемых утечек воды, в санузлах установлены водоэффективное оборудование, ограничители расхода воды и фильтры.

Здание 4AB, как и все остальные здания в индустриальном парке «Южные Врата», сертифицировано по стандарту BREEAM, объекту присвоена оценка Very Good 58,6%.

Также в 2015 году здание отмечено профессиональным жюри московской премии CRE Awards как Здание года в категории «Индустриальная недвижимость».

КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



CBRE























\ MIPIM 2022

Creating the future built environment together

15-18 March 2022

PALAIS DES FESTIVALS, CANNES

In a context where real estate must reinvent itself to embody our futures cities, we believe we can join our forces and make a difference with a positive contribution to the urban change.

Join us in Cannes to drive the change in the real estate industry.



Register now on www.mipim.com or contact our sales team mipim@rxglobal.com



Интервью



Марина ХАРИТОНОВА,

генеральный директор ГК ACCENT

Беседовал Михаил Аносов Фото: ACCENT, личный архив М. Харитоновой.

«На рынке капитала недвижимость всегда будет востребованной»

Собираясь на интервью с Мариной Харитоновой, генеральным директором Accent Capital, я думал о том, что прогнозы развития рынка коммерческой недвижимости сейчас практически невозможны, ведь контуры будущего мира, в котором нам предстоит жить, пока едва видны.

Целью нашей встречи стал откровенный разговор о том, с чем придется столкнуться инвесторам и рантье на рынке коммерческой недвижимости, о возможной помощи государства, о том, как управлять активами и взаимодействовать с арендаторами в период высокой неопределенности.

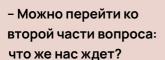
Поговорили и о том, кто займет место ряда иностранных игроков, которые приостановили деятельность в России. Что делать бизнесу в отсутствие иностранного инвестирования и будет ли Россия изолирована от глобальных процессов?

- Марина, я бы хотел сегодня задать два направления разговора относительно текущей ситуации. Первое - это действующие инвестконтракты, что будет с ними? И второе - что, собственно, делать? Извечный русский вопрос. Я так понимаю, что действующие инвестконтракты вдруг оказались в подвешенном состоянии. Или нет?

- На мой взгляд, мудрым шагом было бы сейчас поставить инвестиционные решения «на стоп», пока не закончилась острая фаза, в которой нет определенности, понимания того, как долго она продлится, и в каком мире мы окажемся после ее окончания.

Мы действительно сейчас пересчитываем свои модели, с которыми хотели бы войти в проекты. Ставка проектного финансирования выросла с 12–13% в феврале до 27% в марте.

Другое дело, если мы говорим об уже заключенных контрактах. Для того, чтобы их не выполнять нет правовой основы, поскольку никакого специального режима пока не вводилось. Поэтому те контракты, которые на данный момент подписаны, будут исполняться. И тут возникает другой вопрос, насколько контрагенты, будут готовы и способны выполнять свои обязательства.



- Если говорить про коммерческую недвижимость, то однозначный ответ дать сложно, даже при том опыте в инвестировании, управлении и строительстве, который накоплен нашей компанией. Делать прогнозы в острой фазе неопределенности – неблагодарное занятие.

Пока мы можем только оценивать ситуацию, наблюдая за различными событиями и действиями со стороны государства и участников рынка. Собираем статистику, анализируем указы и постановления, которые необходимо исполнять.

Очевидно, что на рынке капитала недвижимость останется востребованной. При этом сам рынок некоторое время будет находиться в поиске нового баланса риска и доходности

- И все-таки, не вдаваясь в подробности, широкими мазками можем нарисовать картину того, как происходящее влияет на рынок недвижимости?

- Здесь необходимо рассматривать три аспекта: рынок недвижимости, рынок капитала и макроэкономику.

На рынок капитала сегодняшняя ситуация повлияла в первую очередь. Резкое повышение ставки рефинансирования влечет за собой повышение ставок по любому виду фондирования, будь то долговое или долевое.

Мгновенно изменилась стоимость долгового финансирования – в первую очередь это отразилось на компаниях, которые имели в своем портфеле кредиты с плавающей ставкой. 28 февраля повысилась ключевая ставка – в тот же день обязательства по процентам, которые должен исполнять заемщик выросли более чем в 2 раза.

Что касается долевого финансирования, ставки здесь также повышаются, ведь повышаются риски и, соответственно, растут требования к доходности у инвесторов. Они не готовы инвестировать по ставке ниже, чем «безрисковая». Это стандартная логика, поэтому стоимость долевого капитала растет.

- Она растет в той же пропорции, как ключевая ставка?

- Ожидаемая или таргет-ставка инвесторов всегда состоит из нескольких элементов. Так называемая безрисковая ставка, то есть ставка с минимальным риском, к примеру, в государственных облигациях. Затем добавляется премия за риск, ее размер зависит от выбранного инструмента. Те инвестконтракты, которые сейчас по сути уже подписаны, нужно исполнять, от них не откажешься. Новые контракты не обеспечивают возросшей ожидаемой доходности не только в силу высокой неопределенности. Доходность, которую приносила недвижимость в рамках последних проектов, – на уровне 25%. Премия в размере 5% за сегодняшний риск слишком мала, поэтому инвесторы будут выжидать дальнейшего развития событий.





Если использовать классический подход, то это валюта, золото/драгметаллы и недвижимость. Однако особенность текущей ситуации в том, что классические инструменты девальвировали свое значение защитных активов. Пока остается неопределенным регулирование валютного рынка, Московская биржа закрыта.

При этом недвижимость будет существовать всегда, ее основные факторы, как защитного актива, по-прежнему сохраняются – инертность к рыночным изменениям и способность отыгрывать инфляцию, все важные контракты в недвижимости заключаются с учетом этого показателя. Очевидно, что на рынке капитала недвижимость останется востребованной. При этом сам рынок некоторое время будет находиться в поиске нового баланса риска и доходности.

- То есть при всей своей репутации «тихой гавани» рынок недвижимости тоже ждут турбулентные времена?

- Пережить трудности придется. Но при этом важно найти баланс спроса и предложения, который отразится на двух основных показателях - вакансия и ставка аренды. Судя по всему, спрос будет снижаться, исходя из решений тех компаний, которые собираются приостанавливать свою деятельность в России. Сворачивание проектов развития также влияет на спрос. Некоторые зарубежные компании заявили о прекращении любых инвестиционных контрактов и реализации планов по развитию на территории России. Это означает, что для них не будут строиться новые склады, не будет потребности в новых торговых площадях. Многое зависит от того, как долго они будут отсутствовать на нашем рынке. Если обратиться к предложению, оно также будет ограничено нарушением цепочки поставок, растущей инфляцией и, как следствие, ростом стоимости строительства.

Справка

Марина Харитонова является профессионалом в сфере финансов и недвижимости с многолетним опытом. Она занимает должность генерального директора Accent Capital с ноября 2021 года. Основной

задачей Марины является реализация новой стратегии развития компании. В рамках данной стратегии Accent Capital реализует инвестиционные проекты с привлечением соинвесторов, развивает институт коллективного инвестирования в коммерческую недвижимость, осуществляет управление недвижимостью полного цикла, а также проекты комплексного развития территорий.

С 2020 года госпожа Харитонова занимала пост финансового директора Accent Capital. В ее обязанности входили стратегическое управление финансами компании, контроль за эффективным использованием денежных средств, налоговое планирование, планирование и отчетность группы компаний и активов под управлением и многое другое. Марина Харитонова обладает степенью магистра учета и аудита, а также степенью МВА Московской международной школы бизнеса.

Марина Харитонова замужем, воспитывает дочь. Среди увлечений – большой теннис.



о том, что место западных брендов с радостью займут компании из Турции, из Китая...
Но, насколько я помню, подобные разговоры ввиду снижения покупательной способности россиян ведутся уже давно. То есть в данном случае мы можем говорить (как про пандемию) о том, что нынешняя ситуация подстегнула давно назревший процесс, или это все-таки совсем другая история?

- К сожалению, ни один кризис не является точной копией предыдущего. Всегда приходится искать новые решения, адаптированные к текущей ситуации.

По данным консенсус-прогноза ЦБ РФ доходы населения продолжат падение. Эксперты говорят о том, что инфляция будет на уровне 20+, а рост номинального дохода – 9,5%. Состав брендов в нашей потребительской корзины изменится. При этом к российским рантье уже сейчас стучатся в двери китайские, турецкие, индийские производители. Активно развиваются и российские бренды.

В портфеле Accent Capital есть торговый центр «Сокольники», в нем проведены ребрендинг и реконцепция, мы заменили 80% арендаторов. Теперь это современный community-центр, где 90% арендаторов – российские бренды. Компании, которые имеют иностранный капитал занимают всего 3% площади и 2% выручки. При этом 20% наших арендаторов имеют в ассортименте преобладающую долю товаров, производимых в Европе и США, которые нужно заместить в ближайшее время. Очевидно, что быстро сделать это не получится, магазинам придется полностью менять логистику, подрядчиков. В какой-то момент мы можем увидеть увеличение вакантных площадей.

Контроль финансовой устойчивости позволяет сформировать и поддерживать качественный пул арендаторов и вместе с ним стабильный денежный поток

Подведем промежуточный итог. Инвесторы ждут баланса между надежностью и доходностью, компании ищут поставщиков, логисты ждут новые контракты... Ваша задача как инвестиционной компании сейчас какова?

- Исходя из того, что наша основная задача сохранить инвестиционную стоимость и финансовую устойчивость наших активов, мы перешли в режим антикризисного управления, каждый день анализируем состояние наших арендаторов. Зная особенности каждого из них, мы создали собственный стресс-сценарий, условно разделив арендаторов по наличию иностранного капитала, закредитованности, финансовой устойчивости и количеству активов в России, ведь чем больше активов, тем сложнее будет уйти.

Три направления в решении задач прогнозирования и контроля, на мой взгляд, наиболее полезны в период кризиса:

- мониторинг деятельности арендаторов;
- создание стресс-сценариев;
- оперативное управление.

Контроль финансовой устойчивости позволяет сформировать и поддерживать качественный пул арендаторов и вместе с ним стабильный денежный поток от сдачи помещений, строить долгосрочные прогнозы развития бизнеса.

На основании ежедневно меняющейся информации мы создаем контрольно-прогнозный документ «Факт-прогноз» – некий гибрид платежного календаря и бюджета, он включает фактические данные по денежным потокам (выручка-расход), а также учитывает корректировку наших планов в соответствии с поступающей информацией и разработанными стресссценариями развития событий.

Если ранее мы обновляли данные в платежных календарях один раз в квартал в силу длинного операционного цикла, то сейчас делаем этот анализ еженедельно, что дает нам возможность управлять риском ликвидности и предупреждать кассовые разрывы в период неопределенности.

В данный момент в активах под нашим управлением рост дебиторской задолженности не зафиксирован. Несмотря на полнейшую турбулентность, мы продолжаем искать новые рыночные возможности.

- Ждете ли вы какой-то помощи от государства?

- До 70% объектов коммерческой недвижимости в России строятся с привлечением долга. Ставка по кредиту привязывается к ключевой ставке ЦБ РФ, обычно она формируется по формуле – ключевая ставка плюс маржа банка, которая составляет от 2 до 5%. Самой приемлемой мерой поддержки владельцев коммерческой недвижимости со стороны государства было бы фиксирование процентной ставки по кредиту на докризисном уровне либо субсидирование возникшей разницы.

Реструктуризация не представляется в этой ситуации позитивным вариантом, так как это означает пролонгацию кредита для заемщика и уменьшение прибыли. Сюда же можно добавить проблемы с кредитной историей, которая может негативно сказаться в дальнейшем на бизнесе владельцев коммерческой недвижимости. При этом для некоторых из них реструктуризация может оказаться спасительной мерой в краткосрочном периоде, поскольку поможет пережить период высокой ставки.

Существенной мерой поддержки может стать амнистия или отсрочка по уплате налоговых платежей.

Многие арендодатели сейчас стремятся заключать договоры на условиях процента с товарооборота. Это означает, что рантье полностью погружен в их бизнес



- Сейчас можно говорить о том, что какие-то сектора коммерческой недвижимости остаются, скажем так, более-менее устойчивыми?

- Accent Capital работает в трех секторах недвижимости – торговом, офисном, складском. Последний пришел к сегодняшнему дню с нулевой вакансией, ростом ставок, активностью на девелоперском рынке. Возникает вопрос, что будет с вакансией и, соответственно, ставками завтра? Это основные показатели, которые обеспечивают устойчивость объекта. Мы видим, что потребительский спрос, скорее всего, будет снижаться.

Эффективность бизнеса арендаторов также может упасть. Некоторые будут уходить, и это освободит определенное количество площадей.

Ожидается ли дальнейший рост? Это большой вопрос! Рынок будет искать баланс между меняющимся спросом и предложением, появлением игроков, готовых строить новые объекты, и степенью изменений макроэкономических показателей – товарооборота и потребительской способности. Ответ зависит от того, как долго игроки будут пребывать в неизвестности, какие решения будут приняты.

- Офисы?

- В прошлом году офисный сектор был востребован, особенно в больших лотах, из-за отложенного спроса в период пандемии и активного развития определенных отраслей экономики. Хорошо развивались торговые сети, ІТ-компании - одни из главных арендаторов офисных площадей, поэтому сейчас надо смотреть, как отразится сложившаяся ситуация на этих отраслях.

Можно отметить, что на офисный сектор повлиял нерыночный фактор – застройщики жилья начали строить бизнес-центры в погоне за льготами по ВРИ. Они считают экономику проекта с учетом этой льготы, при этом для девелоперов офисной недвижимости важны такие показатели, как спрос, предложение, поглощение. Пока влияние этого фактора сложно оценить.



- Сложно поверить в скорые «похороны», поскольку коронакризис глобально перестроил ритейл. Торговый центр - это больше не набор магазинов, здесь большую долю занимают рестораны, мастер-классы, развлечения. Пока жива потребность в качественном досуге, живом общении, сообществах, будут живы и торговые центры.

Многие арендодатели сейчас стремятся заключать договоры на условиях процента с товарооборота. Это означает, что рантье полностью погружен в их бизнес – между успехом арендатора и рантье можно поставить знак равенства.

- Как Вы считаете, будет ли Россия изолирована от глобальной экономики?

Сценарий, подразумевающий, что мы будем вырваны из глобальной экономики маловероятен. Россия – один из основных мировых поставщиков энергоносителей и драгоценных металлов, поэтому валютный обмен в той или иной мере у нас будет.

В течении последних лет рынок коллективных инвестиций в России развивался очень бурно. Согласно данным ЦБ РФ, с 2018 по 2021 годы коллективные инвестиции в рыночные ЗПИФы недвижимости для неквалифицированных инвесторов выросли в три раза на 26,4 млрд рублей - с 13,2 млрд в 2018 году до 39,6 млрд в 2021 году. Рост инвестиций в коммерческую недвижимость основан на повышении финансовой грамотности россиян и на интересе к недвижимости, как к защитному активу. Я считаю, что инвестиции в коммерческую недвижимость продолжат развитие после некоторого периода стабилизации. cRe

Существенной мерой поддержки может стать амнистия или отсрочка по уплате на логовых платежей





12.04

ЕЖЕГОДНАЯ ВСТРЕЧА ПРОФЕССИОНАЛОВ РЫНКА СКЛАДСКОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ **НЕДВИЖИМОСТИ**



OUR MARKET IS OUR STRENGTH!

НАШ РЫНОК - НАША СИЛА!



Подписывайтесь на наш Telegram канал @CRERussia













ОРГАНИЗАТОР



при поддержке





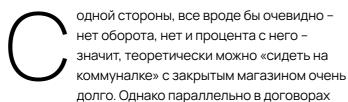




Выходное пособие

Разъясняем юридические нюансы нежданного ухода брендов

С 24 февраля с российского рынка ушли или приостановили деятельность ряд иностранных игроков, а также компании, аффилированные с иностранным бизнесом. Реальное положение и развитие ситуации де-юре и де-факто непонятны пока никому: магазины и офисы приостановивших работу компаний закрылись и пока работать не будут, при этом многие из них были якорными арендаторами с уникальными условиями (минимальной или отсутствующей фиксированной арендной ставкой и процентом с оборота или только процентом с оборота и т.д.). О возможных сценариях и решениях – ведущие российские юристы.



моллов есть и запрет на «темные», неработающие объекты с несколькими страницами санкций – другое дело, что все они прописывались совсем для других рыночных реалий.



Виталий Можаровский,

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

- Важно понимать, что эти громкие заявления об уходе имеют ярко выраженный политический контекст, то есть решения вызваны отнюдь не экономическими причинами. В этом контексте уход производителя какого-то товара с рынка не обязательно означает, что товар станет недоступен. Увеличится число торговых посредников: да, вырастет цена, конечно, не будет гарантии производителя – возможно (но может быть гарантия продавца). Но товар по-прежнему может быть доступен на рынке. Просто, если сейчас производитель продает свой товар напрямую, то в будущем он может предпочесть продавать его через местного дистрибьютора. Если так не получится, то этот товар может попадать в Россию через неофициальных импортеров. Другими словами: труба пониже, дым пожиже. Вспомните, как еще совсем недавно иностранные производители вместе с ФАС РФ яростно боролись с «серым импортом» или вспомните ситуацию, в которую попала Toyota несколько лет назад, когда журналисты, работающие в «горячих точках», стали задавать ей неудобные вопросы о том, откуда у сомалийских, йеменских и т.д. мятежников целые колонны одинаковых

белых пикапов Toyota в очень хорошем состоянии.

Влияние обстоятельств непреодолимой силы всегда оценивается в каждом отдельном случае с учетом конкретных обстоятельств ситуации. Если арендатор закрыл свою торговую точку из-за решения «материнской» компании, которое, в свою очередь, было вызвано политическими мотивами, то и арендодатель, и российский суд едва ли согласятся с тем, что закрытие торговой точки по таким причинам - это обстоятельство непреодолимой силы. Разрыв логистических цепочек, дефицит товаров, обвал рубля, ситуация неопределенности и многое другое с правовой точки зрения являются всего лишь обычным коммерческим риском. С практической же точки зрения, как и в случае с первыми волнами пандемии, собственникам и арендаторам надо как-то договариваться и искать компромисс.



Антон Алексеев, советник практики недвижимости

советник практики недвижимости и строительства Адвокатского бюро ЕПАМ:

- Возникшая ситуация поднимает «старые» вопросы о порядке применения двух ключевых институтов: во-первых, правил о прекращении или изменении договора в связи с существенным изменением обстоятельств;

Кстати

Правительство РФ разработало три варианта взаимоотношений с иностранными компаниями, акционеры которых принимают решение уйти с российского рынка.



- 1. Компания продолжает полноценную работу в России, обеспечивает в полном объеме поставку сырья, материалов для производственного процесса и выполняет обязательства перед сотрудниками.
- 2. Иностранные акционеры передают свою долю под управление российских партнеров, впоследствии они смогут вернуться на российский рынок. По словам Белоусова, некоторые инвесторы уже воспользовались таким вариантом.
- 3. Компания прекращает работу в России, закрывает производство и увольняет сотрудников. Российские власти расценивают этот вариант как «умышленное банкротство» и будут вмешиваться через процедуру ускоренного банкротства, чтобы сохранить занятость.

Кстати

Французская Compagnie
Generale des Etablissements
Michelin, один из ведущих
мировых производителей автомобильных
шин, приостановила поставки в Россию
и локальное производство шин на
подмосковном заводе в Давыдово.

во-вторых, о форс-мажоре как основании освобождения от ответственности за неисполнение обязательства, а в отдельных случаях и как основание для его прекращения. Эти некогда «спящие» нормы уже получили второе дыхание в пандемию. Например, рынок усвоил, что форс-мажор должен быть установлен с учетом конкретных обстоятельств и не может быть универсальным для всех категорий арендаторов. Аналогичным образом, в конце 2021 года в ожидаемом всеми итоговом определении по делу ТД «Перекресток» Верховный Суд высказался против расторжения договора в связи со снижением потока покупателей и выручки из-за антиковидных мер. Можно предположить, что и в новых условиях нельзя будет с одной меркой подходить ко всем договорам. Другое дело, что масштаб возникших у арендаторов проблем, возможно, либо заставит суды пересмотреть свою позицию на «кризис» как изменившиеся обстоятельства / форс-мажор, либо послужит поводом для вмешательства законодателя.

Примечательно, что новые антикризисные меры, во всяком случае, пока, обходят стороной арендный вопрос. Причиной может быть нежелание регулировать эту деликатную тему грубыми законодательными методами. Вмешательство в эту сферу в 2020 году вызвало большое недовольство и арендодателей, и арендаторов. С другой стороны, если сохранять прежний подход в отношении, например, арендных ставок, выраженных в валюте, – значит поставить ряд компаний под угрозу банкротства.



Юрий Аксенов, партнер Orchards:

- Те компании, которые предпочли пока приостановить свою деятельность,

внимательно следят за ситуацией и ищут ответы на два вопроса: насколько затянется сама активная фаза конфликта и будет ли нарастать экономическое и санкционное давление. При отсутствии признаков стабилизации значительная часть из тех, кто еще остался, все же вынуждены будут уйти – во многом из-за давления на их головные офисы за рубежом. В таком случае, их российские бизнес-партнеры окажутся перед выбором: либо разойтись по-хорошему в надежде сохранить отношения и восстановить сотрудничество в обозримой перспективе, либо «сжечь мосты», занять агрессивную позицию и предъявить максимальные требования о штрафах и возмещении убытков.

Высокая вероятность второго «агрессивного» варианта обусловлена не только пессимизмом по поводу перспектив российской экономики в ближайшие годы, но и соображениями юридического характера. Во-первых, во многих случаях решение об уходе с рынка принимается по «общественно-политическим мотивам», которые вряд ли будут рассматриваться судами как форс-мажор, исключающий ответственность за неисполнение обязательств. Во-вторых, с учетом резко негативного отношения исполнительной и законодательной власти России к уходящим компаниям вряд ли стоит ожидать какого-либо снисхождения к ним со стороны власти судебной и на примере конкретных решений уже сейчас можно видеть проявления «судебного протекционизма».

На сегодняшний день практика еще не выработала четких ориентиров по поводу того, какие актуальные события можно квалифицировать как форсмажор, а какие нет. Безусловно, что персональные и секторальные санкции и разного рода эмбарго, вводимые на основании решений органов власти, напрямую относятся к обстоятельствам непреодолимой силы. Но в ситуациях, когда невозможность исполнения обязательства вызвана бизнес-решениями головного офиса за границей или третьих лиц (например, перевозчиков, отказывающихся принимать и доставлять грузы в Россию), все не так очевидно. Кроме того, в подавляющем большинстве контрактов содержится

условие о необходимости подтверждения форс-мажора официальным документом, например сертификатом Торгово-промышленной палаты. В текущей ситуации у российских компаний возникают объективные сложности в получении таких документов за пределами страны, а ТПП РФ признает форс-мажором только «ограничительные или иные специальные меры, которые принимаются руководством государств». Подобная неопределенность очень скоро приведет к росту числа судебных споров, и все компании, которые не могут исполнять свои обязательства в обычном режиме, должны очень внимательно отнестись к сбору документов, подтверждающих причинноследственную связь между происходящими событиями и ненадлежащим исполнением договоров.



- Закрытие торговых точек не дает арендатору права уйти, в противном случае он рискует штрафами и, в конечном счете, может дойти до банкротства. Для того, чтобы расторгнуть или изменить договор арендатору необходимы определенные основания. Например, он может сослаться на существенное изменение обстоятельств. В текущей ситуации это более чем оправданно, однако в подавляющем большинстве качественных договоров возможность ссылаться на такие изменения прямо исключается.

Другой возможностью для арендатора является невозможность исполнения договора в связи с санкциями, в том случае, если санкции прямо запрещают ему ведение торговой деятельности, либо запрещают осуществление платежей в пользу арендодателя (если арендодатель включен в список блокирующих санкций).

Возникновение обстоятельств непреодолимой силы (форс-мажор) само по себе не является основанием для прекращения договора. Арендатор может быть освобожден от уплаты неустоек, если докажет, что не мог выполнять платежи, но сам договор сохранит свое действие и обязанность по внесению арендных платежей и ведению торговой деятельности сохранится.



- Если говорить об общей температуре по больнице и не учитывать возможные уникальные условия договоров аренды, то стремительное закрытие бизнеса в России - выбор каждого иностранного субъекта в отсутствие каких-либо обстоятельств, делающими невозможными аренду площадки под конкретные цели. Отдельно стоит отметить, что даже по докризисному законодательству не относились к форс-мажору как нарушение обязанностей со стороны контрагентов должника, так и отсутствие на рынке нужных для исполнения товаров (п. 3 ст. 401 ГК РФ). То есть отсутствие у магазина товаров для торговли, равно как и отсутствие покупательского спроса, как форс-мажор толковаться не будет. Даже если в будущем появится разъяснение регулятора о том, что ситуация может подпадать под понятие форс-мажора, то скорее всего будет применима сложившаяся в пандемию позиция ВС РФ о том, что вопрос возможности освобождения от ответственности за неисполнение обязательства будет разрешаться судом с учетом фактических обстоятельств каждого конкретного дела. А пока де-юре при фактическом закрытии иностранной компанией своей торговой или иной площадки в России следует говорить не о форс-мажоре, а об одностороннем отказе арендатора от договора, который возможен при соблюдении содержащихся в договоре условий, в том числе условий об уведомлении арендодателя об отказе от договора за определенный срок и возможных штрафных санкциях.

При этом уже сейчас многие крупные арендодатели фиксируют отсутствие каких-либо юридически оформленных волеизъявлений арендаторов на отказ от договоров аренды. То есть по сути площадки пока закрылись временно и нельзя исключать их возвращения. Заявления ряда крупных иностранных компаний о сохранении обычного режима работы и заработной платы для трудовых коллективов на ближайшие 3 месяца также позволяет рассматривать сценарий их

Более **300**



иностранных компаний приостановили деятельность или ушли из России, по данным на начало марта

скорого возвращения как достаточно вероятный. Нужно учитывать также, что некоторые иностранные ритейлеры (например, IKEA) не арендуют, а имеют в собственности большинство из своих торговых площадок. Для них внесенный Правительством РФ законопроект о внешней администрации по управлению организацией, а также необходимость получения разрешения на совершение сделок купли-продажи объектов недвижимости с участием «недружественных» иностранных лиц – делают объекты недвижимости существенным якорем при принятии решения о продолжении или непродолжении бизнеса в России.

Большинство ТЦ в своих правилах, соблюдение которых предписано договорами аренды, содержит необходимость получения арендатором разрешения от арендодателя на закрытие магазина, точки общепита в часы работы ТЦ. Некоторые договоры аренды предусматривают существенные штрафы за нарушение данного правила, некоторые - позволяют арендодателю за неоднократное его нарушение расторгать договор в одностороннем порядке. Повторюсь, по моему мнению, сейчас отсутствуют обстоятельства, делающие невозможной работу таких арендаторов. Следовательно, нет оснований и для неприменения указанных правил. Более того, предупреждение о невозможности соблюдения тех или иных условий договора в связи с наступлением форс-мажора это обязанность в данном случае арендатора. А насколько мне известно, подобных письменных заявлений со стороны большинства иностранных арендаторов сделано не было.

Дополнительным вопросом является принятие арендодателем решения, в какой момент предъявлять к арендатору требования об уплате штрафных санкций за нарушающее правила работы ТЦ закрытие магазина в рабочие часы, а также взыскании упущенной выгоды в виде неполучения процента с товарооборота. Видимо это лучше делать до введения внешней администрации, если соответствующий законопроект будет принят. Не думаю, что сейчас регулятор будет признавать ситуацию форс-мажором для арендного бизнеса. Ни одно из возможных обстоятельств непреодолимой силы пока не очевидно, а в условиях экономической турбулентности такое решение может еще больше расшатать ситуацию. Обращение в ТПП РФ для получения заключения о форсмажоре также пока предполагается нецелесообразным, так как у палаты еще слишком мало информации и отсутствует нормативная база для выдачи подобных заключений.

- A какие основные запросы от рынка к юристам поступают сейчас?

- Все мы работаем сейчас в ситуации, не имевшей аналогов регулирования в российском законодательстве; как регулятору, так и правоприменителям приходится действовать «с нуля». Поэтому самыми актуальными для нас в сфере недвижимости на сегодня являются запросы именно по подобным не имевшим ранее аналогов вызовам:
- как структурировать сделку по покупки недвижимости, если одной из сторон является иностранное лицо из «недружественного списка», особенно в случае, если изменение законодательства пришлось на завершающую стадию сделки.
- каковы механизмы защиты права собственности на недвижимость за рубежом;
- имеет ли смысл фиксировать сейчас письменно претензии к арендаторам из «недружественных» стран (штрафы за закрытие, упущенная выгода в виде неполучения процента с товарооборота), если в перспективе у арендатора может быть введено внешнее управление;
- Главная сложность заключается в том, что любые рекомендации сейчас зависят не столько от правового анализа, сколько от необходимости

экономического и политического прогнозирования. Поэтому мы не даем сейчас рекомендации в том виде, в котором мы привыкли к ним до кризиса. Приходиться предполагать гораздо большее количество неизвестных, рассматривать большее количество вариантов и быть очень осторожными с точки зрения прогнозов формирования судебной практики.



Александр Казарин, юрист группы специальных проектов юридической фирмы VEGAS LEX:

- В настоящее время на рынке складывается действительно уникальная и беспрецедентная ситуация и делать прогнозы даже на самую короткую перспективу достаточно трудно. Во многом, ситуация с приостановившими свою деятельность компаниями будет разрешаться в зависимости от того срока, на который будет приостановлена их деятельность. В случае, если период приостановки затянется, вероятно, арендодатели начнут пользоваться своим правом на привлечение арендаторов к ответственности вплоть до расторжения договоров аренды. С одной стороны, решение об инициировании активных юридических действий в отношении таких арендаторов продиктовано экономическими причинами арендодателям попросту не выгодны простои, с учетом особенностей формирования арендной платы, с другой не исключено, что юридически активные действия

будут продиктованы политическими причинами. Представляется, что в случае инициирования судебных процессов российские суды будут защищать положения заключенных договоров (в том числе, о штрафах за «темные» помещения), не признавая исключительность ситуации и, соответственно, освобождения арендатора от ответственности. Наиболее адекватным решением в данной ситуации может являться только переговорный процесс и возможное изменение условий формирования арендной платы, в том числе, более активный переход на фиксированную ставку. Данное изменение может быть выгодно как арендодателям, с целью сохранения якорных арендаторов и внесения арендных платежей, так и для арендаторов, решивших «переждать» период неопределенности, в надежде возобновить свою деятельность в ближайшем будущем. Аналогичным образом, вероятно, ситуация будет развиваться применительно ко всему рынку коммерческой недвижимости. Крайне маловероятно, что сложившаяся ситуация в целом может быть квалифицирована российскими судами как форсмажор.

В соответствии с пунктом 8 постановления Пленума ВС РФ от 24.03.2016 № 7 «О применении судами некоторых положений Гражданского кодекса Российской Федерации об ответственности за нарушение обязательств»

Кстати

49% россиян готовы полностью или частично отказаться от покупки продукции компаний, объявивших об уходе с российского рынка, даже если эти компании вернутся.

Каждый четвертый россиянин (24%) полностью откажется от продукции компаний, которые закрыли бизнес в России.

Еще 25% в этом случае будут покупать только то, чему не смогут найти замену среди российских товаров — чаще всего упоминались иностранные автомобили и электроника. Продолжит пользоваться товарами и услугами западных компаний лишь каждый третий россиянин.

О готовности продолжить покупать товары западных производителей, поддерживающих санкции, в случае их возвращения сообщил каждый второй опрошенный моложе 34 лет (52%).



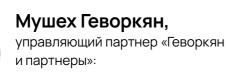
для признания обстоятельства непреодолимой силой необходимо, чтобы оно носило чрезвычайный и непредотвратимый при данных условиях характер. Чрезвычайность подразумевает исключительность рассматриваемого обстоятельства, наступление которого не является обычным в конкретных условиях. Непредотвратимость означает, что любой участник оборота, осуществляющий аналогичную деятельность, не мог бы избежать наступления этого обстоятельства или его последствий. И хотя формально, ситуация, складывающаяся на рынке коммерческой недвижимости и такие факторы, как резкое изменение курса валюты, разрыв цепочек поставок, дефицит импортных товаров, на первый взгляд отвечают критериям, указанным в постановлении Пленума ВС РФ, суды традиционно консервативно подходят к использованию норм о форс-мажоре, ссылаясь на рисковый характер осуществления предпринимательской деятельности. В любом случае применение судом норм об обстоятельствах непреодолимой силы - это сугубо индивидуальный процесс, который должен учитывать особенности отношений сторон в каждой конкретной ситуации - абстрактное автоматическое применение норм о форс-мажоре не представляется возможным. С этой точки зрения показательна практика судов, сложившаяся в период наиболее серьезных коронавирусных ограничений. Так Верховный суд РФ в пункте 7

McDonald's

Обзора по отдельным вопросам судебной практики, связанным с применением законодательства и мер по противодействию распространению на территории Российской Федерации новой коронавирусной инфекции (COVID-19) № 1 от 21.04.2020 разъяснил, что признание распространение коронавируса не может быть универсальным для всех категорий должников, независимо от типа их деятельности и условий ее осуществления. В этой связи, сторонам придется искать компромисс, договариваться о новых условиях исполнения договоров. В случае же, если договориться не получится возможно потребовать изменения или расторжения договора в судебном порядке в связи с существенным изменением обстоятельств (пункт 2 статьи 451 ГК РФ). Однако и здесь судебная практика весьма противоречива и каждый конкретный случай должен рассматриваться индивидуально. В настоящее время бизнес, вероятно, «присматривается» к ситуации, ищет для себя принципиальные решения по продолжению ведения деятельности. В связи с изменившимися обстоятельствами появляются запросы от представителей строительного сектора, связанные с необходимостью реструктуризации отношений в связи с резким увеличением стоимости строительных материалов (здесь еще больше обострилась тенденция, наметившаяся в прошлом году). Очевидно, что с учетом полученного опыта, стороны должны больше внимания уделять регулированию так называемого «правительственного риска». Так, например, многие предприниматели, после первых санкций в 2014 году и последующего резкого изменения курса национальной валюты, стали включать в договоры положения, посвященные урегулированию подобных ситуаций (в частности, встречаются договоры, в которых к обстоятельствам непреодолимой силы стороны относят изменение курса национальной валюты по отношению к доллару США более чем, например, на 20 процентов в течение месяца). Вероятно, подобные «защитные» оговорки будут появляться и во вновь заключаемых договорах.

Вместе с тем сложно ожидать какого-то кардинального изменения условий регулирования договорных отношений в отрасли. Вероятно, корректировки будут носить точечный характер и будут связаны с применением более лояльных подходов к порядку ценообразования для арендаторов в связи с ожидаемым уменьшением спроса на коммерческие площади.





- По моей оценке, договоры с условием арендной платы только с оборота заключались не так часто. Арендодатели предпочитают фиксированную плату, как более прозрачную и прогнозируемую. Или гибридную - фиксированная плюс процент с оборота. Кроме того, в условиях договора аренды часто вносится пункт с запретом на «темные витрины». Соответственно, закрыть магазин на несколько месяцев арендатор не может. В договоре также прописываются условия его прекращения. При расторжении по инициативе арендатора предусматривается штраф и потеря страхового депозита. Если предупреждение поступило за месяц, то чаще всего это только потеря депозита, который обычно равен арендной плате за 1 месяц. Поэтому для крупных иностранных ретейловых сетей и якорных арендаторов вряд ли есть проблема уйти из ТЦ. Но если они все-таки обратятся в суд, вряд ли будет принято решение в их пользу. Исходя из опыта последних лет, я сомневаюсь, что спецоперация на территории другой страны с точки зрения суда будет влиять на обстоятельства у бизнесменов, корпораций и арендаторов. Тем более, санкции против России действовали и ранее, и постоянно говорилось об их ужесточении. Соответственно, бизнес должен был просчитывать свои риски, оставаясь в России. И уже есть решение, в котором суд стал на сторону российского предпринимателя, отказав в иске иностранной компании. Энтертеймент Уан ЮКей Лимитед обратилось в Арбитражный суд Кировской области с исковым заявлением к индивидуальному предпринимателю о взыскании компенсации за нарушение исключительных прав истца на товарные знаки и нарушение исключительных прав на произведения изобразительного искусства. Речь шла о персонажах Свинка Пеппа и Папа Свин. Суд в удовлетворении требований отказал. Интересны основания.

Истец является юридическим лицом, зарегистрированным и ведущим деятельность на территории Великобритании. Согласно части 3 статьи 62 (часть 3) Конституции РФ иностранные граждане и пользуются правами и несут обязанности наравне с гражданами России. Кроме случаев, установленных федеральным законом.

Не менее 1 млн кв. метров

офисных площадей может освободиться в случае окончательного ухода ряда иностранных игроков

Суд указал, что странами Запада, в том числе, Великобританией, приняты ограничительные (политические и экономические) меры, введенные против РФ, юридических и физических, а также высших должностных лиц. Эти обстоятельства являются общеизвестными и в силу части 1 статьи 69 АПК РФ имеют преюдициальное значение для спора.

Согласно п. 1 ст. 10 ГК РФ не допускаются осуществление гражданских прав исключительно с намерением причинить вред другому лицу или другое злоупотребление правами. В случае несоблюдения этих требований, суд отказывает лицу в защите принадлежащего ему права полностью или частично.

С учетом введения ограничительных мер в отношении РФ и статуса истца, суд расценил его действия как злоупотребление правом. Что явилось основанием для отказа в иске.

Это решение суда – одно из первых, но очень четко обозначающем направление, в котором будет развиваться судебная практика по спорам, связанным с участием иностранных компаний.

- Что, по вашему мнению, сейчас всем делать с договорами – возможно ли де-юре признание ситуации в целом для рынка форсмажором, а обстоятельств – обстоятельствами непреодолимой силы (включая приостановление деятельности, разрыв логистических цепочек, дефицит товаров, обвал рубля, ситуация неопределенности и пр), а значит – и пересмотр договоров, снижение по ним ставок и обсуждение новых правил игры в принципе для всех сегментов?

Сказано

«Ограничения, которые введены против нашей страны, открывают новые возможности для внутренних капиталовложений. Нам нужно создать предпринимателям максимально благоприятные условия, убрать лишние административные барьеры и сформировать механизмы поддержки уже запущенных инвестиционных проектов. Эти вопросы планируем проработать совместно с бизнесом, максимально облегчить процедуры государственных закупок, сокращая избыточные требования. Министерство финансов также готовит предложения по амнистии капиталов. Такие шаги позволят направить больше средств на реализацию новых проектов на территории нашей страны. А импортозамещение должно стать основным направлением нашей деятельности. И бизнес, который занимается проектами в этой сфере, должен получить дополнительные меры поддержки».

Премьер-министр РФ Михаил Мишустин

- Что касается мелких арендаторов, у них ситуация более сложная. Многие не смогут позволить себе сумму штрафа и потерять страховой депозит. С другой стороны, оставаться в ТЦ, потеряв европейских поставщиков, также невозможно. Прогнозирую, что именно эта категория арендаторов будет чаще обращаться в суды. Но на сегодня ситуация не признана форс-мажорной, и вряд ли это произойдет. Мой прогноз, к сожалению, пессимистический. Для того чтобы признать ситуацию форс-мажорной, по моему мнению, в стране официально должно быть введено военное положение.

Как эти проблемы будут разрешаться пока неясно, но последние дни и недели показали, что и арендаторы, и собственники ТЦ склонны договариваться, а не идти на конфронтацию.

- Какие основные запросы от рынка к юристам поступают сейчас?
- Новых запросов пока нет, потому что рынок встал. Нет рынка, нет бизнеса, нет запросов. Все притаились и ждут, что будет дальше.
- Какими вы видите новые договоры для всех сегментов?

– На мой взгляд, вряд ли новые договорные отношения будут принципиально отличаться от существующих. Ни одна из сторон в этой ситуации не может диктовать свои условия. Но рынки сожмутся, игроков станет меньше, как за счет ухода иностранных компаний, так и за счет российских, которые будут вынуждены приостанавливать деятельность или уходить по финансовым причинам.



Дмитрий Некрестьянов, руководитель практики недвижимости и инвестиций, партнер АБ «Качкин и Партнеры»:

- Ситуация с громкими заявлениями об уходе либо приостановлении деятельности сейчас носит характер эмоционально-ритуального действия без оценки правовых последствий. Если рассмотреть ее применительно к договорам аренды, то в среднесрочной перспективе можно ожидать волну споров с арендаторами по расторжениям договоров и взысканию задолженности, а также встречных исков по возврату товарных остатков и оборудования. В тоже время полагаю, что это станет актуальным через 4-9 месяцев, так как в текущей экономической ситуации будет достаточно сложно найти платежеспособную замену арендатору и арендодатели постараются проявить выдержку и терпение в надежде, что острая фаза утихнет и стороны вернутся к принятию решений из экономических расчетов. Ситуацию может достаточно сильно изменить



инициативы с протекционистскими мерами, например, принятие закона «о внешнем управлении» в отношении заявивших об уходе организаций либо признании таких "уходов» преднамеренным банкротством со всеми негативными последствиями для менеджмента. Стоит отметить, что текущая ситуация в настоящее время для российских арендаторов и арендодателей не подпадает под критерии непреодолимой силы, так как никаких запретов на операционную деятельность не установлено. Такой непреодолимой силой в будущем могут стать разрывы логистических цепочек в связи с отказом крупнейших перевозчиков перевозить грузы в Россию, но и тогда нужно будет сильно постараться, чтобы связать это с арендными отношениями. В настоящее время основными вопросами являются вопросы о возможности релокации бизнеса, обсуждение проблем с исполнением сделок, которые были, в частности, заключены с расчетом на предоставление кредитного финансирования (а его либо не предоставляют вообще либо с новыми ставками его не готовы брать), выход из бизнеса и продажа активов, а также прикладные вопросы проведения платежей и исполнения обязательств. Скорость изменений регулирования настолько велика, что горизонт планирования снизился до одного дня и сейчас никто не строит, да и не может построить каких-либо долгосрочных планов, так что волна запросов нас еще не догнала в полном объеме. Можно ожидать, что в ближайшее время в аренде будут наиболее популярны краткосрочные договоры или договоры с механизмом расчета аренды через экономические показатели (ставки рефинансирования, курсы валют и т.п.). Также мы ожидаем, что неизбежна будущая ротация арендаторов и приход более бюджетного сегмента в силу стремительно снижающегося уровня доходов населения.

Елена Степанова,

партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Capital Legal Services:

- Приостановление деятельности компании и закрытие магазина само по себе не наделяет арендатора правом на досрочное расторжение договора аренды и не прекращает его обязательства по оплате арендных платежей. В сфере ритейла арендная плата, как правило, состоит из постоянной и переменной частей. Постоянная часть включает, в частности, минимальную (или фиксированную) арендную плату, маркетинговые

платежи и эксплуатационные расходы. Переменная часть, в свою очередь, состоит из коммунальных платежей и платы с оборота. Если процент от оборота за отчетный период не превышает минимальную арендную плату или равен нулю в результате закрытия магазина, то оплате подлежит только минимальная арендная плата, а если превышает – то оплате подлежит как минимальная арендная плата, так и разница между процентом с оборота и минимальной арендной платой.

Даже в случае приостановления деятельности магазина арендатору придется платить постоянную часть арендной платы и коммунальные платежи. Однако не стоит забывать о рисках расторжения договоров по требованию арендодателей или взыскания неустоек за простой помещения или за недостижение арендатором определенных показателей (например, за нарушение отношения финансового результата деятельности к выручке или превышение уровня долговой нагрузки). В среднем размер штрафа составляет около 10% от минимальной ежемесячной арендной платы за каждый день приостановки коммерческой деятельности. Кроме того, некоторые арендодатели после приостановления арендатором деятельности в помещении вправе требовать увеличения размера обеспечительного платежа по договору аренды. Освободиться же от оплаты штрафов будет довольно проблематично, поскольку в таком случае арендатору придется получать официальное подтверждение наличия форс-мажорных обстоятельств. Иностранные компании, принявшие решение о приостановлении деятельности,



16%



офисного рынка Москвы арендовали иностранные участники за последние 17 лет

по-прежнему остаются сильными игроками рынка, обладая определенным запасом прочности. Более того, меры, принимаемые государством, дают недвусмысленным образом понять, что государство активно стимулирует возобновление деятельности иностранных компаний. Например, в отношении иностранных компаний, прекративших или планирующих прекратить деятельность, может быть введена процедура внешнего управления, а Генеральная прокуратура планирует осуществлять проверку каждого случая приостановления деятельности на наличие признаков фиктивного или преднамеренного банкротства, ответственность за которые предусмотрена Уголовным кодексом РФ. Стоит учитывать также и то, что текущая экономическая ситуация и правовое регулирование рынка ежедневно меняются, что может оказать влияние на дальнейшее развитие арендных отношений. Формально арендодатель в данной ситуации вправе требовать взыскания штрафов и/или расторжения договора. При этом на практике в текущих условиях стороны пытаются договориться и найти какой-то компромисс.

- Что делать с договорами всем остальным - возможно ли де-юре признание ситуации в целом для рынка форс-мажором, а сложившихся обстоятельств - обстоятельствами непреодолимой силы (включая приостановление деятельности, разрыв логистических цепочек, дефицит товаров, обвал рубля, ситуация неопределенности и пр), а значит - и пересмотр договоров, снижение по ним ставок и обсуждение новых правил игры в принципе для всех сегментов?

- В случае использования обстоятельств непреодолимой силы для расторжения договора или изменения его условий (если это предусмотрено договором) необходимо, прежде всего, должным образом подтвердить факт наличия форс-мажорных обстоятельств. При этом подтвердить наличие указанных обстоятельств должна та сторона договора, которая на них ссылается, путем получения официального документа от Торговопромышленной палаты РФ («ТПП»). В связи с постоянным увеличением количества санкций в последние недели, согласно данным ТПП, в палату поступило уже более 300 заявлений о признании форс-мажором введенных иностранными государствами запретительных мер.

Согласно комментариям представителей ТПП палата планирует выдавать документы, подтверждающие наличие форс-мажора, если боевые действия делают невозможным исполнение внешнеторговых контрактов. В то же время, указанные комментарии применимы лишь к ситуациям, связанным с поставкой товаров с Украины или через Украину. Тем не менее единый подход ТПП к рассмотрению указанных заявлений все еще не определен. При этом похожая ситуация имела место на рынке в 2020 году в связи с распространением COVID-19. В первые недели с начала пандемии ТПП также брала паузу на разработку единого подхода. Тогда в решение вопроса вмешались суды. При рассмотрении вопроса о признании распространения COVID-19 и введения ограничительных мер форсмажорными обстоятельствами, суды отмечали, что признание конкретных обстоятельств форс-мажором не может быть универсальным для всех категорий должников. Факт наличия форс-мажора в каждой конкретной ситуации следует устанавливать с учетом всех сопутствующих обстоятельств по отношению к каждой из сторон договора. Важно отметить, что стороне, ссылающейся на форс-мажор, потребуется доказать не только наличие форс-мажора, но и то, что именно форс-мажорные обстоятельства являются причиной невозможности исполнения условий договора. Если причинно-следственная связь между возникшим событием и возможностью исполнения сторонами договора своих обязательств отсутствует, то такое событие не может быть признано форсмажором.

Кроме того, стоит учитывать уже устоявшиеся позиции судов и ТПП, согласно которым предпринимательские

риски (ухудшение экономического состояния предприятия, финансово-экономический кризис, изменение валютного курса, отсутствие денежных средств и т.п.) не могут быть рассмотрены в качестве обстоятельств непреодолимой силы. В настоящее время деятельность всех сегментов рынка недвижимости в России не приостановлена, банковская система функционирует, арендаторы имеют возможность исполнять свои финансовые обязательства по договорам аренды посредством осуществления платежей с помощью функционирующих банков. Таким образом, как и в случае с COVID-19, введение санкций и ведение военных действий не может быть признано форс-мажором универсально для всех участников рынка. Суды и ТПП будут оценивать, как данные обстоятельства влияют на возможность исполнения своих обязательств конкретной стороной договора. О новых трендах, безусловно, можно говорить уже сейчас. Однако как государственные органы, так и бизнес сейчас продолжают обсуждать дальнейшие шаги и не стремятся форсировать изменение правил игры.

- Какие основные запросы от рынка к юристам поступают сейчас?

- Можно сказать, что рынок условно разделился на четыре ключевые группы: 1) иностранные компании, которые хотят остаться и продолжить работу в России; 2) иностранные компании, которые стремятся покинуть российский рынок; 3) иностранные компании, которые приостановили деятельность в России; 4) российские

компании. С привязкой к этому сформировались определенные тренды в специфике клиентских запросов. Для первой и четвертой групп особый интерес представляют вопросы о санкциях и контрсанкциях, начиная с ограничений в работе с иностранными поставщиками и заканчивая нюансами купли-продажи активов и организации финансовых транзакций.

Вторая группа компаний обращается в основном с запросами о разработке и дальнейшей реализации схем безопасного выхода с российского рынка, включая вопросы расторжения договоров аренды или продажи своих активов, а также весь комплекс вопросов по прекращению работы компаний.

Третья группа представляет собой компании, которые временно приостановили свою деятельность и которые анализируют и оценивают текущие возможности, а также ограничения для продолжения бизнеса на территории России. Их интересуют обе категории вопросов.

Среди прочего, для всех указанных четырех групп компаний актуальны вопросы касательно возможности признания введенных санкций и военных действий форс-мажорными обстоятельствами, а также об особенностях совершения сделок, финансирования и взаиморасчетов с учетом новых законодательных актов.

Кстати

За первую неделю марта рекрутинговая активность работодателей снизилась на 8 процентных пунктов, однако все еще превышает показатели прошлых лет. Для сравнения: в апреле 2020 года, во время первой волны ковида, мы наблюдали снижение индекса рынка труда до 42–43%, а затем резкий рост, вызванный увеличением потребности в персонале после ослабления ограничений. Такие тенденции позволяют утверждать: экономику ждет быстрое восстановление, как только ситуация нормализуется. Бизнес адаптируется к новым реалиям и вернется к подбору персонала, потому что люди сегодня — это главный ресурс. Очевидно, что во многих отраслях (в первую очередь — в ответственных за импортозамещение, разработку, логистику) спрос будет оставаться на высоком уровне, компенсируя снижение рекрутинговой активности в наиболее пострадавших от санкций сферах.

Источник: SuperJob



ЗАБРОНИРОВАТЬ ЛУЧШИЕ МЕСТА 499 490 04 79 ДОБ. 120 / 123 / 126 ПО ВОПРОСАМ СПОНСОРСТВА 985 217 28 68 ПОДРОБНАЯ ИНФОРМАЦИЯ WWW.CRE-AWARDS.RU

21 апреля 2022 г.

БАРВИХА LUXURY VILLAGE **PEKJAM**





Премия присуждается наиболее выдающимся объектам коммерческой недвижимости за ответственное отношение к вопросам устойчивого развития и применение зелёных технологий в строительстве и эксплуатации объектов

Подробная информация: cre-awards.ru

ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ОСНОВАТЕЛЬ

СПОНСОР НОМИНАЦИИ

EY

НЕЗАВИСИМЫЙ

ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПАРТНЕР













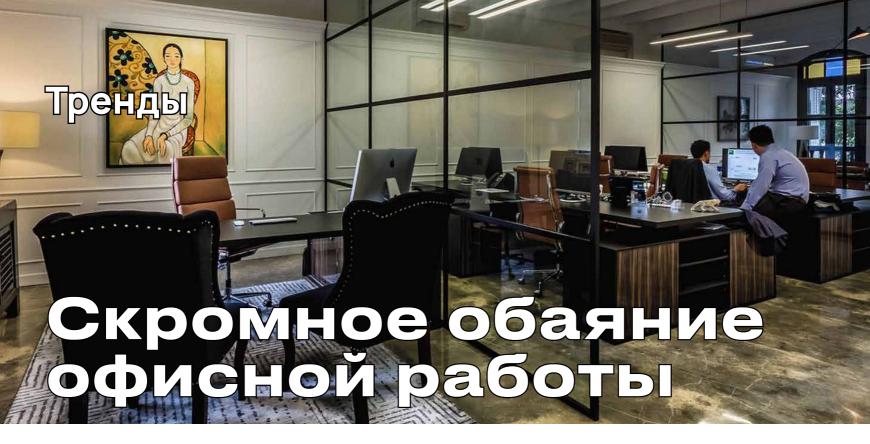












Текст: Максим Барабаш Фото: Архив CRE

В январском номере мы начали цикл публикаций о том, почему главным трендом постпандемического рынка коммерческой недвижимости, ретейла и индустрии гостеприимства становилась растущая ценность офлайна как «новой роскоши». Этот материал – о том, как и почему в «новую роскошь» за два года превратилась работа в качественных офисах, – редакция и эксперты CRE готовили до 24 февраля и совсем в других реалиях. Однако, несмотря на последние события и полное отсутствие пока для сегмента любых прогнозов, мы решили все-таки с незначительными корректировками его опубликовать: как минимум потому, что главной ценностью для любого рынка останутся по-прежнему люди.

отрудники на «удаленке» были уже в 51% российских компаний, а в четырех из десяти, по оценкам SuperJob, на дому работали более 30% персонала. Очевидно, что полные офисы, особенно в классе А и в формате «места для вдохновения», даже до февральских событий сохраняли только состоятельные или активно растущие

бизнесы – остальные продолжали сокращать или оптимизировать площади, переводя большую часть сотрудников на «удалеїнку» и «гибридку». «Пока офисный сегмент стабилен, но это временное затишье, – считает Валерий Трушин, партнер, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG. Estate. –

^{*} Должности спикеров и названия компаний в материале даны на момент его подготовки. - Ред.

Через месяц-два, когда будут решены операционные вопросы бизнеса, и дело дойдет до договоров аренды, может начаться взрывной рост вакансии. Сейчас мы прогнозируем высокую стратификацию рынка по фактору состояния офиса. Офисы без отделки не будут востребованы, а ставки на офисы с отделкой, вероятно, будут расти. Ставки начнут корректироваться в сторону снижения, когда общий объем вакансии превысит показатель в 15% от общего объема рынка. Но большой плюс ситуации для рынка, например, Санкт-Петербурга заключается в том, что основная масса новых проектов должна была выйти на рынок в конце года. Таким образом, мы ожидаем, что девелоперы скорректируют планы по вводу новых проектов на рынок - офисный сегмент не получит шоковой ситуации рекордного ввода на фоне снизившегося спроса».

Все гибче и гибче

По прогнозам Moody's Analytics и Cushman & Wakefield, к 2023 году доля сотрудников на гибридном графике в мире (удаленная работа + офис) должна была составить 50-60%. Но это не означает. что офисы перестанут существовать, просто поменяют свою функцию на «более представительскую», убежден **Мурад** Дамиров, совладелец и управляющий партнер сети сервисных офисов #BusinessClub от Capital Group. Штаб-квартиры компаний продолжали превращаться в места для коллаборации, передачи опыта и корпоративной культуры и будут функционировать по принципу hot desk, что позволит сотрудникам с линейными задачами самим выбирать, откуда сегодня

Сотрудники теперь – главный ресурс компаний, резюмирует эксперт: к ним перестали относиться как к расходному материалу, а, напротив, создавали все условия для комфортной работы.

им было бы комфортнее работать.

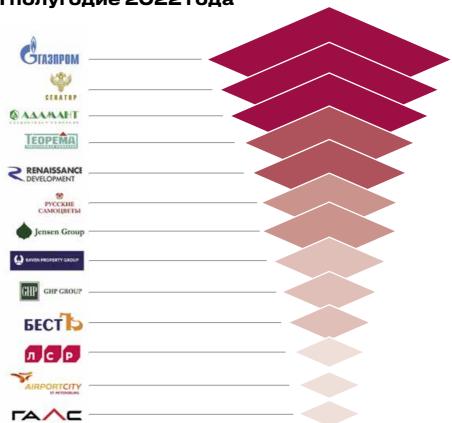
«Крупный бизнес своевременно осознал необходимость перехода с классических на более экономически выгодные и безопасные сервисные офисы, где силами оператора выстраивается необходимая атмосфера для эффективной работы, - делится Мурад Дамиров. - Высокий уровень объекта, в идеале сертифицированного по мировому экологическому стандарту, играет немалую роль при реализации таких современных форматов, как сервисные офисы - в конечном итоге это приводит ведь к экономии ресурсов компании-арендатора. Именно поэтому в 2021 году мы становились свидетелями ряда громких сделок в классе А, что сформировало дефицит предложения». По оценкам Colliers, объем сделок за 2021 год в сегменте коворкингов более чем в три раза превысил показатели 2020 года (77 400 кв. м против 23 900 кв. м). Предложение не успевало за спросом, а новые заявленные площадки сдавались





Мурад Дамиров#BusinessClub
от Capital Group

Крупнейшие собственники офисной недвижимости, Санкт-Петербург, I полугодие 2022 года



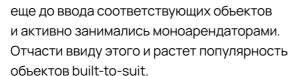
Источник: Knight Frank St Petersburg



Александр Павленко Циан.Коммерческая



Елена Малиновская Millhouse



Полностью удаленный формат работы не прижился во многих компаниях, часть специальностей даже в первые жесткие локдауны оставались в офисе, поддерживает Александр Павленко, директор по аналитике Циан.Коммерческая. Согласно даже официальным подсчетам властей, количество россиян, работающих удаленно, снизилось в два раза в сравнении с периодом первого весеннего локдауна 2020 года. При этом в компании соглашались с ростом популярности частично удаленного формата работы и спроса на гибкие офисы. «На некоторые вакансии, особенно в IT, было вообще непросто найти специалиста, который готов работать полную рабочую неделю в офисе, - уточняет эксперт. - То есть совмещение форматов служит еще и нематериальной мотивацией от работодателя даже для сфер, в которых изначально не был предусмотрен удаленный формат работы. В итоге речь шла не

о конкуренции, а об интеграции бизнеса в оба формата: онлайн и офлайн, что позволяет охватить максимальный спрос».

Офисный рынок переживал трансформацию, но говорить о том, что офисы останутся местом для работы «только для богатых» неверно, убеждена и Елена Малиновская, директор по аренде управления недвижимости компании Millhouse. «Да, новый формат, закрепившейся на рынке, так называемые штаб-квартиры, в большей степени был востребован крупными международными компаниями с сильной корпоративной культурой, большим массивом знаний и ценностей, перечисляет она. - Однако сейчас появилось значительное количество гибких проектов и коворкингов - именно эти форматы дают возможность небольшим компаниями сэкономить на аренде и сервисах, необходимых для обеспечения жизнедеятельности. Более того, там можно снять даже одно рабочее место - в итоге любой сотрудник может получить все преимущества глобального офиса, работая В ОДИНОЧКУ».



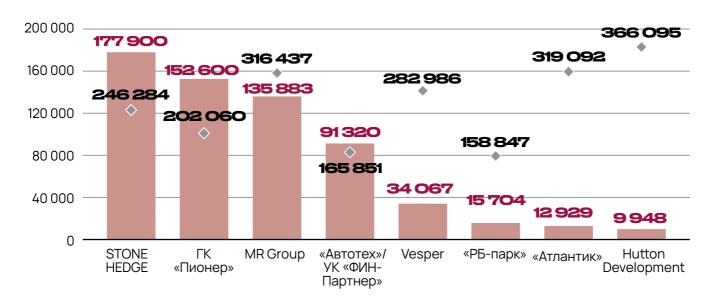


Павел Барбашев, коммерческий директор O1 Properties:

– Далеко не все компании приняли гибридный тип работы как долгосрочную стратегию, поэтому говорить о том, что в офисе остались только состоятельные или растущие компании, будет преувеличением. По нашему портфелю мы видим, что на полной или частичной «удаленке» действительно остаются иностранные компании, для которых это требование штаб-квартиры. Российские же работодатели выбирают режим работы исходя из установок руководства и принимая во внимание актуальные в моменте ограничения. В среднем трафик посетителей в бизнес-центрах хоть и не вернулся на допандемийный уровень, но остается достаточно интенсивным. Это говорит, в том числе, о том, что ценность офлайн-работы остается неоспоримой.

Этот же тезис подтверждает и рост спроса на качественную офисную недвижимость, который мы увидели в 2021-м году. Компании не стремятся отказываться от офисов, скорее, наоборот, они улучшают пространства, предлагая сотрудникам новый опыт, — более качественное, более безопасное пространство, удобно расположенное в центре городской жизни. При этом офис по-прежнему остается одним из инструментов нематериальной мотивации при найме новых сотрудников.

Проектный объем офисов и средневзвешенные цены ключевых девелоперов



Источник: Knight Frank Research, 2021

Класса де-люкс

Период удаленной работы и эксперименты бизнеса с форматами (полный перевод на «удаленку», гибридный формат, аренда коворкингов) показал, что качественный офис все же оставался важным и необходимым фактором для развития и роста компании, резюмирует Алексей Кучвальский, региональный директор департаментов офисной группы Colliers. По итогам 2021 года объем спроса в сегменте офисной недвижимости в Москве увеличился на 53% и составил 1550 тыс. кв. м, что говорило о растущей деловой активности и наращивании компаниями мошностей не только с целью скомпенсировать убытки, полученные за период пандемии, но и для расширения команд и бизнеса. В первую очередь это касалось ІТ-компаний, включая игроков e-commerce. B Colliers ожидали развития тренда в 2022 году, поскольку отложенный спрос не успел до конца реализоваться в 2021 году.

На фоне общего восстановления происходило и увеличение девелоперской активности. В 2021 году было введено в эксплуатацию 587 тыс. кв. м, и еще большие объемы ввода планировались в последующие несколько лет. На 2022 год было заявлено около 900 тыс. кв. м новых офисных площадей. При этом расширения предложения в перспективе 2023–2024 годов можно было ожидать также за счет выхода на офисный рынок новых игроков в лице жилищных девелоперов в связи с введением новых условий изменения ВРИ, а также за счет потенциального развития новых деловых субрынков (например, Савеловский район и территория вдоль Магистральной улицы в Москве).

На рынке происходила глобальная трансформация функции офиса и требований компаний-резидентов к ним, соглашается Кристина Недря, руководитель департамента оценки и аналитики STONE HEDGE. «Офлайн-офис всегда был важным условием для эффективности бизнеса и его развития, – поясняет она. – Но пандемия дополнительно подсветила социальную функцию офиса. Во время вынужденного перехода на дистанционную работу мы



Алексей Кучвальский Colliers



Кристина НедряSTONE HEDGE

c|R|e



Нелли Алейникова, руководитель отдела корпоративных услуг и продаж коммерческой недвижимости

Maris в ассоциации с CBRE:



- Тренд не в сокращении офиса, а в его оптимизации. Любой офис - это пространство, куда всегда может прийти сотрудник для решения своей рабочей задачи. А вот методы решения могут быть разными - сервисный офис с общественным коммьюнити, мероприятиями, фиксированное рабочее место или пуфик у окна - это уже решает работодатель. На выбор офисного пространства и его наполнения всегда влияли окупаемость и производительность труда сотрудников. В большинстве своем в любой компании существуют отделы, которые всегда присутствуют в офисе, так называемый support staff (бухгалтерия, юристы, административная служба, например). Сложно назвать такие офисы роскошью. С другой стороны, никто не отменял конкуренцию на рынке интеллектуального труда. Таких сотрудников по-прежнему необходимо завлекать не только высоким уровнем заработной платы, но и «плюшками» в офисе. Поэтому такие офисы все равно востребованы.

стали больше ценить офис за то, что здесь проще концентрироваться на задачах, обмениваться опытом с коллегами. Укрепилось понимание: в офлайне лучше получается собирать команду и решать задачи сообща. Кроме того, в офисе новые сотрудники быстрее перенимают

опыт коллег и вливаются в команду. Как следствие, офисное помещение рассматривается не только как рабочее место, и мы, как девелопер коммерческой недвижимости, ставим перед собой такую задачу на уровне бизнес-центров».

Кстати

Половина россиян (45%) ездят в командировки в среднем раз в полгода на несколько дней, выяснили Ozon Travel для бизнеса и международный лидер в области гибких офисных пространств WeWork, опросив около 1,7 тыс. человек по всей стране. Четверть респондентов предпочитают в деловых поездках работать в коворкингах и выбирают отели, которые могут их предоставить. Большинству командировочных расходы на коворкинг оплачивают компании.

Источник: Ozon

О популярности офлайн-офисов можно было судить по динамике ключевых показателей офисного рынка, подсчитывает Кристина Недря: высокий спрос компанийрезидентов концентрировался в качественном предложении, в целом по классу А вакансия не превышала 10%, а в центральных локациях этот показатель был еще ниже. Именно в сегменте класса А крупные компании, для которых важен статус, а офис являлся мощным активом корпоративной культуры, вкладывали больше средств в офис, трансформируя в ту самую штаб-квартиру, место общения, коллабораций и отдыха, поддерживает Елена Малиновская. «Такие рабочие пространства требуют больших вложений и высоко ценятся на рынке, - указывает она. - В целом же эти два года показали, насколько важно людям иметь возможность разделить рабочие задачи и домашние дела. Далеко не каждый имеет возможность работать дома, отдельное пространство. Известны случаи, когда фрилансеры снимали микроквартиры рядом с домом, чтобы там спокойно работать. Неудивительно, что теперь девелоперы жилой недвижимости отдают первые этажи домов под рабочие пространства».

Золото и блестит

До февраля 2022-го офисная модель продолжала трансформацию в сторону услуги, когда «продаваться» должна была не площадь, а связанный набор ценностей рабочей среды. «И да, это про управляемые офисы, - уточняет Наталья Круглова, руководитель департамента продаж РАД, советник **генерального директора.** - А-класс и весь сегмент роскоши как потребления сверх необходимого был наиболее консервативен, так как его резиденты могут себе позволить old fashioned ценности и готовы оплачивать свои потребности. Переход к онлайну возможен для части профессий, но возможность онлайн-работы смазала границы личной и корпоративной жизни, не все к этому были готовы - я бы даже сказала, что многие не готовы. Утверждение же о "роскоши" офлайнработы основано на предположении, что онлайн дешевле и тем самым доступнее. Однако со временем могло

оказаться не совсем так, и модель бизнеса, построенная на бесконтактном взаимодействии, может иметь приростные издержки, которые на тот момент не были видны: рост стоимости доставки, транзакционные потери, потери в эффективности бизнес-процессов. И тогда онлайн – это просто расширение пространства выбора для людей, склонных к разным поведенческим предпочтениям».



Наталья Круглова РАД

По данным Knight Frank, гибридная модель работы действительно была больше распространена в более дешевых офисах, расположенных за пределами ТТК и МКАД, но – все зависит от типа компании. «Роскошью в итоге оставались не офисы в целом, а отдельные объекты, – размышляет Мария Зимина, директор департамента офисной недвижимости Knight Frank. – Современные качественные и крупные по площади офисы класса А в пределах ТТК – действительно редкий "статусный"



Мария Зимина Knight Frank



Андрей Сидоров, партнер архитектурной студии IND architects:



продукт. Исторически качественные

— Нельзя сказать, что именно роскошь — офлайн или онлайн. По моему мнению, больше спроса будет на офлайн — люди нуждаются в социализации. Мы можем судить по своему опыту — крупные компании продолжали строить офисы. Например, корпорация «Сибур». Наличие офиса для компании не является роскошью — это подход к ведению бизнеса.

Конечно, у разных компаний свои потребности — одни рассматривают для офисов только центры или выбирают единую штаб-квартиру, для других же децентрализация работает лучше, чем централизация. В таком случае компания выбирает разные точки, распределяя офисы равномерно по всему городу, чтобы сотрудники могли выбирать, в какой из них будет удобнее добираться. Это особенно актуально было в контексте пандемии, поскольку многие перебрались за город — теперь они имели возможность выбирать ближайшие к себе офисы и не тратить время на дорогу. Исходя из нашего опыта проектирования, количество мест общественного пользования только росло. Многие компании приходят с запросами на создание общественно-досуговых центров, например, ПИК.



21 aпреля 2022 г.

2022

MECTO ПРОВЕДЕНИЯ: БАРВИХА LUXURY VILLAGE

> ЗАБРОНИРОВАТЬ ЛУЧШИЕ МЕСТА 499 490 04 79 ДОБ. 120 / 123 / 126

ИНФОРМАЦИЯ
НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU

THE CRYSTAL AWARD

ПЕРВАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАГРАДА ДЛЯ ЛИДЕРОВ КЛИНИНГОВОГО СЕРВИСА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СПОНСОР НОМИНАЦИИ

KARCHER

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ









при поддержке











Кстати

Вакантность в классе А в Москве упала до 9,7%, причем треть сделок в 2021 году приходилась на технологические компании, которым удаленный формат работы исторически ближе. Цены тоже растут в А- и В-классах, что подтверждает высокий спрос, но падают в классе С. Стоимость аренды офисов с начала года для класса А выросла на 13%, до 43 500 руб./кв. м/год, для класса В – на 9%, до 21 700 руб./кв. м/год. Класс С подешевел на 1%, до 14 660 руб./кв. м/год.

Источник: Циан

офисы класса A в развитых деловых районах могли позволить себе достаточно стабильные растущие игроки, в частности из

сферы производства, ТМТ, банки, финансовые и инвестиционные компании; вряд ли это можно считать последствиями пандемии. В 2021 году не было тренда на оптимизацию площадей и массовый перевод сотрудников на удаленку, как в 2020 году. Крупные и небольшие компании выработали и сохраняли гибкий подход к посещению офисов, при котором сотрудники работают из дома часть рабочего времени, при этом ценность офисной недвижимости сохраняется, как и высокий спрос на нее».

Офис даже сейчас остается частью PR-послания целевой аудитории, говорит Наталья Круглова. Другой вопрос, какие коннотации вызывает сейчас чрезмерный по размеру или отделке офис – уважения к силе и благополучию резидента, доверия к крупной компании или безответственного потребления и китча, поясняет она. «Что касается будущего бизнесцентров класса В и ниже, то в ближайшее время мы не увидим кардинальных перемен в этом сегменте, – полагает Мурад Дамиров. – Собственники таких объектов будут пытаться удержать арендные ставки в допустимых пределах, чтобы не потерять клиентов. Но в долгосрочной перспективе, конечно, и лендлордам недвижимости эконом-класса придется принять вызовы времени».

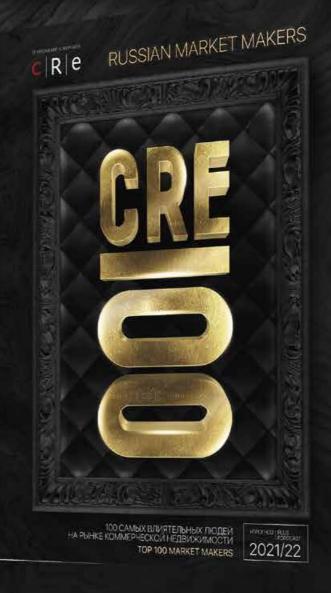


Леонид Лопатин, управляющий партнер BPS Group:



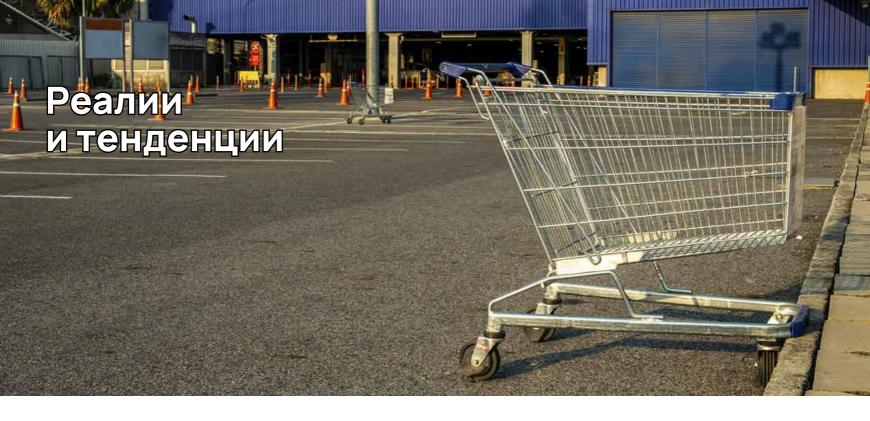
– Тенденция, которая пришла с пандемией, – предоставление офиса как сервисной услуги. Рождение этого формата говорит о том, что арендатор хочет не просто занять офисное пространство, готовое к работе, но и автоматически получить все сопутствующие сервисы.

Мы также ожидаем развития тенденции отказа от одного большого централизированного офиса в пользу нескольких — двух-трех — локальных помещений со свободной планировкой, расположенных в разных частях города. Это очень разумная стратегия для тех, кто хочет, с одной стороны, оптимизировать расходы на аренду (децентрализованные офисы по-прежнему дешевле при высоком качестве услуг), а с другой — дать возможность своим сотрудникам работать в комфортных условиях вблизи своих жилищ. Последние два года показали, что далеко не всем комфортно работать из дома, а вот рядом — в удовольствие.



TOP 100 - THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

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



Великий исход

Спад трафика в торговых центрах в январе и начале февраля был назван экспертами «впечатляющим»: по некоторым сегментам падение составило 30–70%. Тогда игроки считали, что причина не только в очередной волне пандемии, но и в глобальной трансформации потребительского поведения: покупатель перешел на сберегательную модель с покупками лишь самого необходимого. Все кардинально изменилось в конце февраля после начала событий на Украине, самых масштабных в новейшей истории бизнеса санкций, обвала рубля, ежедневного и кратного роста цен и заявлений об уходе или приостановлении в России деятельности ряда иностранных компаний. Каким будет покупательское поведение и как работать в России с клиентским опытом даже в перспективе одной недели, пока не знает никто. Эксперты CRE вспомнили о том, к чему пришел рынок торговой недвижимости и ретейла к 24 февраля.

Текст: Иван Майоров Фото: Архив CRE

^{*} Должности спикеров и названия компаний в материале даны на момент его подготовки – Ред.

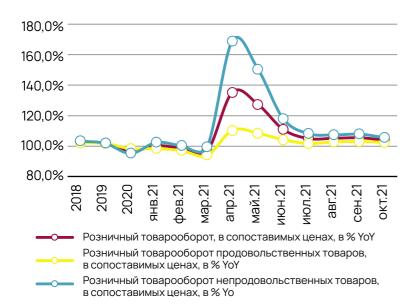
Уже ноябрьские исследования изменения потребительских предпочтений компании ЕҮ показали, что уверенность россиян в завтрашнем дне находится на более низком уровне, чем в целом по миру. Только 29% потребителей ожидали улучшения финансового положения, около 70% респондентов отметили, что будут больше экономить, чем раньше. Около 40% респондентов тогда ожидали сокращения доходов в течение 12 месяцев. Общие ожидания ухудшения финансового положения, которые отмечались в исследовании, приводили потребителей к изменениям в модели поведения: общей нацеленности на более «экономное» потребление - 39% опрошенных заявили, что теперь скорее починят старую, нежели купят новую вещь, около 34% отметили, что чаще будут совершать покупки в магазинах шаговой доступности. Андрей Речицкий, партнер ЕҮ, руководитель направления оказания услуг по стратегии и сделкам предприятиям сектора потребительских товаров в странах Центральной, Восточной, Юго-Восточной Европы

и Центральной Азии, назвал ситуацию международной тенденцией, которая началась еще задолго до пандемии. По его словам, покупатели во всем мире переставали посещать моллы, предпочитая магазины у дома или супермаркеты в шаговой доступности. «В России этот процесс просто шел медленнее, мегамоллы рассматривались не столько для шопинга, сколько, скорее, как место проведения досуга, - поясняет эксперт. - Спад ярко проявился по итогам пандемии. Переход на онлайн действительно ускорился (около 57% респондентов регулярно совершают покупки онлайн), однако у тенденции есть факторы, тормозящие развитие. 59% опрошенных нами отмечали, что им привычнее и комфортнее осуществлять покупки офлайн, чтобы иметь возможность видеть товар перед покупкой».

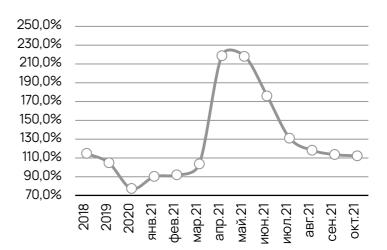


По данным ИТ-компании «Эвотор», средний чек в несетевых магазинах одежды в январе 2022 года составил 2860 рублей, что на 11% выше, чем в прошлом январе. При этом среднее количество покупок (чеков)

Динамика оборота розничной торговли в России в сопоставимых ценах в %, непродовольственный и продовольственный розничный товарооборот, г./г.*



Динамика оборота общественного питания в России в сопоставимых ценах в %, г./г.*



^{*} Наиболее актуальные данные на момент публикации отчета.

Источник: Росстат





Colliers



Светлана Ярова RRG

в магазинах одежды сократилось на 5%. Среднее число покупок (чеков) в обувных магазинах упало на 9%. Средний чек при этом вырос на 12% до 3435 рублей. Средний чек столичных несетевых магазинов одежды вырос на 22%, до 6 590 рублей. Среднее количество покупок было на уровне прошлого года. На 4% снизилось среднее число покупок в московских обувных магазинах. Средний чек обувных также уменьшился на 1% до 3 704 рублей.

Доходы плюс расходы

Размер среднего чека до февральских геополитических событий не снижался, а в отдельных сегментах даже рос - правда, в связи с ростом цен на товары. Средний чек не является основным показателем важнее общий товарооборот операторов, уточняют в Colliers. Сфера развлечений, как наиболее пострадавшая и зарегулированная ковидными мероприятиями, например, демонстрировала резкое падение активности вплоть до закрытия предприятий, что с покупательской способностью связано далеко не в первую очередь. Обороты предприятий общественного питания перераспределились от ресторанов в пользу фуд-кортов; нонфуд работал за счет дисконтных программ и скидочных

акциях. Исключение составляли товары для детей, которые можно отнести к категории «обязательных расходов». «У январского и февральского (в начале месяца – Ред.) снижения трафика в магазинах было несколько причин: традиционный сезонный спад, ковидные ограничения и, собственно, рост заболеваемости с последующим стационарным или амбулаторным лечением, - перечисляет Сергей Гуров, операционный директор департамента

управления недвижимостью

Colliers. — Например, в Улан-Удэ процент падения трафика нашего торгового центра был примерно сопоставим с процентом находящегося на лечении населения. Кроме того, в условиях инфляции происходили нарастание тревожности населения и характерное перераспределение трат в сторону обязательных платежей продукты питания (и рынок демонстрировал рост товарооборотов продуктовых ретейлеров), выплата кредитов, коммунальные платежи и т.д.».

Падение происходило во многом у фэшноператоров и продавцов эмоциональных, но не слишком полезных товаров, вспоминает Светлана Ярова, руководитель департамента брокериджа комментарий **недвижимости RRG.** Напротив, категории покупок, которые можно отнести к целевым, сообщали о высоких продажах и даже



Георгий Смирнов, директор по развитию Lasmart SpacePlanner, разработчик IT-системы управления торговым пространством:



- Несмотря на пандемию, многие ретейлеры в минувшем году реализовали свои планы по расширению сетей и переформатированию своих магазинов в более гибкие и многофункциональные модели. Предположу, что товарооборот тогда вырос за счет новых открытий и выхода игроков в новые регионы. Работа над потенциалом торгового пространства и эффективностью каждого квадратного метра не просто не исчерпана, а может стать одной из ключевых особенностей этого года. Полагаю, что ретейлеров ждет серьезная битва за эффективность каждой полки.

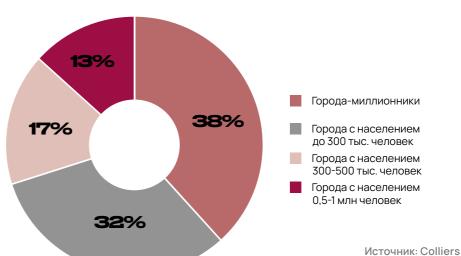
о дефиците. Так, например, на фоне холодной зимы на полках «вымели» перчатки, коньки и товары для аутдор-активностей, розница оказалась не готовой к высокому спросу, восполнить недостаток на складах было сложно, поясняет эксперт.

«Мы также наблюдали спад трафика, например, во второй половине января феврале, однако он не был таким сильным и, по нашему мнению, скорее был связан с пандемией, - делится, в свою очередь, Варвара Афанасьева, бренд-менеджер Lush Russia. – Вряд ли на покупки в нашей ценовой категории могло повлиять изменение потребительского поведения, в первую очередь это отражается на более крупных покупках. В нашем случае еще одним фактором, повлиявшим на трафик и продажи, был логистический кризис. Вот уже два месяца мы наблюдаем сложности с доставкой товаров из Великобритании, из-за этого в январе-феврале не смогли получить новинки из весенней коллекции, а ведь многие наши покупатели ждали именно их».

Ожидания и оправдания

Падение трафика по объектам в России в итоге до конца февраля оставалось неравномерным, резюмируют в LCM Consulting: наиболее пострадали тогда объекты, ориентированные на офисный сегмент. Крупные же загородные моллы все больше становились комплексами выходного дня, «тянущими» трафик с целью развлечений и семейного времяпрепровождения. Наибольшую устойчивость, по словам Эдуарда Тишко, директора, управляющего партнера LCM Consulting, сохраняли так называемые комьюнити-центры, предлагающие широкий выбор товаров и услуг повседневного спроса и первой необходимости, ориентированные на жителей окружающего района.

Структура ввода новых торговых площадей по группам региональных городов, исключая Москву и Санкт-Петербург, % от кв. м, 2021 г.



Ретейлеры же старались конкурировать с маркетплейсами, развивая собственные интернет-магазины, а также экспериментируя с форматами, в том числе, малыми. Это позволяло сократить арендную нагрузку и входить в проекты, находящиеся в малых городах. Концепции давали возможность также работать точке и как ПВЗ, и как полноценный магазин, а значит быть ближе к покупателю за счет увеличения территории покрытия, поясняет эксперт. «Бренды, в том числе те, которые являются нашими арендаторами, активно развивали интернет-продажи – за время пандемии изменилось поведение потребителя, напоминает Кирилл Степанов, управляющий директор MALLTECH **Lab**. - Это несильно сказывается на деятельности ТРЦ, но учитывать фактор

Lab. – Это несильно сказывается на деятельности ТРЦ, но учитывать фактор необходимо». «Отдельные ретейлеры развивали возможности онлайн-торговли, а УК формировали необходимые для этого условия в виде доступа курьеров, мест комплектования заказов, программных приложений с привязкой к конкретному торговому центру, – соглашается Сергей Гуров. – Цель – сохранить платежеспособный поток покупателей.



Варвара Афанасьева Lush Russia



Эдуард Тишко LCM Consulting



Кирилл Степанов MALLTECH Lab



Роман Кокорев, руководитель департамента развития проектов RealJet:

- Все более выраженной становилась привычка к сбережениям у населения. Этому способствовали нестабильность в экономике и напряженная политическая ситуация. Однако начало года было весьма оптимистичным в плане посещаемости торговых центров. Посещаемость в ТЦ в целом была на уровне 2019 года. Многие из регионов приезжали в суперрегиональные торговые центры в течение новогодних праздников. В ТЦ «Мега. Белая Дача», например, в эти дни было трудно найти место на парковке и на фуд-корте. Первая середина января в целом по посещаемости была лучше января 2021 года. Затем картина начала резко ухудшаться. С третьей недели нового года произошел резкий спад посещаемости. Безусловно, основной причиной был омикрон. Показатели заболеваемости в эти дни били все возможные вирусные рекорды. И, несмотря на то, что официально в этот раз власти не вводили локдаун, тогда он наступил естественным образом.



Елена СоловьеваLynks Property
Management,
Россия и СНГ



Елена Попова «Стильпарк»

Но говорить о какой-то определенной, сформированной модели не приходилось – рынок (УК и арендаторы), находясь в состоянии повышенной готовности, реагировали на все изменения ситуации по мере ее корректировки».

Вплоть до конца февраля у покупателя вообще не было четко сформировавшейся «новой» модели поведения – были факторы, влияющие на потребительское поведение: комбинация онлайн и офлайн, инфляция, пандемия, внешнеэкономическая нестабильность, перечисляет **Елена Соловьева**, директор по организации управления Lynks Property Management, Россия и СНГ. Какой будет новая модель потребления, покажет время, уточняет она.

Главная задача моллов на сегодняшний день – сохранить существующих арендаторов, считает Елена Попова, руководитель проекта по развитию франчайзинга сети магазинов нижнего белья и колготок «Стильпарк».

«Хотя здесь все тоже не так однозначно: например, те площадки, на которых представлен "Стильпарк", работают (до конца февраля. – Ред.) в рамках динамики прошлых лет – вакантные места есть, но их не так много, – рассказывает г-жа Попова. – Уход арендаторов чаще был вызван не общим снижением покупательского потока, а совокупностью других факторов, например, существенным увеличением арендной ставки, которое может варьироваться от 20 до 45% относительно первоначальных условий.

Кстати

Открытие коворкингов в торговых центрах в регионах России будет наблюдаться гораздо чаще, поскольку сегодня наблюдается дефицит качественного офисного предложения, способного обеспечить операторов коворкингов необходимыми мощностями и парковкой. Но есть и определенные трудности. Для размещения коворкинга требуется 1 500–3 000 кв. м, а также есть требования к естественному освещению помещения (инсоляции), с чем операторы сталкиваются при просмотре помещений в существующих торговых центрах. В новых торговых проектах помещения под коворкинги все чаще закладываются при проектировании.

Источник: CBRE

Или сокращением ассортиментной матрицы – увеличение производственной стоимости сырья и логистики, сбои поставок, фокус в сторону универсальных базовых моделей, привели к тому, что многие ретейлеры не могли предоставить покупателю необходимое разнообразие ассортимента и удовлетворить его актуальные запросы. Динамика трафика последних месяцев вообще-то во многом была спровоцирована СМИ, которые активно тиражировали информацию о снижении трафика в моллах и росте онлайн-продаж».

Нужны новые формы

Ретейлеры, вплоть до конца февраля, продолжали искать новые форматы – включая даже самых консервативных некогда игроков. «Причинами январскофевральского падения трафика в ювелирном ретейле стали, с одной стороны, пандемия и QR-коды, с другой – все-таки изменяющееся поведение покупателей, – полагает Алексей

Феликсов, генеральный директор федеральной франчайзинговой ювелирной сети "585*3ОЛОТОЙ". –

Мы отметили несколько новых, нетипичных для ювелирной розницы трендов. Шопинг становился целевым: трафик падал, но росла конверсия в покупку. Это значит, что люди приходили за конкретными товарами, уже зная, что они хотят купить; популярные ранее долгие прогулки по торговым центрам ушли в прошлое. В выборе ювелирных украшений клиенты становились осознанными и рациональными: это ярко проиллюстрировали продажи накануне Дня влюбленных. Если еще в 2021 году к этому празднику покупали романтичные ювелирные подарки (кольца и украшения в форме сердец), то в 2022 году в чеках чаще других оказывались практичные аксессуары (часы и те товары, на которые были самые выгодные предложения). И вот вам еще один тренд - осознанный поиск выгоды, то есть предпочтения отдаются



Кстати

По итогам 2021 года ввиду серьезных ограничительных мер уровень вакантных помещений формата стрит-ретейл практически на всех торговых коридорах Москвы остается на высоком уровне. В среднем по городу доля свободных площадей составила 14,9%, сократившись на 0,1 п. п. за год и на 1,7 п. п. за полгода, однако показатель еще не достиг допандемийных значений в 9%.

Больше всего пострадали пешеходные и транспортно-пешеходные улицы, на которых был сосредоточен туристический и бизнес-трафик, а профиль арендаторов был преимущественно представлен предприятиями общепита и магазинами непродовольственных товаров (одежда, обувь, аксессуары и прочее).

Источник: Knight Frank

акционным товарам – по ним и совершалась довольно большая часть покупок».

В итоге в компании сделали акцент на гибридных проектах на стыке офлайни онлайн-торговли - в частности, первом в России, по собственным данным игрока, ювелирном гипермаркете. Еще на этапе проектирования ретейлер заложил максимальные возможности для онлайнторговли: гипермаркет «585*30ЛОТОЙ» сразу строился как площадка для работы блогеров, а в торговом зале создан оборудованный павильон для стриминговых продаж. В нем соблюдены требования к дополнительному освещению, которое необходимо для онлайн-эфиров, для блогеров действует реферальная программа, которая позволяет получать доход от рекомендации товаров через персональные промокоды. Правда, проект был запущен задолго до февральских событий, включая введенные ограничения на работу ряда социальных сетей и блогерских площадок в России.



Алексей Феликсов«585*30ЛОТОЙ»

c | R | e



Дешевле не будет

Главные причины купить склад в ближайшее время



Текст: Алексей Романцов, инвестиционный директор Radius Group Фото: Архив CRE

В 2021 году объем инвестиций в недвижимость в России обещает побить очередной рекорд, по разным данным, на приобретение земли, офисов, торговых центров и прочего будет потрачено 300–400 миллиардов рублей. Складские объекты в тройке лидеров с долей в 12% (уступив место площадкам под девелопмент с долей в 63% и офисным зданиям – 13%). Несмотря на то что индустриальные объекты за год подорожали почти на четверть, инвесторы не теряют к ним интерес. Склады остаются отличным инструментом для сохранения и приумножения капитала на длительный срок, устойчивым к экономическим рискам. Почему уже второй год подряд индустриальные объекты становятся ТОПовыми инвестиционными активами, надо ли приобретать склад на растущем рынке и на какой доход стоит рассчитывать, рассказывает Алексей Романцов, инвестиционный директор Radius Group.

Тихая гавань класса А+

Во время пандемии и после мы наблюдали, насколько серьезные испытания выпали на долю торговых, офисных центров, гостиниц. Ограничения в работе привели к существенному падению спроса со стороны клиентов, снижению доходности. По разным данным сегмент офисной недвижимости потерял порядка 50% спроса, торговые центры – порядка 60–80%, аналогичные показатели у гостиничного бизнеса. Потери дохода в первые три-четыре месяца пандемии 2020 составили от 80 до 100% выручки, а восстановление идет до сих пор.

В складском сегменте многие качественные и крупные объекты хорошо пережили пандемию и продолжают приносить стабильный доход. Основная причина – бурный рост электронной торговли. На время пандемии именно склады превратились в торговые центры с онлайн витриной в виде маркетплейсов. По разным данным в 2020 году е-commerce в России вырос на 55–57% (сказался эффект низкой базы), и, несмотря на подросшую «базу», на 50% он станет больше в 2021. Стабильный рост сегмента, по мнению экспертов и игроков рынка, продержится до 2025 и его активное развитие должно обеспечиваться инфраструктурной основой, т.е. современными складскими и логистическими объектами. Высокие спрос на склады обеспечивается не только е-com-игроками.

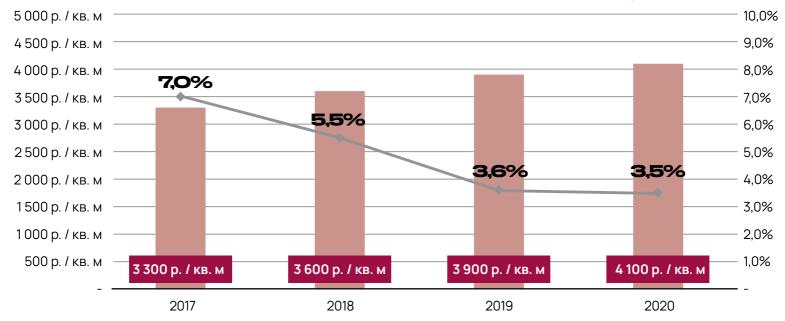


Традиционный ритейл, логисты, дистрибьюторы также нуждаются в современных складах, хабах, распределительных центрах и строят их по схеме «built-to-suit» несмотря на рост себестоимости. При вакансии в 0,4% и при существующих рекордных объемах ввода, спрос все еще в несколько раз превышает предложение и просто не может быть полностью удовлетворен в ближайшее время.

Делайте ставки

Со спросом разобрались. С доходностью в складах тоже все в порядке – склады, в отличие от офисов или торговых центров, сдаются крупными

Динамика падения доли свободных площадей VS ставки аренды



Источник: Cushman & Wakefield



блоками (порядка 15–30 тыс. кв. м) с долгосрочными договорами аренды (5–7–10 лет), т.е. объекты способны формировать долгосрочный стабильный рентный доход. Но достаточный ли?

В отличие от других сегментов коммерческой недвижимости здесь за год ставки выросли на 30% и составляют порядка 5 000 руб. за кв. м в год. Аналогичная ситуация и с ценой при покупке объекта в собственность сейчас за кв. м придется заплатить от 45 000 руб., и, скорее всего, это не предел. В первую очередь, конечно, рост связан с увеличением себестоимости строительства, а также с изменением качества самих объектов. Если раньше клиентам было достаточно традиционного Big Box, то теперь практически в каждом объекте требуются индивидуальные BTS-решения, которые стоят дороже.

ESG-тренд вызвал спрос на экологичные энергоэффективные «зеленые» здания,

Кстати

Совокупный объем складских площадей, анонсированных к вводу в эксплуатацию в 2022 году, с учетом объектов, ввод которых был перенесен, составляет около 350 тыс. кв. м. Данный показатель в 2,3 раза превысит результат 2021 года и будет сопоставим со значениями нового строительства за 2020 год (341,6 тыс. кв. м). Однако существует вероятность того, что сроки сдачи некоторых комплексов могут быть перенесены.

В связи с возросшим интересом арендаторов и девелоперов есть все основания полагать, что показатели спроса в 2022 году сохранятся на стабильно высоком уровне, однако могут оказаться ниже рекордных значений 2021 года и составить около 350–450 тыс. кв. м по итогам года.

Источник: Knight Frank

которые тоже добавляют стоимости, но в последствии их можно будет продать дороже. На западном рынке уже есть четкие ставки, по данным Knight Frank в Великобритании и Австралии наличие экологического сертификата позволяет продать здание дороже на 8-17%, т.к. зеленая недвижимость уменьшает риски устаревания объекта, что в совокупности с повышенной ликвидностью минимизирует риск снижения доходности (это касается офисных объектов). В России пока зеленая сертификация распространена слабо и добавочная стоимость не ясна. Среди сегментов здесь лидерами являются офисы и торговые центры (на их долю приходится порядка 70% от общего числа всех сертифицированных зданий России), а вот склады редко проходят такую процедуру (показатель на уровне 12%). Однако, с учетом того что западные тренды к нам приходят с опозданием в несколько лет, в 2023-2024 мы увидим инвестиционные сделки в сфере недвижимости преимущественно с «нетоксичными» ESG-активами и, уверен, стоимость их будет выше несертифицированных аналогов.

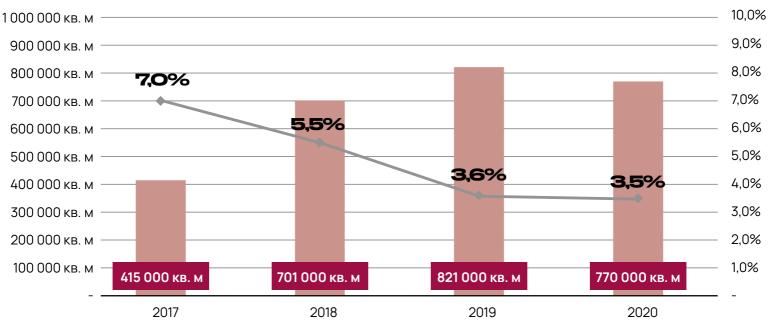
Не будем также забывать и о финансовых инструментах в части повестки ESG – к «зеленым» облигациям, которые набирают все большую популярность в последние несколько лет в России, скоро еще добавиться «зеленая» ипотека. В начале 2021 года ЦБ поручил разработать проект «зеленой» ипотеки ДОМ.РФ с представлением критериев признания зелеными домов и квартир. Пусть «зеленая» ипотека пока упоминается только в части жилой недвижимости, в будущем, я более чем уверен, мы сможем наблюдать для «зеленой» коммерческой недвижимости более интересные ставки фондирования со стороны банков.

Нюансы складских

Сейчас в складах Петербурга и Москвы сейчас есть определенный вызов и выглядит он так: в стране высокая инфляция, с которой центральный банк борется путем повышения ключевой ставки, нет долгих институциональных денег, нет пенсионных денег, иностранцы, которые исторически были крупным игроком, скорее покидают Россию, выводят капитал. Доля международных инвесторов в общем объеме транзакций за январь-сентябрь 2021 года составила 2%, отражая глобальный тренд уменьшения объема иностранных инвестиций в мире на фоне пандемии. Частично данный



Доля свободных площадей VS новое строительство



Источник: Cushman & Wakefield

капитал замещают розничные инвестиционные фонды, которые собирают деньги с состоятельной розницы (крупнейшие банки и частные компании), но глобально деньги в стране остаются короткими и спекулятивными.

Все инвесторы в поисках сделок, в которых можно получить высокую доходность, склады до недавнего времени были именно таким сегментом - здесь без риска можно было приобрести готовый объект с доходностью в 11%, а срок окупаемости составлял бы не более 8 лет. Но сейчас это очень сложно, даже если инвестировать в девелопмент, ввиду высокой стоимости заемного капитала. При том, что рынок относительно молодой мало объектов высокого инвестиционного качества, мало вообще свободных складов, открытых к продаже, плюс - идет борьба за доли процента в ставках капитализации. Особенно этим сейчас отличается столичный рынок, где почти не осталось стабилизированных активов. И у инвесторов простой вопрос - как получить условную альфу, доходность, если для складов, которые продемонстрировали устойчивость к негативным эффектам из-за пандемии, ставки капитализации снизились на 1 п.п. и сейчас находятся в диапазоне 10,0-11,0% (Москвы и Московского региона), в Санкт-Петербурге - 10,25-11,75%, а стоимость кредита -11,0-12,0%. Где инвестиционная доходность в таком привлекательном активе как склад? Баланс могут найти только профессиональные девелоперы, понимающие рынок, запросы арендаторов и законы девелопмента.

Где инвестиционная доходность в таком привлекательном активе, как склад?

Стремительное снижение мировых цен на энергоресурсы в 2014 году ударило по глобальной экономике, но российской экономике глубину падения добавили введенные санкции не только на государственном уровне, но и направленные против конкретных секторов экономики и крупных компаний.

Рынок коммерческой недвижимости последовал за экономикой. В 2015 году мы наблюдали почти годовое затишье – рынок остановился. Лишь к середине 2016 года начали проявляться признаки восстановления. В 2017 восстановление продолжилось – многие компании вернулись к привычному прогнозированию своего развития.

Период с 2017 по 2019 годы на складском рынке недвижимости можно охарактеризовать низкими ставками, умеренным уровнем вакансии помещений и нарастающими объемами ввода Уже сейчас 34% складских площадей сдается в аренду под нужды онлайн-ретейла. А в I квартале 2022 года их доля может составить уже до



Источник: «ОРИЕНТИР»

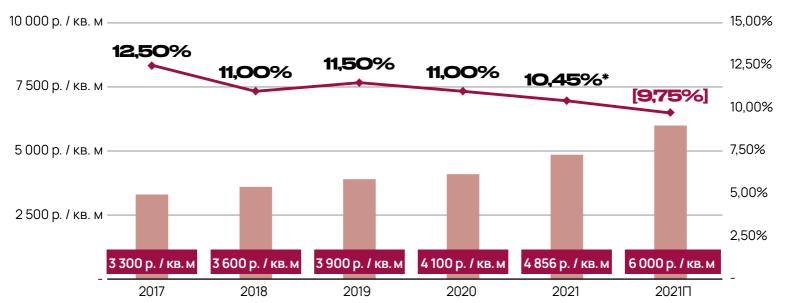
новых площадей. Именно в этот период заключалось большое количество договоров аренды помещений и подписано договоров на реализацию проектов «built-to-suit» и «built-to-lease». 2020 год стоит немного особняком в данном плане - было много сделок в ситуации неопределенности. Мы сначала не понимали, что будет дальше, а потом пошел процесс адаптации.

Как можно видеть из графиков постепенное снижение вакансии и умеренный ввод новых площадей способствовали такому же умеренному росту ставок аренды.

COVID-19 в 2020 году опять поставил под вопрос все планы и прогнозы, но в 2021 году большинство компании адаптировались к новой реальности, а также появился новый лидер по потреблению складов e-commerce, который с большой долей вероятности продолжит свой рост и дальше. Мы также увидели падение интереса к торговым центрам со стороны инвесторов, что вполне логично - пока они были закрыты, потребителям понравилось покупать продукты и одежду через онлайн-витрину и мобильные приложения. В Европе ставки капитализации по складским объекта уже перегнали торговые центры и приближаются к офисной недвижимости. В России аналогичный сценарий скорее всего произойдет уже в 2022-2023 гг.

Инвестиционные сделки в 2020-2021 гг в складском сегменте закрывались в среднем диапазоне 10,50-12,00%, но были и сделки со ставками капитализации ниже 10,00%, что в сильной степени вселяет оптимизм для потенциальных инвестиций в склады. Сможем ли мы достичь средней ставки капитализации на уровне 10,00% и ниже в 2022 году? С текущей рыночной коньюнктурой - высокой стоимостью строительства и сильно выросшими ставками заемного финансирования, скорее всего, нет, но в 2023 году вполне вероятно.

Ставки аренды VS ставка капитализации

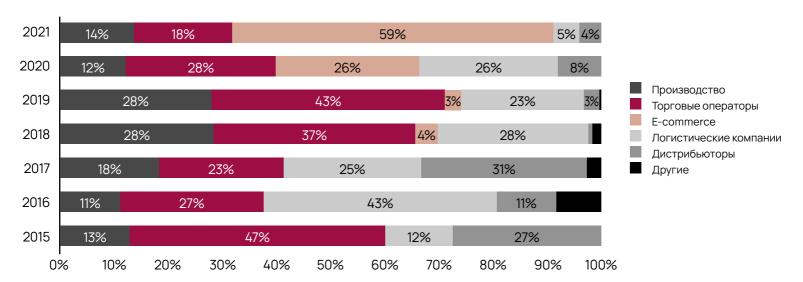


* средняя ставка капитализации на основании данных всех консультантов.

Источник: CBRE, Colliers Int., Cushman & Wakefield, JLL, Knight Frank



Структура сделок аренды и купли-продажи складов в Санкт-Петербурге по типу пользователя



Источник: JLL

Где же все-таки инвестиционная доходность в складском сегменте? На мой взгляд потенциальный upside в текущих условиях можно будет получить при следующих сценариях или их комбинации.

Покупка не самого нового здания, требующего капитальных вложений, но еще способного приносить доход. Складские здания безусловно устаревают, но качественные полы и шаг колонн 12х24 м остаются неизменными. Грамотные строительные специалисты помогут найти разумный баланс между расходами на обновление здания или приведение в соответствие с требованиями нового арендатора для сохранения требуемого уровня доходности на инвестиции в условиях высокой волатильности строительных затрат.

Покупка объектов с истекающими контрактами. Как уже было сказано ранее - в период с 2017 по 2019 годы заключалось большинство контрактов с низкими ставками, которые к сегодняшнему моменту, хотя и были индексированы, но вряд ли сравнятся с текущими. Уровень вакансии сохранится - девелоперам не выгодно строить спекулятивные объекты, а потребность в помещениях остается. Таким образом, после покупки объекта профессиональная команда вместе с компетентными консультантами сможет либо продлить действующих арендаторов, либо привлечь новых взамен текущих.

Существенная оптимизация операционных расходов при управлении объектами. К сожалению собственников, индексируются не только ставки аренды, но и операционные расходы (ОРЕХ). Если до 2014 года стандартом рынка был «open-book», и собственниками было вполне комфортно, то потом рынок в большинстве своем перешел на фиксированные ставки ОРЕХ, что негативно могло отразиться на денежном потоке - начали возникать потери на ОРЕХ, связанные с различными причинами - высокие налоги, объем предоставляемых услуг и т.д. Качественный аудит предоставляемых услуг, финансовых и бухгалтерских вопросов, выявление возможностей получения льгот, поможет добиться оптимизации и повысит доходность.

Безусловно одной из основных возможностей повышения доходности активов также является и рефинансирование, но существенное снижение процентных ставок до конца 2022 года мы вряд ли увидим.





Маховик редевелопмента

Институт комплексного развития территорий является относительно молодым правовым явлением. Вполне естественно, что у многих девелоперов и правообладателей объектов недвижимости, попавших в территорию КРТ, остается множество вопросов, в первую очередь связанных с рисками и способами защиты своего права.

Текст: Денис Литвинов – адвокат, управляющий партнер, Land Law Firm Юлия Максимкина – юрист, Land Law Firm Фото: Архив CRE

а всей территории РФ отмечается тенденция к активной реализации проектов КРТ. Агентом РФ по вовлечению в оборот земельных участков, находящихся в федеральной собственности и не используемых правообладателями (ДОМ. РФ), планируется реализация 13 пилотных проектов.

Конец вольнице

Необходимость в скорейшем вводе большого объема жилья и ликвидации промышленных зон привела к тому, что в Федеральный закон № 494-ФЗ от 30.12.2020 была внесена утилитарная, даже в некотором роде агрессивная концепция,



позволяющая не учитывать генеральный план и правила землепользования и застройки. Практически произошло «вытеснение» документации территориального планирования актами низшего уровня, регулирующими вопросы в отношении конкретной территории КРТ.

Всего, по данным Минстроя РФ, под проекты КРТ в РФ предварительно отобрано 418 участков общей площадью 20 тыс. га, на которых можно построить 700 млн кв. м недвижимости¹.

Для правообладателей объектов недвижимости, попавших в территорию КРТ, – это, безусловно, рисковая история. По большей части потому, что в главе 10 ГрК, посвященной КРТ, вы не найдете однозначного ответа на вопрос – обязательно ли всем правообладателям недвижимости подписывать соглашение о КРТ и принимать участие в развитии территории. Фактически может возникнуть ситуация, при которой неподписание проекта соглашения о КРТ даже одним из ста правообладателей приведет к выставлению всего земельного участка на торги.

При этом стоит отметить важную особенность: несмотря на то что публичный орган может принять решение о КРТ или определить территорию КРТ в документации территориального планирования, он при любых обстоятельствах не вправе возлагать на правообладателя объекта недвижимости обязанности по развитию территории, а также понуждать подписывать соглашение о разграничении обязанностей с другими правообладателями².

Защищайтесь, господа!

Во всяком случае правообладатели, попавшие в территорию КРТ и не согласные с принятием решения о ее развитии, вправе оспорить решение уполномоченного органа в порядке ст. 198 АПК РФ в арбитражном суде или в порядке 22 КАС РФ в суде общей юрисдикции. В такой категории дел суд не будет проверять целесообразность принятия решения о КРТ, выяснять у публичного органа мотивы, которые побудили его выпустить такое решение. Суд будет проверять

Проекты КРТ – основной источник площадок для нового девелопмента в Москве.

Градостроительный потенциал:

- 17 млн кв. м общественно-деловая застройка.
- 10 млн кв. м жилая застройка.
- 8 млн кв. м промышленная застройка.

Источник: JLL

исключительно установленный круг обстоятельств:

- какому закону или нормативноправовому акту оспариваемое решение не соответствует;
- каким образом оспариваемым решением нарушаются права и законные интересы заявителя.

Еще раз: суды не проверяют целесообразность принятия решения о КРТ, они проверяют исключительно данные обстоятельства³.

К примеру, в одном из дел, рассмотренных Арбитражным судом города Москвы, проектная компания оспаривала отказ Департамента в установлении территории КРТ, из которого следовало, что: «Предложение о развитии территории по инициативе правообладателя не соответствовало градостроительному развитию территории либо нормативным требованиям к взаимному расположению проектируемых и существующих объектов» 4. Неудивительный итог – суд отказал компании в удовлетворении требований, поскольку целесообразность

⁴ Постановление 9AAC по делу №A40-101800/21-1 от 16 08 2021



¹ https://erzrf.ru/news/na-zemlyakh-domrf-v-11-regionakh-budet-realizovano-13-pilotnykh-proyektov-krt-s-gradostroitelnym-potentsialom-27-mln-kv-m

² Решение Сосновского районного суда Нижегородской области по делу № 2a-24/2019 от 28.01.2019.

³ Решение Арбитражного суда г. Москвы по делу A40-40104/21 от 22.10.2021, A40-70737/21-33-531 от 29.10.21



Справка

Органы региональной власти или органы местного самоуправления, принявшие решение об изъятии недвижимости в целях КРТ, обязаны (статья 56.12 3К РФ):

- 1. опубликовать решение в СМИ;
- 2. направить собственникам изымаемой недвижимости копию решения в течение 7 рабочих дней со дня принятия;
- 3. обратиться в суд об изъятии недвижимости и о прекращении права собственности на нее, если в течение 1 месяца собственники недвижимости не заключат соглашение о ее выкупной цене и о размере убытков, подлежащих возмещению.

и мотив принятия отказа от установления территории КРТ не входит в перечень обстоятельств, которые необходимо было доказать заявителю.

О каких самых распространенных нарушенных правах заявителя здесь может идти речь? К примеру:

- решение о КРТ принято в отношении территории, на которой не допускается строительство жилых зданий;
- решение о КРТ принято неуполномоченным органом власти и в нарушение процедуры;
- решение о КРТ принято без проведения общего собрания собственников МКД.

Поскольку публичный орган устанавливает территорию КРТ в документации территориального планирования, то еще одним способом защиты права может быть оспаривание генерального плана, правил землепользования и застройки. Такие акты по своей правовой природе являются нормативными, поэтому их рассмотрение проходит в судах общей юрисдикции по правилам гл. 21 КАС РФ.

В подобных спорах заявителю также необходимо будет доказать, какому закону не соответствует принятый нормативный правовой акт, а также каким образом он нарушает права и законные интересы заявителя. Помимо названных обстоятельств, суды также исследуют, учитывалось ли сложившееся землепользование при установлении территории КРТ и были ли согласованы публичные и частные интересы сторон⁵.

Дополнительно для КРТ жилой застройки суд проверит, соблюдена ли законная процедура по определению границ территории (ч. 2 ст. 66 ГрК РФ).

На каждой грядке свои порядки

Характерно, что процедура, стандарты развития, меры поддержки у разных регионов будут отличаться друг от друга, поскольку федеральный законодатель отдал на «откуп» региональным властям возможность самостоятельно нормировать деятельность по КРТ с учетом особенностей территории. Цена и польза итогового проекта КРТ во многом зависят от того, как региональные власти решат распорядиться своим правом на нормотворчество.

Для примера, чтобы установить территорию КРТ жилой застройки на карте правил землепользования и застройки в Ямало-Ненецком автономном округе, органам власти необходимо осуществить предварительную оценку градостроительного потенциала территории. Она включает в себя четыре этапа:

- сбор пространственных и статистических данных о территории, выявление ограничений для жилищного строительства;
- расчет параметров территории комплексного развития;
- анализ по критериям осуществимости строительства;
- отбор территории для КРТ в соответствии с заданными пространственными характеристиками⁶.

⁶ Постановление Правительства Ямало-Ненецкого автономного округа от 26.04.2021 №317-П.



⁵ Кассационное определение первого кассационного суда общей юрисдикции от 31.08.2021 по делу 3a-73/20.

В связи с этим, чтобы оспорить установление территории КРТ, необходимо доказать, что такая процедура не была соблюдена или соблюдена не в той последовательности.

Также с учетом региональной специфики органы государственной власти определяют критерии МКД, которые не признаны аварийными и подлежащими сносу, но которые можно включить в территорию КРТ жилой застройки.

К примеру, в Республике Ингушетия такими являются МКД, построенные в период до 1975 года включительно по типовым проектам, разработанным с использованием типовых стен и перекрытий: деревянные бараки, дома блокированной застройки вне зависимости от этажности.

В Республике Алтай – это многоквартирные дома, построенные в период индустриального домостроения (введенные в эксплуатацию в период по 1980 год) по типовым проектам, разработанным с использованием типовых изделий стен и (или) перекрытий⁷.

Для КРТ нежилой застройки обязательные требования к границам не установлены, и в связи с «молчанием» регионального законодателя, суды учитывают приемлемую территорию исходя из размера земельного участка и действительного включения в территорию КРТ земельных участков, непривлекательных для инвестирования⁸.

Пару слов необходимо добавить про документацию по планировке территории. По правилам Федерального Закона № 494-ФЗ от 30.12.2020, она может разрабатываться и утверждаться до изменения документации по территориальному планированию. Поскольку судами все еще не сформулирована однозначная позиция – обладает ли документация по планировке территории нормативными свойствами или же представляет собой акт применения к земельным участкам в границах специального правового режима⁹, заинтересованные лица вправе оспорить ее как по правилам ст. 198 АПК в арбитражном суде, так и по правилам гл. 21 КАС РФ в суде общей юрисдикции.

- 7 Постановление Правительства Республики Алтай от 29.10.2021 N° 331.
- 8 Определение ВС РФ 309-ЭС20-7490 от 11.06.2020 по делу № A60-14477/19, Постановление Арбитражного суда Уральского округа по делу A07-2540/2021 от 15.10.2021.
- 9 См. Постановление Президиума ВАС РФ от 19.02.2013 N 13427/12 по делу № A40-98073/11-84-595, Постановление Пленума ВС РФ от 25.12.2018 № 50 «О практике рассмотрения судами дел об оспаривании нормативных правовых актов и актов, содержащих разъяснения законодательства и обладающих нормативными свойствами.

Чек-лист действий правообладателя, попавшего в территорию КРТ не по собственной инициативе

- 1. Проверьте, опубликован ли проект решения о КРТ в официальном источнике.
- **2.** Проверьте, направлялось ли вам предложение о проведении КРТ.
- **3.** В случае если решение о КРТ принято, проверьте, соответствует ли оно процедурным требованиям, установленным ст. 66 ГрК, а также нормативному акту, регулирующему КРТ в вашем субъекте.
- 4. В случае если вы принимаете предложение о проведении КРТ, проверьте, чтобы в договоре были исчерпывающим образом определены права и обязанности сторон. Например, обязательства органа власти предоставить в аренду без проведения торгов земельные участки, выдать разрешения на строительство, оказать меры экономической поддержки и т.п.
- 5. Обязательно участвуйте в проведении общих собраний, публичных слушаний по вопросу утверждения документации по планировке территории. В случае если вы соберетесь оспаривать правила землепользования и застройки, документацию по планировке территории наличие протокола с вашими замечаниями по итогу публичных слушаний будет хорошим доводом в судебном споре.
- 6. Помните, что ходатайствовать об изъятии земельного участка в целях КРТ (пп. 4, п. 1 ст. 56.4 ЗК РФ) будущий инвестор («разработчик территории») может только после завершения торгов, подписания договора о КРТ, разработки и утверждения документации по планировке и межеванию территории.
- 7. Внимательно проверяйте условия соглашения о выкупе объектов недвижимости при изъятии. В случае если Вы не согласны с выкупной ценой, обращайтесь в суд и просите провести независимую оценочную экспертизу.

И еще риски...

После старта проекта КРТ правообладатель или девелопер как сторона по предварительному соглашению тоже несет определенные риски. К примеру, они могут быть связаны с неисполнением обязанности уполномоченного органа заключать основной договор КРТ. Еще хуже дела обстоят в ситуации, когда такая сторона разработала документацию по планировке территории, оплатила ее, а уполномоченный орган отказывается ее утверждать и подписывать соглашение. В этом случае за недобросовестный срыв переговоров пострадавшая сторона может требовать возмещения убытков по правилам ч. 3 ст. 434.1 ГК РФ.

Также возмещение убытков происходит в случае, когда объекты недвижимости и земельный участок выкупаются для государственных или муниципальных нужд в целях КРТ. В целях достоверного определения выкупной стоимости спорных объектов и определения убытков суд может назначить

Справка

На сегодняшний день Градостроительным кодексом РФ предусмотрено 4 вида КРТ:

- 1. КРТ жилой застройки;
- 2. КРТ нежилой застройки;
- 3. КРТ незастроенной территории;
- 4. КРТ по инициативе правообладателей.

Каждый из видов имеет свои особенности реализации, предусмотренные соответствующей статьей ГрК РФ и нормативным правовым актом субъекта РФ.

проведение судебной оценочной экспертизы. Так, к примеру, в одном из дел такая экспертиза проводилась трижды¹⁰.

Определив возможные риски, перейдем к льготам, предоставляемым застройщикам и правообладателям по договору о КРТ. Поскольку строительство – это в основном рыночная история, то напрямую льготы федеральным законодателем не могут быть предоставлены. В отличие от регионального законодателя, который по своему усмотрению может легко и оперативно урегулировать вопрос принятия мер социальной и экономической поддержки.

Например, в связи с реализацией договора о КРТ региональными властями может быть предусмотрена возможность предоставления субъектам малого и среднего предпринимательства в день прекращения договора аренды зданий, нежилых помещений, находящихся в публичной собственности, заключения нового равнозначного договора аренды. Такая возможность предусмотрена, например, во Владимирской области¹³, Иркутской области¹², Кемеровской области¹³.

В Москве в рамках программы «Индустриальные кварталы» для девелоперов действуют льготы по смене вида разрешенного использования земельных участков для строительства жилья при создании мест приложения труда¹⁴.

Наиболее распространены льготы для реализации проектов КРТ жилой застройки. Так, к примеру, в Республике Бурятии жителей домов, включенных в программу комплексного развития территории, освобождают от уплаты взносов за капитальный ремонт¹⁵.

¹⁵ Ст. 3 Закона Республики Бурятия от 14 ноября 2013 г. № 53-V.



¹⁰ Решение Арбитражного суда республики Хакасия по делу A74-9158/2020 от 17.09.2021.

Постановление Департамента имущественных и земельных отношений Владимирской области от 31.08.2021 № 29.

¹² Постановление Правительства Иркутской области от 15.07.2021 № 478-пп.

¹³ Постановление Правительства Кемеровской области – Кузбасса от 30.08.2021 № 522.

¹⁴ Постановление Правительства Москвы № 2019-ПП от 19.11.2020 «О внесении изменений в правовые акты города Москвы».



В некоторых субъектах по договору о КРТ жилой застройки региональные власти вправе установить возможность для собственников жилых помещений по письменному заявлению приобрести за доплату жилые помещения большей площади и (или) жилые помещения, имеющие большее количество комнат, чем предоставляемые им жилые помещения.

К примеру, в Республике Коми такая возможность осуществляется посредством заключения договора мены с доплатой, определенной по формуле: Р (размер доплаты) = (П1, общая площадь приобретаемого помещения – П2, общая площадь освобождаемого помещения) х Ц (рыночная стоимость 1 кв.м общей площади приобретаемого жилого помещения)¹⁶.

В Воронеже же, напротив, порядок оплаты разницы между старым и новым жилым помещением предлагает сам собственник помещения, который в свободной форме направляет заявление инициатору КРТ жилой застройки¹⁷.

Не секрет, что на развитие территории привлекаются также внешние средства, к примеру: республикой

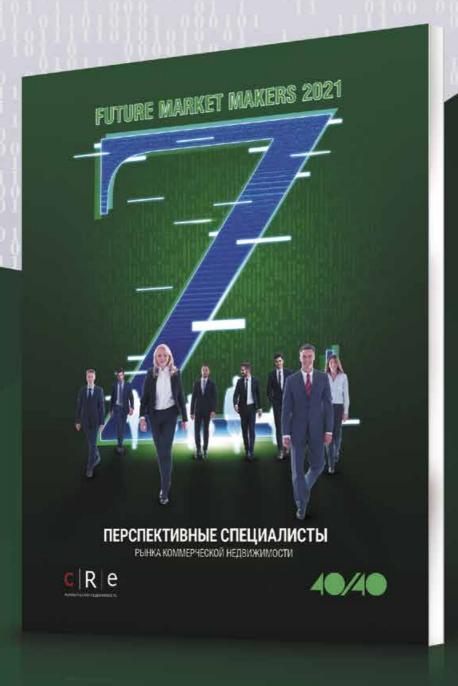
Карелия, Пермским краем,
Волгоградской областью был получен инфраструктурный кредит для реализации проекта КРТ, в городе Йошкар-Оле Республики Марий-Эл началась реализация проекта комплексного развития территории с участием средств госкорпорации – Фонда содействия реформированию жилищно-коммунального хозяйства¹⁸.

Тем не менее, поскольку большинство проектов КРТ в субъектах осуществляется за счет бюджетного финансирования или целевых займов, можно констатировать, что предусмотренных законодательством льгот явно недостаточно. Очевидно также, что и увеличение льгот финансового характера негативно скажется на активности строительной деятельности, где есть риск потери интереса застраивать у крупных игроков отрасли.

¹⁶ Постановление Правительства Республики Коми от 19.10.2021 №499.

¹⁷ Указ губернатора Воронежской области от 02.09.2021 №165-у.

¹⁸ https://fondgkh.ru/news/v-gorode-yoshkarole-respubliki-mariy-el-nachalas-realizatsiyapervogo-proekta-kompleksnogo-razvitiyaterritorii-s-uchastiem-sredstv-fonda-zhkkh/



40 лидеров рынка коммерческой недвижимости в возрасте до 40 лет 40/40 — проект журнала Commercial Real Estate, в который входят

КТО БУДЕТ ЛИДЕРАМИ РЫНКА В 2030 ГОДУ?

ищите ответы в проекте 40/40

Для приобретения издания свяжитесь с нами по телефону: +7 (499) 490-04-79





+7 495 772 77 01

WWW.RDMS.RU