c | R | e
Коммерческая Недвижимость

№9–10 (408–409)
(1–2) Май 2022
www.cre.ru

Сначала мы создаем здания, потом здания создают нас

День рождения Завтра

6
Работник не волк
Актуально

26
Фоторепортаж

16
Охота к перемене мест
Тема номера

74
Чудеса на миражах
CRE Retail

Журнал выпущен при поддержке:
Nikoliers, RAVEN RUSSIA, SPECTRUM, Knight Frank, CORE·XP, Mētrika, ricci, Radius GROUP

БАРОМЕТР РЫНКА

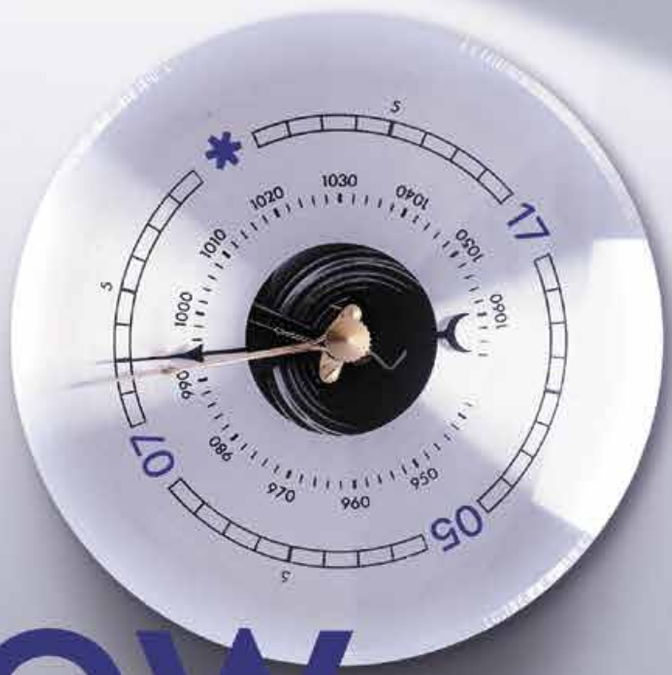
СЕРИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ИЗ 3-Х ЧАСТЕЙ

07 июня 2022

17 мая 2022 — 05 июля 2022

ФОКУС НА АДАПТАЦИЮ:

- В РИТЕЙЛЕ И ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ
- В ЛОГИСТИКЕ И СКЛАДСКОМ СЕГМЕНТЕ



ONLY HERE AND NOW

*ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

РЕКЛАМА

СПОНСОРЫ

PIONEER ACCENT

ОРГАНИЗАТОР

c|R|e event

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c|R|e CREretail c|R|e CRE App c|R|e.RU

Американские психологи обожают ставить различные эксперименты. Один из опытов заключался в следующем: не подозревающим подвоха людям называли рандомно выбранные цифры и предлагали в числовом ряду найти какую-либо закономерность. Что любопытно: практически все участники эксперимента таковую находили. Каков вывод? Человек не терпит хаоса. Человек не любит неопределенности.

Сегодня определенности не имеет никто. Мы не знаем, что завтра будет с бизнесом, с обществом, не ведаем, какие горизонты нам откроются и откроются ли, а может, наоборот, придвинутся к нам вплотную, так что и повернуться будет трудно. Мы не знаем, как долго мы будем адаптироваться к новой реальности, мы даже не знаем, победили ли мы ковид. Мы не ведаем, какой мир мы построим завтра, но мы его обязательно построим. Как-нибудь обязательно будет, ведь никогда не бывало так, чтобы никак не было. Слегка перефразированный Швейк сегодня актуален, как никогда.

Ну а мы сегодня даже еще не закладываем фундамент нашего будущего. Нам еще многое предстоит для себя определить, прежде чем первый камень ляжет в его основание. А пока мы стараемся сохранить то, что нами уже построено, дабы не начинать совсем уж с чистого листа. Торговые центры еще пытаются замаскировать проплешины, оставленные уходом брендов, коворкинги пытаются определить свое место в мире классических офисов, логисты «склонились над картами», прокладывая новые торговые пути. А кадры, которые раньше решали все, несколько поумерили свои аппетиты: ввиду надвигающихся сложных времен наступило «время работодателя». Обо всем этом и многом другом мы рассуждаем на страницах этого номера.

Но даже сквозь поздравительные речи и спичи победителей сквозило понимание необходимости изобретения в ближайшей перспективе новых подходов, форматов, решений. Настолько новых, что мы даже не представляем, какими они будут. Потому что природа не терпит пустоты, а человек – неопределенности.

Хотя в одном определенность точно есть: мы все-таки знаем, что будущее наступит

И его будут определять люди, собравшиеся 21 апреля в Барвиха Luxury Village: сегодня вы можете познакомиться с фотоотчетом с очередной, уже XIX, церемонии CRE Moscow Awards, определившей лучших представителей отрасли, узнать или вспомнить, как это было. Спойлер – было здорово и очень душевно.

Простите за пафос, может быть, излишний, и будьте здоровы.

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

9-10 (408-409)
17.04.–21.05.2022

Скачайте приложение

Для iOS Для Android

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 – 20.05.2022
Свободная цена
Тираж 12 000 экз.

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**

Содержание

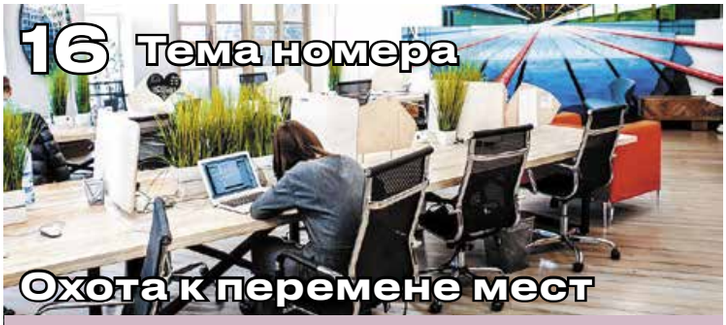
6 Актуально

Работник не волк

62 Тренды

Москва и не москвичи

Столица становится одним из главных направлений туристического сезона



16 Тема номера

Охота к перемене мест

Коворкинги спасут арендаторы классических офисов

70 Мнение

Цифровые клоны

26 Репортаж

CRE Moscow AWARDS-2022

73 CRE Retail

Чудеса на миражах

Торговые центры вынуждены заниматься маскировкой

54 Тренды

Да рубль перевоз

80 Субъективный репортаж

Место под солнцем

Работник не волк

Текст: Иван Майоров
Фото: 74.ru, архив CRE

Приостановление работы и уход ряда иностранных компаний, сложности у российского бизнеса всего за два месяца трансформировали кадровый «рынок кандидата» в «рынок работодателя». Впрочем, большинство игроков пока занимают выжидательную позицию, и массовых сокращений и снижения зарплат до конца лета, скорее всего, не будет.

По данным SuperJob, индекс рекрутинговой активности на рынке труда к началу мая составлял 0,97 пункта. В прошлом году показатель в первые дни мая снижался на 4 п.п. – для майских праздников обычно характерен небольшой спад. Нынешняя первая майская неделя выдалась нетипичной, рекрутинговая активность сейчас всего на 3 процентных пункта ниже, чем в среднем за аналогичные периоды 2017—2019 гг., уточняют эксперты компании.

Кто во что горазд

Положительную динамику количества вакансий на отрезке в 2 месяца продемонстрировала сырьевая отрасль (+12%): рост спроса на персонал характерен для весны. Подготовкой к сезону отпусков объясняется и прирост числа вакансий для медперсонала (+7%): санатории, пансионаты, детские лагеря привлекают сотрудников для работы на лето.

В строительстве вакансий стало меньше на 15%, в производстве – на 24%. Ретейл на четверть сократил спрос (-25%). На треть меньше вакансий по сравнению с концом февраля SuperJob фиксирует в сферах снабжения, туризма и общественного питания (минус 34 и 33% соответственно). В сфере консалтинга спрос на персонал снизился на 35%, банки сократили число вакансий на 39%, а страхование – более чем в 2 раза (-55%). Спрос на специалистов в сфере маркетинга, рекламы и PR снизился на 43%. Вакансий в IT и телекоме стало меньше на 56%: основное снижение спроса коснулось junior-специалистов. Middle, senior и lead'ы по-прежнему востребованы и высокооплачиваемы. Количество вакансий некоммерческих организаций и волонтерских объединений сократилось на 58%. В кадровой сфере вакансий стало в 3 раза меньше (-68%): наименее пострадал сегмент охраны труда и обучения, в сфере рекрутинга и КДП ощутимо снизилось число вакансий начального уровня.

По оценкам SuperJob, каждая восьмая компания проводит точечную оптимизацию численности, большинство же компаний пока не планирует сокращений. «Ситуация с наличием рабочих мест в сферах строительства, курьерской доставки, ретейла и общественного питания, вероятно, будет развиваться в пользу соискателей из России. Трудовые мигранты покидают страну из-за снижения курса рубля – чтобы привлечь на высвободившиеся рабочие места россиян, работодателям необходимо будет пересмотреть зарплатную политику», – резюмируют в **пресс-службе SuperJob**.

Мировые значения

Именно рынок труда первым реагирует на все изменения, соглашается **Мария Шестакова, директор по персоналу RD Management.** «В первые недели после начала специальной операции сегмент был в стагнации, – поясняет она. – Однако сейчас люди сориентировались и успокоились, начался рост не только числа резюме, но и вакансий работодателей. В девелопменте, эксплуатации недвижимости и ЖКХ с учетом весенних работ начался прирост вакансий, в том числе, с сезонной занятостью».
«Мы видим очевидный тренд на снижение строительной активности, заморозку проектов на неопределенный период и отсутствие новых инвестиций в сектор коммерческой недвижимости, – делится **Ольга Мурашова, старший консультант Kontakt InterSearch Russia. –** Однако большая часть компаний действительно заняла выжидательную позицию в вопросах HR-политики на несколько месяцев, и пока мы не наблюдаем глобальных сокращений численности сотрудников. Есть ряд девелоперских компаний, которые сократили порядка 10–20% численности, но это команды проектов, которые должны были выйти на стройку в этом или следующем году».

Григорий Мазитов, заместитель генерального директора по кадровой политике в «Мосинжпроект», в свою очередь, оценивает снижение вакансий от 1,5 до 3,5% и говорит о росте числа кандидатов во всех сегментах коммерческой недвижимости и логистики. «Соискателей или людей, которые начали активно работать со своим резюме, стало больше, однако увеличение количества соискателей не всегда позволяет полностью сформировать и укомплектовать команду недостающим персоналом, – констатирует он. – Это говорит

Мария Шестакова
RD Management

Ольга Мурашова
Kontakt InterSearch Russia

Григорий Мазитов
«Мосинжпроект»

Кстати

Индекс тревожности малого и среднего бизнеса к апрелю 2022 года достиг 82%, увеличившись на 24 процентных пункта год к году. Среди страхов лидируют страх нестабильной ситуации, страх банкротства и страх потери дохода.

Источник: мониторинг настроения бизнеса IFORS Research

о том, что кандидаты стали активнее проявлять себя на рынке труда. Где-то конкуренция среди соискателей будет расти, а где-то – как была нехватка, так и останется. Часть компаний, безусловно, доукомплектуются вышедшими на рынок труда кандидатами».

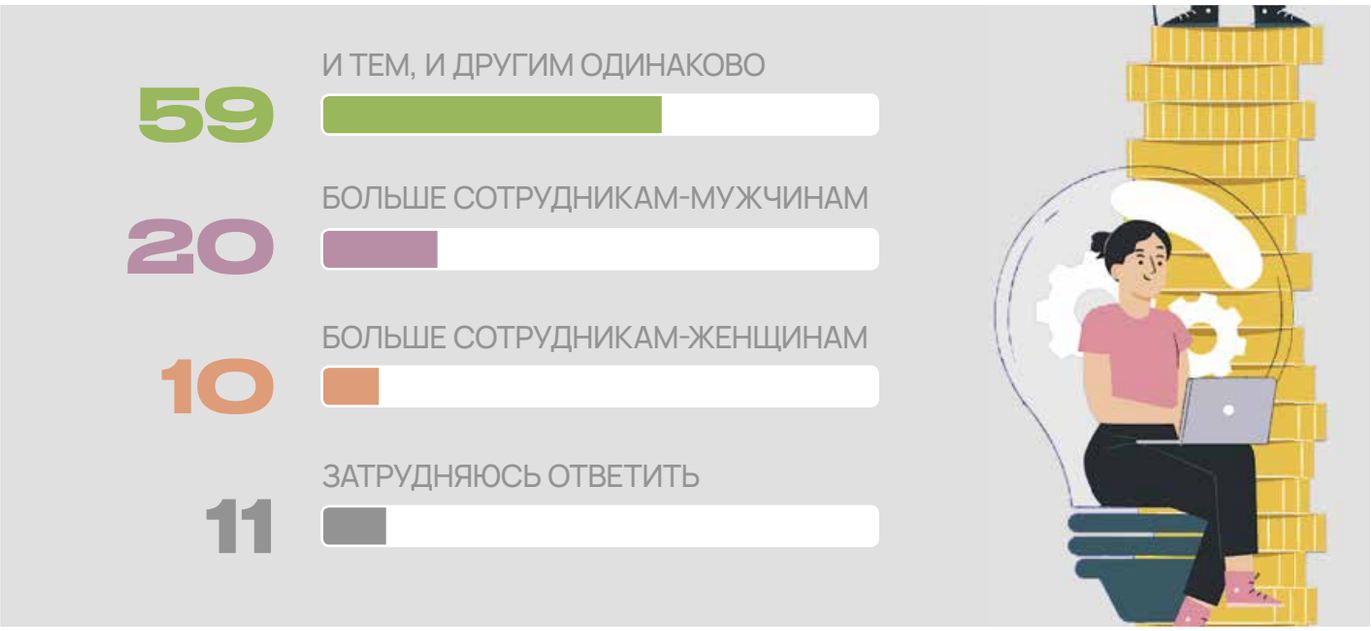
Мария Шестакова прогнозирует, что больше всего специалистов в итоге высвободится из автосалонов, аэропортов, сетей кинотеатров. Существенно пострадают также соискатели в сегментах консалтинга и образовательных сервисах. Кроме того, без работы останутся самозанятые и фрилансеры в SMM, блогеры и фотографы. «Сейчас есть полярные мнения относительно ситуации на кадровом рынке, – резюмирует она. – Одни говорят о том, что все пропало, и без западных технологий, оборудования и сервиса производство замедлит темпы роста, а то и совсем остановится, что приведет к сокращению персонала во всех отраслях экономики. Другие считают, что наступает благоприятный период для расцвета отечественного бизнеса, продукты и доходы которого останутся в стране на долгие годы, что создаст новые рабочие места. С моей точки зрения, истина, как обычно, где-то посередине. Крупные компании с безупречной репутацией и сбалансированной кадровой политикой продолжат наем специалистов, в том числе "на вырост" (к примеру, об этом уже заявили "Лаборатория Касперского" и "МТС Банк"). Новые рабочие места приведут к сокращению вакантных арендных площадей, что скажется и на эксплуатации обьектов недвижимости».

Ольга Дученко,
адвокат, старший юрист корпоративной и арбитражной практики адвокатского бюро «Качкин и партнеры»:

– За последнее время российский кадровый рынок сильно изменился. И это неудивительно, учитывая, как сильно на него повлияла пандемия COVID-19 с 2020 года, а с февраля 2022 года – непростая геополитическая ситуация и связанные с ней санкционные ограничения. Так, по данным портала HeadHunter (hh.ru), после 24.02.2022 количество вакансий существенно уменьшилось, а объем резюме, напротив, увеличился. Иными словами, работодатели приостановили набор кадров, тогда как сотрудники задумались о переходе в иные компании. Отмечу, что, по моим наблюдениям, кризис еще не достиг своего пика, поскольку многие работодатели старались избежать массовых увольнений, выплачивали сотрудникам средний заработок за время простоя. Что будет дальше, покажет время, но очевидно, что далеко не у всех компаний, приостановивших свою деятельность, достаточно финансовых ресурсов для сохранения рабочих мест на протяжении длительного периода.

На практике мы сталкиваемся с диаметрально противоположными ситуациями: некоторые иностранные компании в целях удержания сотрудников от перехода к иным работодателям до завершения имеющихся проектов увеличивают зарплаты, вводят «золотые парашюты» и т.д. Другие, напротив, «замораживают» набор и принимают решения о невыплате премий. Есть и те, кто мотивирует иначе: способствует релокации в иные страны, оказывает как финансовую, так и консультационную поддержку в этом процессе. Большинство работодателей из числа наших доверителей сохранили рабочие места, вводили простой либо выплачивали не ниже средней зарплаты работника, их сотрудники находились, скорее, в режиме ожидания того, что будет дальше. К сожалению, некоторые компании приняли непростое решение о завершении работы в России, их персонал будет вынужден искать новую работу. Правительство РФ предложило временно переводить работников к другому работодателю при помощи центров занятости населения (см. Постановление Правительства РФ от 30.03.2022 № 511).

Опрос: «Кому ваш руководитель скорее доверит сложную работу?»



Источник: опрос ВЦИОМ, март 2022 г.

Везут и везут

В свою очередь, логистика и ретейл сейчас перераспределяют трудовые ресурсы и не спешат с открытием дополнительных ставок, говорит Мария Шестакова. При этом вакансии продавцов в торгово-развлекательных центрах стали закрываться быстрее – в связи с частичным уходом или замораживанием работы отдельных торговых марок. В международной логистике сократились вакансии водителей, и здесь, в связи с закрытием границ, скорее всего, произошло перераспределение вакансий с международных перевозок на водителей внутренних дальних перевозок. «Тем не менее вакансии у коллег в продуктовой логистике продолжают представлять определенные трудности, – сообщает г-жа Шестакова. – Что касается ситуации с курьерскими службами, то предполагаю, что она могла только ухудшиться, так как была ужесточена миграционная политика, что привело к сокращению иностранных сотрудников». «Но пока ни одна из логистических компаний не объявила о планах по серьезной оптимизации численности команды, – уточняет **Елена Колпакова, старший консультант практики "Транспорт и Логистика" в Kontakt InterSearch Russia. –** Некоторые игроки проводят сокращения линейного персонала, так называемых "синих воротничков". Большинство же компаний отрасли приостановило внешний наем – при этом сроки на сегодня не определены».

Елена Колпакова
«Транспорт и Логистика» в Kontakt InterSearch Russia

Значительная часть работников осталась «на бобах» и в клининге. «Это связано не только с сокращением или уходом с рынка некоторых направлений бизнеса, но и с окончанием зимнего сезона (зимний период всегда увеличивает потребность в трудовых мигрантах), – говорит **Влада Полищук, HR Бизнес-партнер Becar Asset Management. –** Поэтому мы, например, получили возможность выбирать из огромного количества кандидатов, и впервые за долгие годы доля свободных вакансий стала ниже 5%. Одновременно мы не заметили оттока трудовых мигрантов. В сегменте эксплуатации среди технических специалистов ситуация по большому счету не изменилась. Они как были востребованы, так и остаются таковыми. И даже

Влада Полищук
Becar Asset Management

те компании, которые приостанавливают свою деятельность, стараются всеми силами сохранить технических специалистов, предлагая разные «плюшки». В свою очередь, кандидаты, которые еще в начале года искали новую работу в надежде получить более интересные условия, стали делать выбор в пользу более стабильных компаний, пусть и проигрывая немного по деньгам».

Высокий стиль

Несмотря на «время работодателя», на рынке по-прежнему сохраняется дефицит сразу нескольких категорий специалистов. Например, инженеров. В итоге в начале апреля Правительство РФ объявило о запуске федерального проекта по созданию 30 передовых инженерных школ. «Глобально, тот дефицит рабочих кадров технических специалистов рабочих профессий, который сейчас остается, вызван прежними факторами – недостатком профессионального технического образования», – указывает Влада Полищук. По словам Марии Шестаковой, хотя число резюме соискателей на средние инженерные вакансии выросло, но отклики на размещенные вакансии «в целом нерелевантные». Опыт работы соискателей подчас даже на 50% не соответствует профилю вакансий, поясняет она. «Соискатели откликаются хаотично, что характерно для ситуаций, когда происходит массовое сокращение персонала, люди паникуют, боятся неизвестности и пытаются поскорее трудоустроиться, – перечисляет эксперт. – Профессия инженера в последние годы потеряла популярность у современного поколения, что, конечно, привело к сокращению квалифицированного инженерного персонала. Не хватает не только инженеров в строительстве и эксплуатации недвижимости, но и инженеров-конструкторов и инженеров-технологов на производстве. В ближайшем будущем работодатели будут чаще нанимать специалистов в возрасте от 30 до 40 лет и обучать их под свои потребности и специализации. Спрос на специалистов в этой возрастной группе во всех отраслях будет сохраняться высоким из-за демографического кризиса 1990-х годов. Кроме того, становится все больше зрелых инженеров в возрасте от 50 лет с хорошим опытом работы».

Кстати

Сегодня для счастья россиянам денег нужно больше, чем когда-либо, – в среднем 190 тыс. руб. в месяц, в ноябре прошлого года достаточно было 178 тыс. Самое дорогое счастье – в Москве, Владивостоке, Ростове-на-Дону, Санкт-Петербурге и Красноярске. Чтобы чувствовать себя счастливым, среднестатистическому россиянину нужно 190 тыс. руб. в месяц. Самые высокие запросы – у респондентов с ежемесячным доходом свыше 80 тыс. руб. (255 тыс. руб.). Мужчинам для счастья нужно на треть больше, чем женщинам (в среднем 216 тыс. против 166 тыс. руб.).

По сравнению с ноябрем 2021 года, «цена» счастья выросла в среднем на 12 тыс. руб. (+7%).

Самые большие финансовые аппетиты – у жителей Москвы: в столице для счастья нужно в среднем 230 тыс. руб. На втором месте – Владивосток (205 тыс. руб.), на третьем – Ростов-на-Дону (200 тыс. руб.), а замыкают пятерку мегаполисов с самым «дорогим» счастьем Санкт-Петербург и Красноярск (195 тыс. и 192 тыс. руб. соответственно). Самые скромные денежные аппетиты – у населения Оренбурга (140 тыс. руб.), Рязани (145 тыс. руб.), Липецка, Астрахани (по 150 тыс. руб.) и Кирова (155 тыс. руб.).

При этом за последние 5 месяцев больше всего выросли ожидания респондентов из Тюмени (на 10%, с 172 до 190 тыс. руб.), Новокузнецка (на 9%, со 165 до 180 тыс. руб.), а также Перми и Кирова (по 8%).

Источник: SuperJob

Анна Теплова,
руководитель отдела кадров клининговой компании Cristanval:

– В клининге мы сейчас не наблюдаем большого дефицита специалистов. Во-первых, пришли сотрудники, ранее работавшие в закрывшихся компаниях, во-вторых, закончился «сложный» сезон – зимний, когда в уборке задействовано много работников. Снег растаял, работы стало меньше, поэтому освободилось достаточно уборщиков. Сложности есть у тех компаний, которые предлагают низкие зарплаты, к тому же задерживают выплаты. Стремясь приобрести контракты любой ценой, они экономят на ФОТ. Затем начинается нелегкий квест по поиску клинеров с зарплатой в 30 тыс. рублей. Это было актуально несколько лет назад, когда была дешевая рабочая сила из Азии, не было пандемии и очередного витка санкций. Но теперь на эти деньги почти нереально найти сотрудника, аппетиты в нашей отрасли выросли. Сейчас доходы работника из СНГ немногим уступают доходам россиянина в должностях одного уровня. На мой взгляд, в ближайший год ситуация с персоналом существенно не изменится, потому что пока нет к этому предпосылок.

Вырос дефицит и в IT-подразделениях во всех сегментах коммерческой недвижимости – от программистов до аналитиков. «Теперь компаниям нужны люди с подтвержденными результатами работы в кризисных ситуациях, – убежден Григорий Мазитов. – IT-специалисты в силу возросшей конкуренции в этой отрасли сейчас, безусловно, “разгоняют рынок” по зарплатам».

Плачу за все

В 2021 году большинство компаний столкнулись с высокой текучестью персонала и в январе-феврале 2022 года, до начала спецоперации, уже пересмотрели оклады сотрудников, увеличив их на 10–15%, рассказывает Мария Шестакова. Что касается годовой бонусной части, то пока рано говорить о ее пересмотре или сокращении. Аналитики EY посчитали, что 31% компаний планируют оптимизировать пакет льгот. KPI для управленческого звена также остался, а вот показатели в большинстве откорректировали, продолжает г-жа Шестакова. «К заработным платам относятся сейчас, исходя из оценки знаний и навыков сотрудников и кандидатов: если сотрудник ценен и дорог компании, приложат максимум усилий, чтобы удержать специалиста в компании или, наоборот, привлечь кандидата», – констатирует она.

Кандидаты теперь с осторожностью относятся к смене работы, а работодатели ориентированы на

удержание ключевых сотрудников – как топ-менеджеров, так и линейных руководителей, соглашается Ольга Мурашова. Если раньше, как правило, кандидат мог перейти в другую компанию с повышением зарплаты на 10–20%, то сейчас

кандидаты вынуждены соглашаться на те условия, которые диктуют работодатели, поясняет она. Учитывая, что количество вакансий в среднем уменьшилось в два раза, все больше кандидатов готовы рассматривать предложения с релокацией – особенно популярны рынки СНГ. «Компании из Узбекистана и Казахстана заинтересованы в привлечении кандидатов из крупных российских и международных компаний, так как их рынок с точки зрения развития продуктов и технологий находится пока на шаг позади, и такие специалисты могут привнести новые компетенции и практики, – отмечает эксперт. – Среди интересных тенденций стоит также отметить готовность некоторых работодателей к формированию кадрового резерва. Несмотря на отсутствие потребности в закрытии позиций "здесь и сейчас", компании хотят знакомиться с сильными специалистами в своей отрасли на перспективу. Нередко такие встречи заканчиваются обсуждением реальных кейсов, созданием новых идей и готовностью финализировать переговоры в краткосрочной перспективе. Ну и в любой экономически сложной ситуации к нам приходят запросы на конфиденциальную замену топовых сотрудников. Крайне востребованными всегда были и остаются топы, которые могут помочь команде освоить компетенции работы в реалиях кризиса и быстрой смены тенденций на рынке, – название их должности при этом не имеет значения».

В поисках баланса

В итоге, по словам Григория Мазитова, кадровый рынок «точно избавится от разбалансировки между соискателями и работодателями». «Если в строительной сфере раньше было два-три резюме на одну вакансию, то сейчас это количество увеличится, – перечисляет он. – Но это не говорит о безработице. Работодатели поймут, что люди – это их ценность, а люди поймут, что компании – важная часть их жизни, и в связи с этим естественная текучесть кадров снизится. Ну и сейчас

Исследовательский центр SuperJob (Россия, все округа. 25 апреля 2022 г.)

Динамика за 2 месяца

Сфера деятельности	Динамика количества вакансий	Динамика количества резюме
Строительство, проектирование, недвижимость	-15%	-9%
Транспорт, логистика, склад	-18%	-8%
Ретейл	-25%	-10%
Туризм, гостиницы, общественное питание	-33%	-15%

еще есть высокая неопределенность, и прогнозы с цифрами пока рано строить».

Волнующий на этом фоне руководителей вопрос – как мотивировать команду управленцев? Принятые в ряде организаций долгосрочные системы мотивации уже не работают, компании ищут новые решения, говорит Елена Колпакова. Среди них – внедрение проектных бонусов, замена годового премирования полугодовым и даже поквартальным. В ряде компаний проводятся индексации окладов (по факту в пределах 10%, не более). Некоторые игроки отложили индексацию до конца II квартала. Сохраняются (а в ряде случаев и расширяются) программы ДМС. «Очевидно, что этот год принесет глобальные изменения в экономику страны и сегмент коммерческой недвижимости в частности, – резюмирует Ольга Мурашова. – Заработные платы расти не будут, и кейсов хантинга со значительным увеличением дохода будет в разы меньше. В любом случае будут усиливаться те важные функции, от которых зависит будущее компании – сейчас в фокусе точечный наем. Кроме того, сохранится и тренд на диверсификацию бизнеса».

Кстати

В «СберРешениях» автоматизировали процесс приема сотрудников на работу с помощью разработки с применением искусственного интеллекта. Новая технология извлекает данные из документов соискателей и превращает в электронные. В результате «СберРешениям» удалось повысить скорость обработки и проверки документов HR-специалистами в 3 раза, что позволяет реализовывать задачи клиентов в сжатые сроки. Сканы автоматически загружаются после распознавания в 1С с уже заполненными полями (в процессе все данные остаются в закрытом контуре «СберРешений», их безопасность обеспечена в соответствии с федеральным законом «О персональных данных» от 27.07.2006 N 152-ФЗ). Сотруднику остается сравнить результат с исходными вводными и перейти к дальнейшим шагам в найме.

Исследовательский центр SuperJob (Россия, все округа. 25 апреля 2022 г.)

Заработные платы в номинальном выражении растут.

Сфера деятельности	Прирост за месяц	Прирост за год
Информационные технологии	**1,7%**	**18,9%**
Строительство	**1,4%**	**15,1%**
Кадры	**1%**	**13,4%**
Банковское дело	**1,2%**	**11,4%**
Маркетинг, реклама, PR	**0,8%**	**10,3%**

Позиция	Рыночная заработная плата, Net (на руки, после уплаты налогов), руб. в месяц	
	средняя (медиана)	максимальная
Курьер пеший*	**60 000**	**100 000**
Курьер на автомобиле*	**90 000**	**150 000**
Электрогазосварщик	**90 000**	**160 000**
Продавец-консультант товаров для дома и ремонта	**60 000**	**120 000**
Продавец супермаркета	**60 000**	**90 000**
Повар-универсал	**60 000**	**90000**

* Высокий заработок у курьеров возможен только на условиях полной занятости и выполнения большого числа доставок в день.

Юрий Аксенов
Orchards

Акцентируйте внимание

Уже сейчас часть сотрудников аэропортов были отправлены в простой и часть – на переквалификацию, перечисляет Мария Шестакова. В свою очередь, большинство компаний, приостановивших работу в России, отправляют сотрудников на простой и оплачивают это время исходя из 2/3 среднего заработка в соответствии со статьей 157 Трудового кодекса РФ, говорит **Юрий Аксенов, партнер Orchards.** Некоторые расщедрились на полный средний заработок. «Крупные иностранные игроки пока могут себе позволить подобное, хотя это и влечет для них серьезные издержки, – указывает он. – С учетом тенденций и предложения о введении ответственности за исполнение санкций иностранных государств вплоть до уголовной, велика вероятность того, что объявленный простой суды будут квалифицировать как нарушение обязанности работодателей предоставить работнику обусловленную трудовой функцией работу и взыскивать оставшуюся 1/3 часть среднего заработка. Нужно сказать, что пока массовые сокращения работников не начались, но исключать такое развитие событий полностью нельзя. Массового высвобождения работников также можно ожидать, если иностранные компании начнут ликвидировать свои дочерние российские юридические лица. Что касается самих работников, то в такой

ситуации действительно многие пытаются найти для себя какие-либо альтернативные варианты постоянной или хотя бы временной работы по совместительству». «Специалисты “приостановившихся” компаний сейчас живут в таком режиме: ищут работу или уже нашли, заканчивают свои дела и планируют уходить, нашли подработку и спокойно ждут изменения ситуации», – перечисляет Григорий Мазитов.

У топ все тип-топ

Топ-менеджеры из компаний, приостановивших деятельность в России, предпочитают переждать ситуацию, в том числе восстановиться эмоционально, сообщает Елена Колпакова. При этом многие из управленцев все же готовы обсуждать новые предложения и рассматривать варианты – неопределенность все-таки сохраняется. «Сейчас наиболее востребованы антикризисные топ-менеджеры, лидеры, которые могут в текущих условиях турбулентности развивать новые направления бизнеса, проводить оптимизацию, повышать операционную эффективность, – перечисляет она. – Среди востребованных топ-должностей – коммерческие директора, поскольку компаниям придется разрабатывать новые направления бизнеса, и директора по операционной эффективности, их целью станет перестройка и оптимизация текущих бизнес-процессов. Кроме того, по-прежнему будут востребованы руководители ИТ-блока, поскольку успех компании в будущем будет зависеть от того, насколько компания “технологически” готова к изменениям».

В ближайшие полгода в Kontakt InterSearch Russia прогнозируют рост потенциальных сделок M&A – слабые игроки присоединятся к крупным компаниям или же уйдут вовсе. Рынок будет консолидироваться в руках крупных и сильных игроков, которые смогут предлагать клиентам более выгодные условия и разрабатывать предложения под текущие нужды, перечисляют эксперты. Ожидается и развитие железнодорожных и контейнерных перевозок в новых регионах (Китай, Индия, Средняя Азия, Турция), и, соответственно, формирование команд под данную задачу. «Нужны будут управленцы, понимающие правила игры на новых рынках, умеющие договариваться о цепочках поставок», – резюмирует Елена Колпакова. cRe

Опрос: «Если вы потеряете работу, легко ли будет найти равноценную?»

Источник:ВЦИОМ

Охота к перемене мест

Коворкинги спасут арендаторы классических офисов

Текст: Максим Барабаш
Фото: Архив CRE

Масштабная релокация бизнесов, команд и сотрудников последних двух месяцев, казалось бы, должна была оставить коворкинги без большей части резидентов. Однако массового оттока в сегменте пока нет, а образовавшуюся вакансию закрывают теперь экс-арендаторы классических офисов.

В моменте рынок коворкингов гораздо быстрее офисов отреагировал на ситуацию последних трех месяцев – из-за гибких договоров аренды: рост вакансии в сегменте был «выражен ярче», рассказывает **Сергей Черноусов**, **коммерческий директор сети сервисных офисов #BusinessClub от Capital Group.** По его словам, в ММДЦ «Москва-Сити», например, средняя загрузка коворкингов снизилась с 90 до 80% за последние 2 месяца, при этом средняя стоимость аренды рабочего места не

изменилась. Чем более гибкие условия расторжения, тем менее стабильная ситуация сейчас с загрузкой, уточняет **Алексей Мацкевич, руководитель федеральной сети коворкингов GrowUp.** «В нашем проекте, сервисном офисе Case, наблюдается снижение запросов (в пределах 30%) от некорпоративных клиентов, которые арендовали места на недлительный срок, – подсчитывает, в свою очередь, **Вероника Чаканова, партнер, директор офисной группы IPG.Estate. –** Такие клиенты представлены физлицами, а также компаниями со сроком договора до 1–2 месяцев. Корпоративных клиентов, занимающих от 15 до 40 рабочих мест, напротив, становится больше: компании пересмотрели свои планы по капитальным вложениям в крупные офисные площади».

Обратный отсчет

При общении с другими участниками рынка эксперты компании наблюдают и обратную тенденцию: некоторые проекты ориентированы на крупных корпоративных клиентов (от 100 рабочих мест); потребности же их арендаторов – рекламных и IT-компаний – теперь сокращаются. В таких проектах либо произошел отток арендаторов, либо не состоялись близкие к подписанию контракты, поясняет Вероника Чаканова. Там отмечается и небольшой всплеск активности со стороны некорпоративных клиентов. «Краткосрочная аренда снова в тренде, – поддерживает **Анастасия Ше, head of B2B sales, “Ключ”.** – Мы быстро отреагировали, сдали некоторые офисы как коворкинги и не ошиблись – новые резиденты приходят каждый день. Сейчас уже можно точно сказать, что сценарий пандемийной удаленки не повторится: бизнес продолжает работать, и ему нужна для этого среда. Учитывая, сколько всего нужно теперь локализовывать и какое окно возможностей открылось, мы прогнозируем, что кратко/среднесрочная аренда будет супервостребованной еще долго. Что мы в итоге видим в “Ключе”: те, кто не завязан на иностранном капитале, продолжают арендовать.

Сергей Черноусов
#BusinessClub от Capital Group

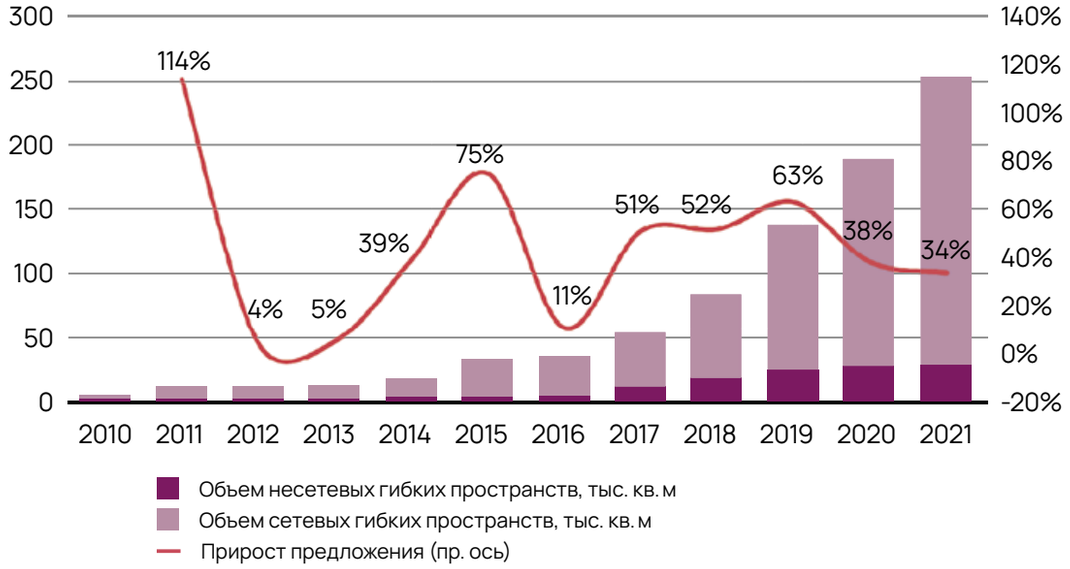
Алексей Мацкевич
GrowUp

Вероника Чаканова
IPG.Estate

Анастасия Ше
head of B2B sales, «Ключ»

Мария Зимина
Knight Frank Russia

Динамика объемов гибких пространств Москвы



Источник: m2data

Да, есть штучные обращения от арендаторов, которые решили завершить сотрудничество, но массового оттока мы не наблюдаем. Такую же тенденцию подтверждают коллеги по рынку».

В Knight Frank Russia, впрочем, сообщают: по итогам I квартала тенденций по релокации компаний между бизнес-центрами и коворкингами и внутри самих гибких пространств не наблюдалось. Ряд международных компаний, бизнес которых был затронут геополитическими событиями, действительно находятся в стадии освобождения площадей в гибких пространствах. Но это происходит без привязки к конкретному офису – уходящие из России компании освобождают как гибкие пространства, так и классические офисы в равной степени, говорит **Мария Зимина, директор департамента офисной недвижимости Knight Frank Russia.**

Елизавета Голышева,
директор по стратегии и продажам Multispace:

– Действительно, ряд зарубежных компаний, арендующих коворкинговые пространства и заявивших о приостановке деятельности на территории РФ, воспользовались правом выхода из договора или могут это сделать в перспективе текущего года, но пока такое высвобождение площадей не носит массовый характер. Компании, которые краткосрочно используют гибкие офисы для временной работы проектных команд, в рамках оптимизации расходов на аренду будут отказываться от таких площадей. Но с другой стороны, мы наблюдаем в структуре спроса расширение целевой аудитории: высокий интерес к готовым гибким решениям есть со стороны российского бизнеса и государственных и окологосударственных структур, ряда международных компаний, которые продолжат операционную деятельность в России как независимые компании. Также существенно увеличивается спрос со стороны стартапов, небольших компаний численностью от 5–10 человек. На фоне приостановки открытия новых площадок из-за растущей себестоимости строительства и удорожания заемного капитала мы не видим, что вакансия в гибких офисах будет существенно увеличиваться. Правильнее сказать, что большинство крупных операторов неизбежно столкнутся с ротацией арендаторов и краткосрочным простоем помещений.

Увеличение же стоимости обслуживания и строительных материалов будет сдерживать падение ставок. В центральных районах, Москва-Сити и Ленинградском коридоре средневзвешенные ставки сегодня колеблются от 45 000 до 55 000 рублей за рабочую станцию в месяц с учетом НДС, и мы не видим серьезных предпосылок для их падения. Даже на фоне увеличения общей вакансии в офисном сегменте пользователи и крупный бизнес будут отдавать предпочтение готовым, наиболее эффективным решениям без дополнительных инвестиций в переезд, с гибкостью в сроке аренды и качественным сервисом.

Классика жанра

Многие бизнесы, ранее снимающие традиционные офисы, теперь серьезно рассматривают коворкинги, отмечает Мария Зимина. Арендаторы сравнивают затраты, плюсы и минусы – они и раньше это делали, но сейчас, по словам г-жи Зиминой, процесс стал особенно заметным и окрашен вполне реальным интересом и готовностью к переезду. Во-первых, коворкинги предлагают более удобные и гибкие условия заключения договоров, а во-вторых, компании избегают необходимости вкладываться в отделку на фоне подорожания стройматериалов. Однако в I квартале 2022 года значительного количества сделок все равно не наблюдалось, а общий объем арендованных гибких пространств составил около 10 тыс. кв. м против 19 тыс. кв. м в I квартале 2021 года.

Гибкость как преимущество

В средне- и долгосрочной перспективе освободившиеся в коворкингах «краткосрочные» и «иностранные» рабочие места заполнят компании, в том числе решившие оптимизировать затраты на офисные помещения, соглашается Сергей Черноусов. Их продолжат привлекать все те же гибкость договора по срокам аренды, возможность снижения расходов, отсутствие необходимости инвестировать в отделку и мебель, моментальная готовность к въезду и расположение в качественных бизнес-центрах развитых

Кстати

Открывая новые гибкие пространства, профессиональные управляющие компании проектируют рассадку рабочих мест таким образом, чтобы максимизировать привлекательность предлагаемых площадей без снижения количества рабочих мест. Оптимальный способ – организация пространства в виде отдельных офисных блоков. Около 80–85% предлагаемых площадей в сетевых гибких пространствах организованы именно так, в связи с чем можно с уверенностью утверждать, что на смену рынку классических коворкингов, где наибольшая площадь приходилась на открытые пространства и отдельные рабочие места, приходит рынок гибких и сервисных пространств, где акцент делается на работу с корпоративными клиентами, которым нужна изолированность, идентичность и возможность рассадить сотрудников в более привычном, корпоративном стиле.

Источник: Knight Frank Russia

Константин Лосюков
Knight Frank
St Petersburg

деловых районов. «Ситуация, когда в коворкинги переезжают из офисов, уже наблюдается на рынке, – продолжает г-н Черноусов. – Как правило, такие команды предпочитают размещаться в кабинетах. У нас, например, все кабинеты заняты резидентами с годовыми договорами аренды, но уже есть лист ожидания из компаний, желающих эти кабинеты арендовать впоследствии. Исторически, кстати, в нашем коворкинге наибольшей популярностью пользовались именно кабинеты. Остальной спрос в примерно равном соотношении приходился на фиксированные и нефиксированные рабочие места в зоне open-space. Чаще всего клиенты их арендовали от 1 до 3 месяцев. Так вот, как и прежде, кабинеты арендуют компании, оказывающие финансовые, риелторские и инвестиционные услуги, а фиксированные и нефиксированные рабочие места пользуются популярностью у IT-организаций, рекламных агентств и дизайнерских бюро».

Алексей Мацкевич поддерживает: те, кто «вырвался» из долгосрочного/среднесрочного контракта, как правило, «отдает предпочтение гибкости». Именно сегмент коворкингов становится достаточно перспективным для развития в условиях неопределенности и трудностей при принятии управленческих решений по дальнейшему развитию компании, резюмирует **Константин Лосюков, генеральный директор Knight Frank St Petersburg.** «Сделать офис своими силами все сложнее: стоимость стройки ежедневно растет, – указывает Анастасия Ше. – А гибкие офисы готовы к заезду здесь и сейчас. В “Ключе” мы четко видим тенденцию: бизнесы мигрируют из классической аренды в гибкую – опять же, гибкость договора и отсутствие CAPEX теперь уверенно побеждают классический офис. Меняется и горизонт планирования: компании выбирают краткосрочную или среднесрочную аренду с возможностью для маневров. Корпорации и госкомпании активно “хантят” айтишников командами и целыми стартапами, и гибкий офис помогает HR в этой борьбе за кадры».

Районный рай

По словам Константина Лосюкова, в сегменте коворкингов сохраняется тренд такой же зависимости от районов города, как и в случае с традиционной арендой – в Петербурге, например, наиболее популярны центр и Петроградский район. Важны близость к метро и удобная транспортная доступность в целом, хорошая инфраструктура как в здании, так и в непосредственной близости от него, перечисляет он. В спальных же районах недавно открытые проекты испытывают сложности с загрузкой – вопреки всем ожиданиям, указывает Вероника Чаканова. Объясняется это обстоятельствами весны 2022 года: IT-арендаторы перенесли/отменили свои планы по переходу на систему сетевого доступа. «Центральные локации, как правило, теряют резидентов

Иван Гуськов
основатель,
генеральный директор
Apollax Space:

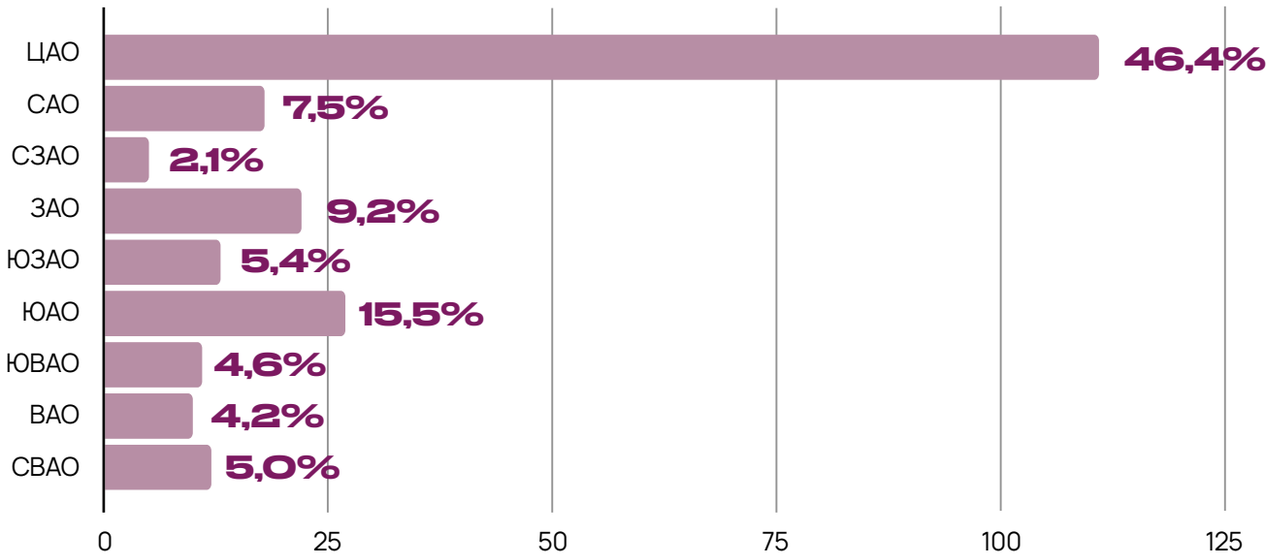
– В перспективе гибкие офисы пойдут покорять регионы, и точками роста станут в первую очередь города-миллионники: Екатеринбург и Казань, Приволжский федеральный округ. Интересно и распределение анонсированных до 2024 года к вводу офисных площадей в Москве. Более половины – это многофункциональные комплексы, куда интегрируются гибкие офисы и коворкинги, а не отдельные бизнес-центры. В общем тема с коллаборациями развивается и набирает обороты.

Пока же гибкие офисы становятся оптимальным вариантом для рынка именно с точки зрения временной составляющей. Одновременно с этим они подразумевают легко трансформируемые зоны и эффективные изменения планировки. В зависимости от задач и размера штата резидент может моделировать пространство под себя – будь то open space, кабинеты, переговорные или лаунж-зоны.

в последнюю очередь, – резюмирует Алексей Мацкевич. – Другое дело, что сейчас, похоже, перетряске подвергнут весь рынок, везде возникают разрывы в аренде, и прогнозы по заполнениям неоднозначны – если уход резидента в центральной локации может быть быстро купирован через лист ожидания, пересадку и т.п., то у средних размеров районного центра могут быть более серьезные сроки по экспозиции площадей или рабочих мест. Ну и чем выше классность объекта, тем более позитивный прогноз можно дать по удержанию и потенциальной загрузке или экспозиции, если уход резидента все же состоялся».

Критерии выбора площадки и до кризиса всегда состояли из двух факторов: локация и стоимость, констатирует Анастасия Ше. Готовый сервисный офис теперь в топе антикризисных мер для бизнеса, повторяет она: в первую очередь, за счет все той же гибкости договора и отсутствия CAPEX. «На днях мы анонсировали новый МФК возле Красной площади: это полноценный деловой центр, объединенный с общественным пространством, ретейлом и ресторанами, – делится эксперт. – На конец года назначен запуск еще двух флагманских площадок с прекрасными локациями – Вернадского и Гостиный двор, общей площадью 35 000 кв. м».

Соотношение количества коворкингов по административным округам Москвы – март 2022



Источник: m2data, 2022

Крупные сделки, I квартал 2022 года

Компания	Площадь, кв. м	Здание	Тип сделки	Класс
«НТК-Холдинг»	22 250	«Останкино Бизнес Парк»	Покупка	B
Конфиденциальный покупатель	15 000	«Лофт Квартал»	Покупка	A
РТИ	8235	«ЛеФорт»	Аренда	B
Joom	7110	«Лица»	Аренда	B
Конфиденциальный арендатор	6217	«Атлантик»	Аренда	A

Источник: исследования CORE.XP, I кв. 2022 г.

Ставки и ставленники

Что касается ставок, то, по словам Марии Зиминой, операторы коворкингов пока «пребывают в неопределенности» и не понимают, как нынешняя ситуация отразится на клиентах. Существует риск достаточно быстрого и окончательного ухода западных арендаторов, поэтому игроки будут «действовать по ситуации», анализируя заполнение и изменения в экономике в целом. Средние ставки по действующим площадкам в «Москва-Сити» пока остаются на уровне 35–45 тысяч рублей за рабочее место без НДС, уточняет Сергей Черноусов. И это – несмотря на катастрофический рост стоимости «расходников» (кофе, вода, бумага и пр.). «Повсеместно идет оптимизация затрат, кто-то отменяет возможность

Мария Кабанова, коммерческий директор Space 1:

– Так же, как и в начале пандемии, мы видим увеличение интереса к сервисным офисам со стороны компаний, которые ранее предпочитали классическую долгосрочную аренду. В том числе это происходит на фоне сокращения занимаемых площадей. Для этого есть два ключевых фактора: наличие отделки и краткосрочные договоры. Спрос сместился в сторону офисов, готовых к заезду и не требующих инвестиций. В среднесрочной перспективе наличие отделки и мебели также останется одним из основных факторов принятия решения арендатором при переезде.

Что касается сроков, то горизонт планирования компаний сузился, и арендаторы не готовы гарантировать срок аренды дольше 12–18 месяцев. В моменте есть случаи, когда арендаторы предлагают фиксировать возможность выхода из договора уже через 3–6 месяцев. Это позволяет компаниям разместить команду на период неопределенности и сохранить гибкость в вопросе принятия решения относительно будущего своего офиса.

В свою очередь, арендодатели хотят предусмотреть индексацию арендных ставок, опасаясь ухудшения экономической ситуации, роста стоимости операционных расходов. Стоимость расходных материалов и услуг, например, клининга, действительно растет, а ставки аренды в сервисных офисах, как правило, не подразумевают права пересмотра операционной части. Поэтому снижение сроков аренды дает возможность сторонам по истечении 12–18 месяцев пересогласовать коммерческие условия исходя из актуальной на тот момент рыночной ситуации.

Александр Островский,
партнер, инвестиционная компания Dorossa Investments:

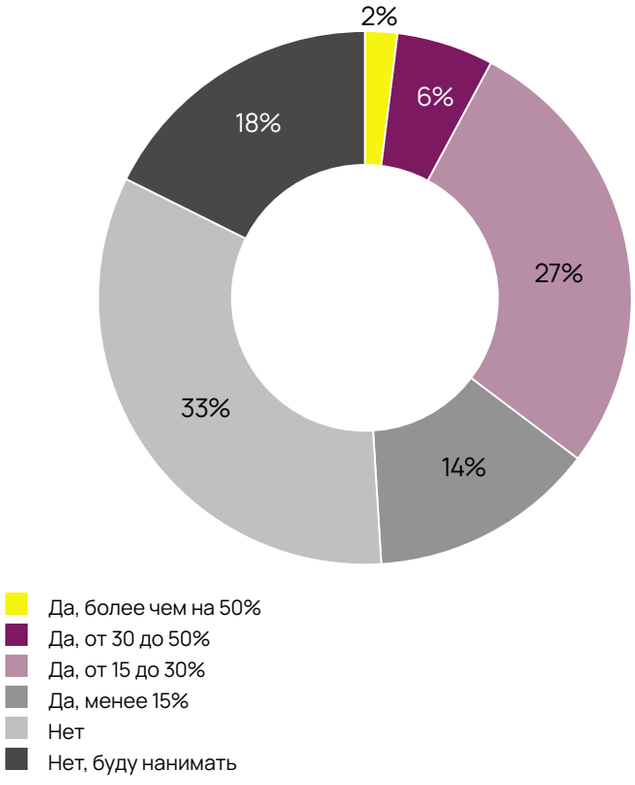
– Можно сказать, что сервисные офисы и коворкинговые пространства убедительно продемонстрировали преимущества по сравнению с классическими офисами в период нестабильности и изменений: в период экономического кризиса, вызванного пандемией и ее последствиями, а также экономики в условиях беспрецедентных санкций в отношении России. Рынок наблюдал и продолжает наблюдать положительную тенденцию к укреплению позиций сервисных офисов и коворкингов как эффективного адаптационного инструмента к меняющимся условиям и потребностям клиентов.

Впервые стремительный интерес к этому сегменту рынка появился в результате мировых перемен, связанных с ковидными ограничениями, а именно переходом работы на дистанционный формат. Офисы данного типа позволяют подстраиваться под глобальные изменения, следовательно, статистика рынка сервисных пространств за 2021 год и I квартал 2022 года неумолимо показывает увеличивающиеся темпы прироста данного сегмента – как в России, так и за рубежом. На сегодняшний день мы отмечаем активный интерес инвестирования в реализацию подобных проектов в Москве и Санкт-Петербурге, регионах, а также наблюдается серьезный интерес российских крупнейших игроков данного сегмента к выходу на международный рынок с подобными проектами.

бесплатной печати, выключает кофемашины, все экономят, пережидают, но стараются не поднимать ставки, – поясняет Алексей Мацкевич. – Сейчас для всех слишком чувствительно любое повышение цены. При этом у лидеров рынка все стабильно и сервисы на месте, хотя и нельзя исключать определенной креативности в переговорной зоне – сейчас, конечно, время договариваться с клиентом и идти ему навстречу». «Поговаривают, что часть собственников на рынке все-таки планируют увеличивать стоимость аренды, – делится Анастасия Ше. – У нас ведутся мирные переговоры и удержания текущей ставки, но вот рынок стройматериалов сошел с ума. Пока смотрим, что будет дальше и плотно общаемся с поставщиками, ищем пути перераспределения затрат, рассматриваем новых подрядчиков. Для нас это принципиальный момент: поддерживать тех, кто продолжает предпринимать в России или только-только начал».

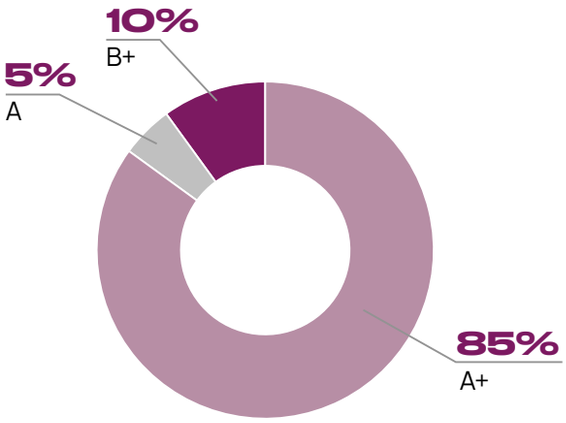
Учитывая, что по строящимся и новым площадкам затраты вырастут, это неизбежно скажется на ставках аренды, полагает Константин Лосюков. В уже функционирующих же гибких пространствах за I квартал 2022 года стоимость аренды нефиксированного рабочего места в коворкинге увеличилась на 2% и в среднем составила 11,5 руб./раб. место/месяц, аренда фиксированного места – в среднем 15 тыс. руб./раб.место/месяц, увеличившись на 1%.

Планируете ли вы (или уже осуществляете) сокращение издержек, в том числе ФОТ административно-управленческого персонала в годовой перспективе?



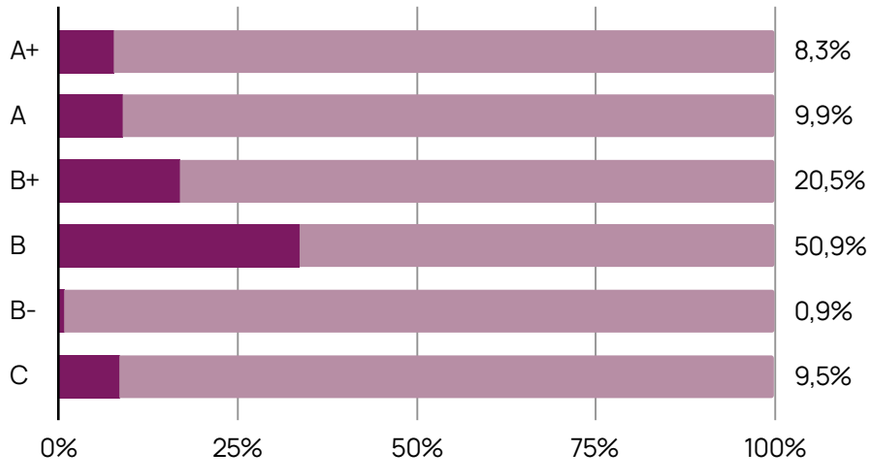
Источник: Skolkovo NextGen

Распределение коворкингов по зданиям разных классов – март 2022



Коворкинги в Москва-Сити

Большинство коворкингов делового центра располагаются в зданиях высокого класса: 85% в зданиях класса A+, 10% – B+ и 5% – A



Коворкинги в Москве

Источник: m2data, 2022

Под заказ надежнее

По данным Knight Frank, в конце 2021 года прогнозировалось, что в 2022 году должно появиться около 28 новых гибких площадок общей площадью 163 тыс. кв. м, в том числе 60 тыс. кв. м проектов built-to-suit. Однако ситуация последних трех месяцев существенно повлияла на желание игроков строить коворкинги спекулятивно, то есть без наличия гарантированного «живого» клиента. В итоге операторы переориентируются на BTS-проекты, которые предполагают строительство объектов в соответствии с требованиями конкретных арендаторов. «Сейчас же мы увидим ускорение строительства объектов высокой степени готовности и остановку тех, что можно заморозить без больших потерь в настоящее время, – прогнозирует Алексей Мацкевич. – Лето – время ускоренного строительства, и, конечно, оно будет использовано по максимуму, при этом низкая готовность – повод для коррекции сроков и даже, где это допустимо, изменения возможного будущего назначения здания с учетом меняющейся ситуации».

Проекты, которые вышли на рынок практически одновременно с февральскими событиями и остро нуждаются в заполнении, сейчас предлагают специальные условия для первых арендаторов, уточняет Вероника Чаканова. «Запуск новых проектов второстепенен на фоне того, как игрокам рынка важно заполнить уже введенные коворкинги, – вздыхает она. – Большинство игроков, включая Case, продолжают смотреть новые локации в Петербурге – как готовые, так и требующие капитальных затрат. Но расчет их стоимости и сроков реализации, заполнения сейчас затруднен».

Однако существенно просесть и упасть сегменту не дадут все те же переезды из классических офисов в коворкинги. «Мы ожидаем, что к осени на рынке вырастет мобильность компаний: они начнут чаще искать более выгодную альтернативу классическим офисам и переезжать в коворкинги, – поясняет Сергей Черноусов. – Вполне возможно, что это приведет и к росту числа новых проектов в перспективе нескольких лет. Глобально, в долгосрочной перспективе, сегмент коворкингов точно получит развитие, потому что формат закрывает одну из самых трудных в нынешней ситуации задач компаний – необходимость самостоятельно выполнять отделку либо готовить помещение. Многие клиенты точно не будут готовы брать на себя эту задачу в условиях неопределенности и отсутствия материалов и комплектующих». cRe

ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО

RAVEN PROPERTY GROUP

РЕКЛАМА

День рождения Завтра

Как и всегда, она состоялась. Проведению торжественной церемонии награждения главной премией на рынке коммерческой недвижимости CRE Moscow AWARDS, кажется, ничто не может помешать. И в этом, безусловно, заслуга не только организаторов. Это достижение тех, ради кого эта премия и учреждалась.

Фото: Михаил Воронцов, Светлана Огородникова, Денис Филатов
Текст: Инна КИМ

«Что бы ни происходило сегодня, мы находимся на празднике коммерческой недвижимости. Бизнес не стоит на месте и не достигает успеха просто так. А мы и не умеем стоять на месте, и не будем: через год мы опять встретимся, чтобы отметить проекты, которые опять продолжают строиться, опять продолжают развиваться». С такими словами Вячеслав Холопов, директор по аренде и маркетингу Raven Russia, обратился к собравшимся на CRE Moscow AWARDS-2022, задав тон всему торжественному вечеру.

Церемония, состоявшаяся в апреле 2022 года, подводила итоги года предыдущего, постковидного. Даже удивительно, как быстро рынок оправился от «чумы XXI века». Сколько замечательных проектов было представлено на суд жюри, какие сделки были совершены сразу же, как только это стало возможным по окончании невиданных доселе ограничений!

Да, тема очередного кризиса, вновь проверяющего нас на прочность, сквозила практически во всех выступлениях. И во всех раз за разом звучало: «Не впервой – выдержим, выстоим, мы готовы начать строить новое будущее». Фактически, на наших глазах состоялось зарождение нашего завтра. Как нельзя более кстати пришлись и дни рождения новых брендов, приуроченные как раз к днб проведения премии. CORE.XP и Nikoliers – новые-старые игроки рынка, поменявшие название, логотип, но сохранившие свои команды. Кстати, вот еще слово, рефреном прошедшее через всю церемонию, – «команда». О важности людей для компаний в этот непростой период говорилось многократно. И это еще одна ступень, достигнутая рынком за последние годы. В любой сложной ситуации человек, не машина, не цифра, не технология, а именно человек найдет возможность расширить горизонты возможного.

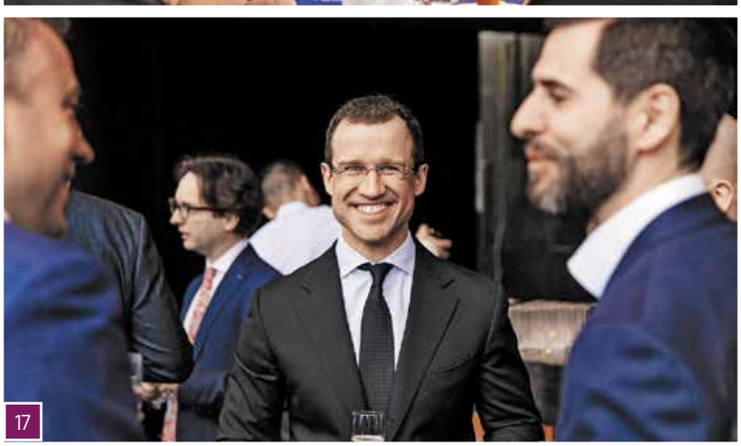
Ростки будущего обязательно прорастут, и на очередной церемонии CRE AWARDS снова будет зашкаливать адреналин, снова в жесточайшей конкурентной борьбе будут выявлены лучшие из лучших. Мы поздравляем всех победителей премии, финалистов, и весь рынок коммерческой недвижимости.

Благодарим за поддержку генерального партнера премии Raven Russia, независимого консультанта премии компанию EY, а также всех партнеров и спонсоров премии – KR Properties, Metrika Investments, ricci, Spectrum, Knight Frank, CORE XP, Central Properties, PPF Real Estate Russia, Apleona , RD Management, Sawatzky, DAKO Professional Team, Platforma Legal.

EXPANDING YOUR HORIZONS
РАСШИРЯЯ СВОИ ГОРИЗОНТЫ

1. Все готово к приему гостей. 2. Елизавета Голышева, Ольга Игонина (Multispace), Антон Мельников (Metrika Investments). 3. Ольга Архангельская (EY). 4. Ирина Царькова и Анна Никандрова (Nikoliers). 5. Станислав Хелминский («Альто-Пропертиз») со спутницей. 6. Елена Малиновская (Millhouse). 7. Андрей Постников («Ориентир»). 8. Максим Белецкий и Ольга Акатова (KR Properties). 9. Кермен Мастиев и Екатерина Кутумова (MR Group).

10. Александр Гутекулов («Михайловский девелопмент»). 11. Сергей Осокин («Фикус Дизайн»), Галина Спасенова (Kontakt Intersearch Russia), Лавлиш Танеджад (МСФО «Ассоциация»). 12. Микаэль Казарян («Джонс Лэнг ЛаСаль»). 13. Время общения.



14. В фойе гости увидели все обложки журнала CRE за время его существования! 15. Михаил Каплун (CBRE/CORE.XP). 16. Евгений Овчинников (OZON), Иван Гуськов (Apollax Space). 17. Николай Казанский, Станислав Бибик (Nikoliers), Никола Обайдин (PPF).

18, 19, 22. Интервью дают Евгений Тесля (EST GROUP), Мурат Дамиров (#BusinessClub), Андрей Кротков (Zeppelin). 20. Команда PPF. 21. Кристина Каминская (Sawatzky), Виктор Афанасенко (Nikoliers), Анастасия Борщевская (Raven Russia). 23. Ольга Архангельская (EY), Стюарт Ли Тимминс (Hines Eurasia).

Надежное звено логистической цепи

RAVEN RUSSIA

Реклама

Raven Russia
Москва, Россия
Тел.: +7 (495) 644 44 48
www.rrpa.ru

Генеральный партнер Премии CRE Moscow Awards 2022

24. Сладкая парочка. 25. Александр Сурменев, директор по девелопменту «МР Групп», в прекрасном окружении. 26. Представители O1 Standard. 27. Анастасия Ермилова (ricci). 28. Виктор Козаков («КрашМаш») и Николай Казанский (Nikoliers). 29. Марианна Плаксина, Елена Ковалева, Екатерина Северинова (Zeppelin).

Knight Frank

Your partners in property

CRE AWARDS MOSCOW / 2022

ПОБЕДИТЕЛЬ В НОМИНАЦИИ
«КОНСУЛЬТАНТ ГОДА»

CRE AWARDS MOSCOW / 2022

ПОБЕДИТЕЛЬ В НОМИНАЦИИ
«СДЕЛКА ГОДА: КУПЛЯ-ПРОДАЖА»

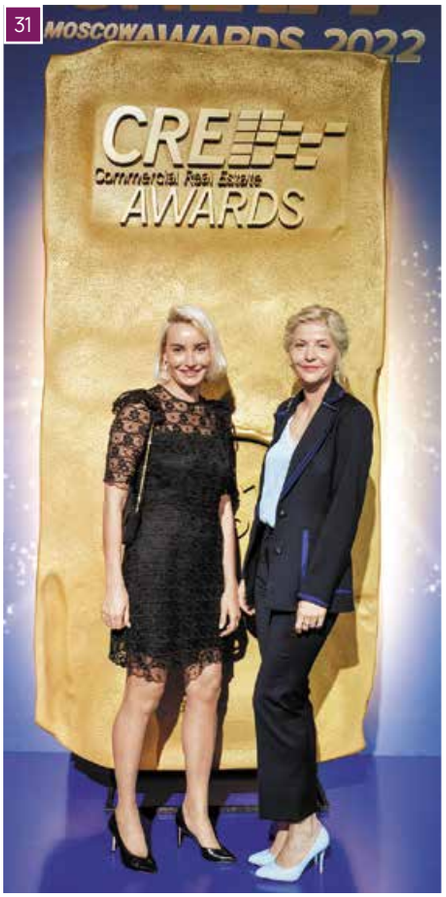
CRE AWARDS MOSCOW / 2022

KNIGHT FRANK – ОДИН ИЗ КОНСУЛЬТАНТОВ
ПОБЕДИТЕЛЯ В НОМИНАЦИИ
«СРЕДНИЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР» –
ТРЦ «ПАВЕЛЕЦКАЯ ПЛАЗА»

+7 (495) 981 0000
www.kf.expert

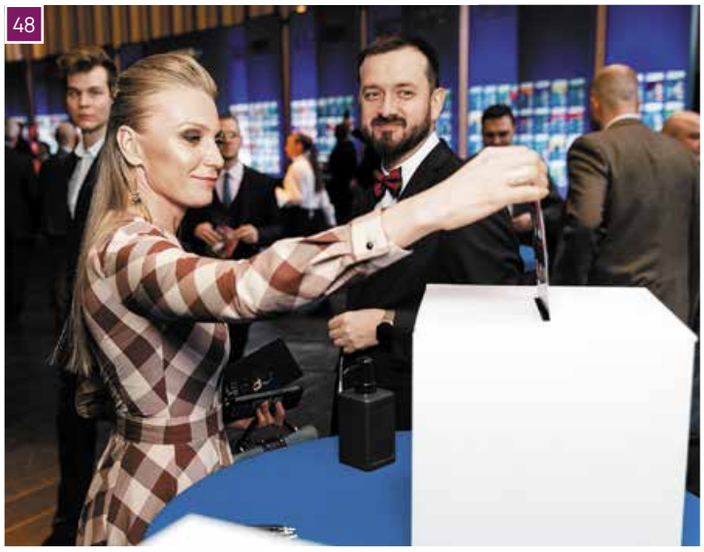
Реклама

Спонсор специальных наград Премии CRE Moscow Awards 2022



30. Дамы – истинное украшение вечера. 31. Ирина Козина и Юлия Алякина (Knight Frank). 32. FM-сервис и АСТ. 33. Светский разговор. 34. Захар Вальков (Radius Group). 35. Роман и Наталия Бойко (Urbitec FM).

36, 38, 39. Гости с удовольствием позировали нашим фотографам. 37. Алексей Витер, Майя Грехова (PRO Realty). 40. Церемонии CRE Awards завидуют все подиумы мира. 41. Дмитрий Никаноров, Екатерина Красавина, Константин Пыресев (RD Management). 42. Елена Белевцева (O1 Properties), Мария Чириканова (O1 Standard), Марина Кабанова (Space 1).



43. «Как думаешь, кто победит?». 44, 46, 48 – голосуем за «Персону года». 45. Мария Чириканова (O1 Standard), Оксана Орлина (O1 Properties). 47. За победу! Алексей Супрун (Hines). 49.«Улыбочку...»: Артем Пичугов (Radius Group), Саян Цыренов (PWC), Дмитрий Батурин (Radius Group).

Mētrika
РЕКЛАМА
TRUBNAYA 14
СЕРВИСНЫЙ ОФИС В ЦЕНТРЕ МОСКВЫ
180 рабочих станций
Одна из самых востребованных локаций Москвы
Индивидуальные архитектурные решения
Открытие: май 2022
+7 495 109 76 22
metrikainvestments.com
Партнер Премии CRE Moscow Awards 2022

50. Певица Эстер Кандинова приветствовала зал арией из оперы Винченцо Беллини «Кавантина Нормы Casta Diva». 51. Денис Колокольников (RRG), Полина Ушакова и Николай Голубев (Smart company). 52. О хлебе насущном тоже не нужно забывать. 53. Вячеслав Холопов и Наталья Иголкина (Raven Russia). 54. Алексей Мешков (O1): все внимание на сцену – там происходит главное действо.

55. С приветственным словом к собравшимся обращается Владимир Иванов, генеральный директор ГК «Spectrum». 56. Антон Мельников, генеральный директор Metrika Investments. 57. Дэвид Тзор, основатель CRE AWARDS. 58. Владимир Авдеев , председатель совета директоров ricci. 59. Вячеслав Холопов, директор по аренде и маркетингу Raven Russia. 60. Алексей Богданов, управляющий партнер ricci.

61. В этом году на CRE AWARDS отмечали сразу несколько дней рождения. Старший управляющий O1 Standard Ирина Сувалкина получила поздравления от коллег по работе и по цеху. 62. Владимир Пинаев обьявил о рождении нового бренда – CORE.XP. 63. Компания CBRE ушла с российского рынка. Но команда осталась под новым названием. 64, 65. Андрей Кротков и Zeppelin принимают поздравления и «Золотой кирпич».

66

67

68

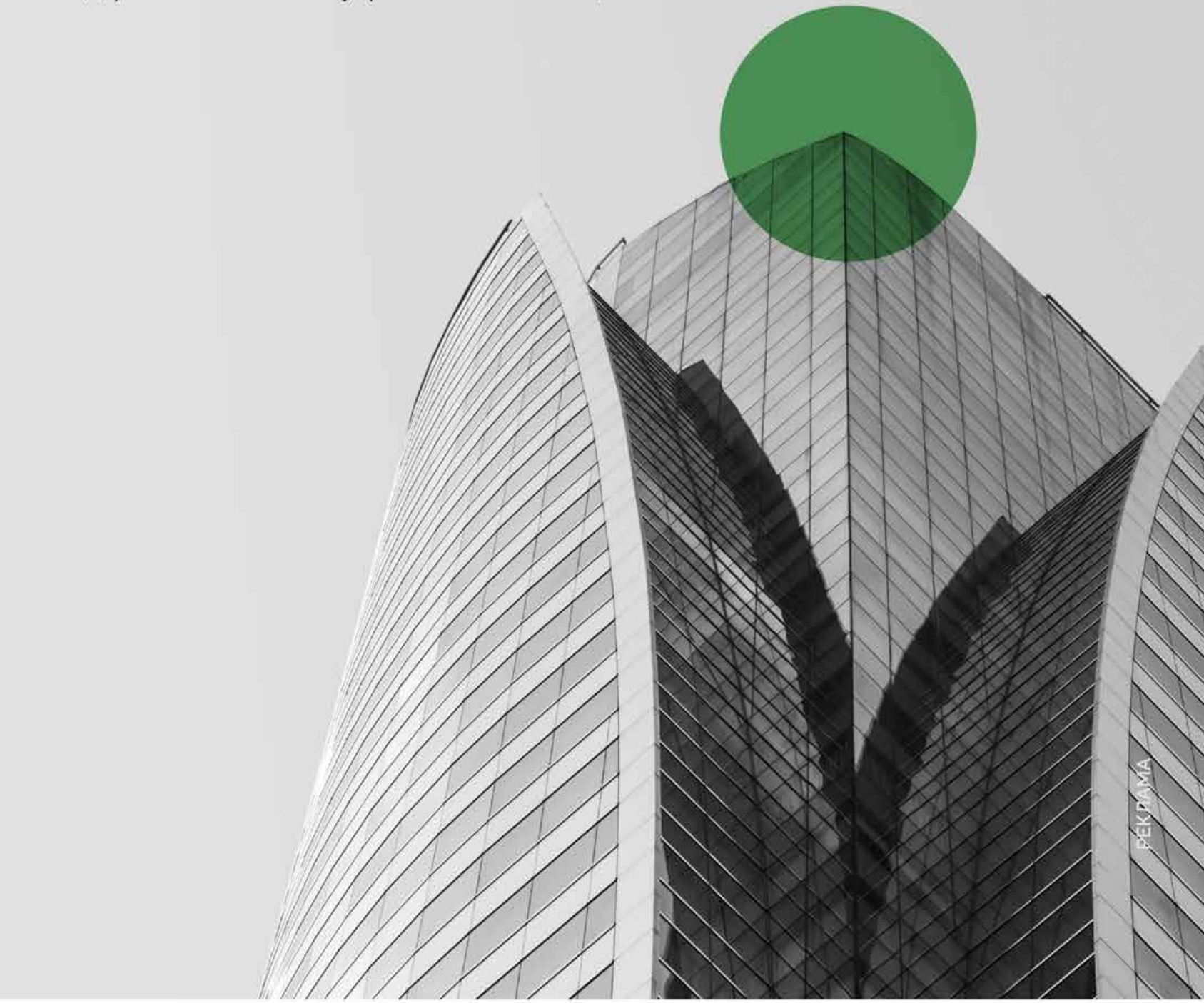
69

66. Николай Казанский представляет только что родившуюся компанию Nikoliers. 67, 68. Зал торжествует. 69. Компания «Альфа-Сервис» стала первым обладателем «Золотого кирпича» в субноминации «The Crystal Award».

70. Директор сектора промышленности и логистики ГК «Spectrum» Андрей Вишневский объявляет победителя в номинации «Складской комплекс». 71. «Ориентир» получает очередной «Золотой кирпич». 72. Болеем за своих. 73. Максим Карбасникофф благодарит за высоко оцененную работу. 74. ТЦ «Павелецкая плаза» наконец-то дождался своей награды. Наши поздравления Mall Management Group.

МЫ – CORE.XP
Эксперты в недвижимости

Основа нашего бизнеса – преемственность богатства знаний и культуры CBRE, глобального лидера в консалтинге и управлении инвестициями.



CORE·XP

+7 495 258 39 90
rentnow.ru

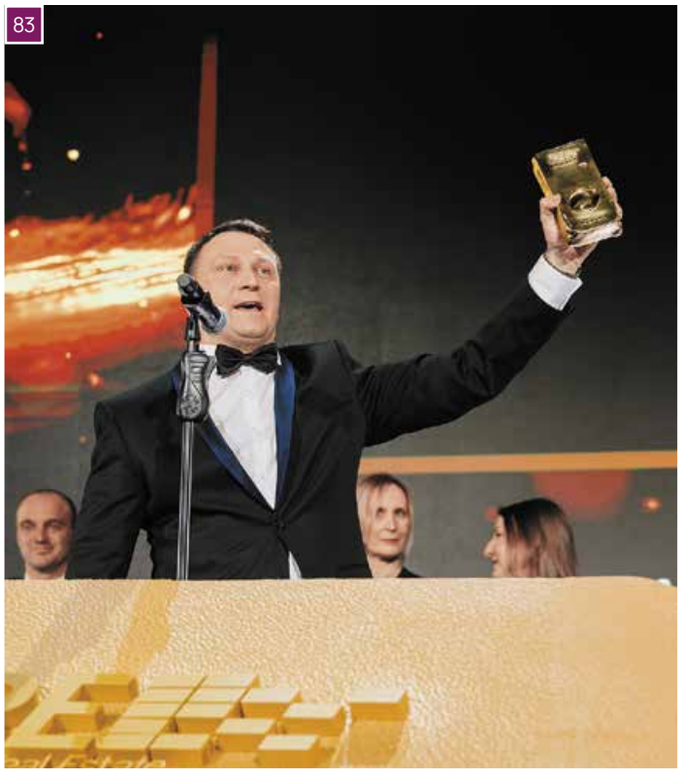
Спонсор номинации Премии CRE Moscow Awards 2022

75. Премьера номинации «Управление активами. Сервисный офис» – «Золотой кирпич» в руках руководителя SPACE 1 Павла Федорова. 76. Генеральный директор китайской международной инвестиционной корпорации «Хуамин» Ли Чжен. 77. Дмитрий Москаленко (А.Н.Д.) вправе гордиться ТДК «Смоленский пассаж 2». 78. Алексей Новиков не раз в этот вечер поднимался на сцену. 79. Победители в номинации «Сделка года. Купля-продажа».

80

81

80. Награда за лучшую сделку в офисной недвижимости – у команды Metrika Investments. 81. «Сделка года. Аренда индустриальной недвижимости» была совершена PNK Group и OZON.



82. Начинается самое интригующее. 83. Дмитрий Свешников, управляющий директор O1 Standard – один из героев этого вечера.
84. Владимир Пинаев (CORE.XP) и Алексей Новиков (Knight Frank).

85

86

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

RAVEN RUSSIA

ПАРТНЕРЫ

KR PROPERTIES Девелопер уникальных проектов

Mētrika

ricci

SPECTRUM

СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ НАГРАД

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ

Knight Frank

CORE·XP

CENTRAL PROPERTIES

APLEONA

Sawatzky

MANAGEMENT RD

Comcity.

DAKO professional team

Platforma Legal

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

ИНФОПАРТНЕРЫ

EY

интерфакс НЕДВИЖИМОСТЬ

ГУД

RETAIL.RU

Restate.ru

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

CRE

CREretail

CRE.RU

85. Владимир Иванов (Spectrum). 86. Павел Барбашев, коммерческий директор O1 Properties – «Персона года».

87. «МР Групп» – девелопер года! 88. Премьерный выход H&M в Чеченскую республику достоин «Золотого кирпича», безусловно, так же считают Анна Никандрова и Ирина Царькова. 89. Консультантом года второй год подряд становится Knight Frank. 90. Захар Вальков получил свой кирпич. Как и хотел - Зеленый. 91. Денис Колокольников (RRG)..

реклама

ricci

Введите поисковый запрос

Вопрос по недвижимости?

ricci it

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2022

92–97. Отчего бы не похвастаться заслуженной наградой.

98–100. «Кирпичи» лишними не бывают.

Победители CRE Moscow AWARDS 2022

Категория «Гостиничная недвижимость»
- **Номинация «Гостиницы»**
  Гостиничный комплекс Hampton by Hilton

Категория «Индустриальная недвижимость»
- **Номинация «Складской комплекс»**
  Фулфилмент-фабрика OZON в парке «ОРИЕНТИР Запад»

Категория «Офисная недвижимость»
- **Номинация «Редевелопмент в офисной недвижимости»**
  Multispace Павелецкая
- **Номинация «Бизнес-центр класса А»**
  Офисный многофункциональный центр AFI2B

Категория «Торговая недвижимость»
- **Номинация «Аутлет»**
  «Архангельское Аутлет»
- **Номинация «Малый торговый центр»**
  Место встречи «Янтарь»
- **Номинация «Средний торговый центр»**
  ТРЦ «Павелецкая Плаза»

Категория «Многофункциональная недвижимость»
- **Номинация «Многофункциональный комплекс»**
  ТДК «Смоленский пассаж 2»

Категория «Зелёный Кирпич»
- **Номинация «Зелёный Кирпич в офисной недвижимости»**
  Деловой центр «СИТИДЕЛ»
- **Номинация «Зелёный Кирпич в торговой недвижимости»**
  «Outlet Village Белая Дача»
- **Номинация «Зелёный Кирпич в индустриальной недвижимости»**
  «4АВ Южные Врата»

Категория «Управление недвижимостью»
- **Номинация «Управляющая компания. Facility Management»**
  Zeppelin
  - **Субноминация «The Crystal Award»**
    «Альфа-Сервис»
- **Номинация «Управляющая компания. Property Management»**
  O1 Standard
- **Номинация «Управление активами. Сервисный офис»**
  Space1

Категория «Сделка года»
- **Номинация «Сделка года. Аренда офисной недвижимости»**
  «Яндекс» – якорный арендатор Neva Towers Business Centre
- **Номинация «Сделка года. Аренда торговой недвижимости»**
  Премьерный выход сети H&M в Чеченскую Республику
- **Номинация «Сделка года. Аренда индустриальной недвижимости»**
  Пакетная сделка строительства BTS фулфилмент-центров для ««Озон»
- **Номинация «Сделка года. Купля-продажа»**
  Покупка компанией НТК складской недвижимости у PNK group

Категория «Девелопер года»
«МР Групп»

Категория «Консультант года»
Knight Frank

Категория «Персона года»
Павел Барбашев
Коммерческий директор,
O1 Properties

CRE Moscow AWARDS 2022 Winners

CATEGORY Hotel Real Estate
- **Nomination Hotel**
  Hampton by Hilton Moscow Rogozhsky Val

CATEGORY Industrial Real Estate
- **Nomination Warehouse**
  Fulfillment Factory OZON in distribution park ORIENTIR Zapad

CATEGORY Office Real Estate
- **Nomination Office Redevelopment**
  Multispace Paveletskaya
  Nomination Business Center class A
  AFI2B

CATEGORY Retail Real Estate
- **Nomination Outlet**
  Arkhangelskoye Outlet
- **Nomination Small Shopping Center**
  Neighbourhood Centre Yantar
- **Nomination Medium Shopping Center**
  Paveletskaya Plaza Shopping Center

CATEGORY Mixed-Use Real Estate
- **Nomination Mixed-Use Complex**
  Smolensky Passage 2 Shopping&Business Complex

CATEGORY The Green Brick Award
- **Nomination The Green Brick. Office**
  CITYDEL Business Center
- **Nomination The Green Brick. Retail**
  Outlet Village Belaya Dacha
- **Nomination The Green Brick. Industrial**
  4AB South Gate

CATEGORY Real Estate Management
- **Nomination Facility Management Company of the Year**
  Zeppelin
  - **Sub-nomination The Crystal Award**
    Alfa-Service
- **Nomination Property Management Company of the Year**
  O1 Standard
- **Nomination Asset Management. Service Office**
  Space1

CATEGORY Deal of the Year
- **Nomination Leasing Deal of the Year. Office**
  Yandex is the anchor tenant of Neva Towers Business Centre
- **Nomination Leasing Deal of the Year. Retail**
  H&M's premiere entry to the Chechen Republic
- **Nomination Leasing Deal of the Year. Industrial**
  Package BTS fulfillment centers deal for Ozon company
- **Nomination Sale & Purchase Deal of the Year**
  Purchase by NTK of warehouse real estate from PNK group

CATEGORY Developer of the Year
MR Group

CATEGORY Consultant of the Year
Knight Frank

CATEGORY Personality of the Year
Pavel Barbashev
Commercial Director,
O1 Properties

101

102

Да рубль перевоз

На перестройку логистических цепочек может потребоваться до года

Текст: Иван Майоров
Фото: Архив CRE

Товарные запасы на складах подходят к концу, ситуация с логистикой продолжает ухудшаться, а экономику ждет масштабная трансформация с возможным дефицитом многих позиций, заявила глава Центробанка РФ Эльвира Набиуллина. На полную перестройку логистики потребуется от трех месяцев до года, однако все будет зависеть от геополитической ситуации, курса рубля и ряда других факторов. Пока же в результате санкционного давления грузы блокируются на земле, в воздухе и на море; перевозчики, готовые возить товары в Россию, подняли цены от трех до 20 раз, а ретейлеры начинают отказываться от части складских площадей.

Ситуация с логистикой уже в начале апреля была охарактеризована игроками как «аховая» и «катастрофическая»: де-факто для грузов практически полностью блокированы наземные границы, сложнейшая ситуация – с перевозками по морю и воздуху. Игроки четвертый месяц вынуждены искать новых поставщиков, перевозчиков и перестраивать цепочки в режиме реального времени. Все это ожидаемо удлиняет логистическое плечо

Сказано

«Компания DNS, известный бренд Bork, думает о локализации в России. Еще LG, Samsung, у которых есть свои заводы в России, в которые вложены сотни миллионов в валюте. Это будет странно, если они попытаются эти заводы бросить, закрыть».

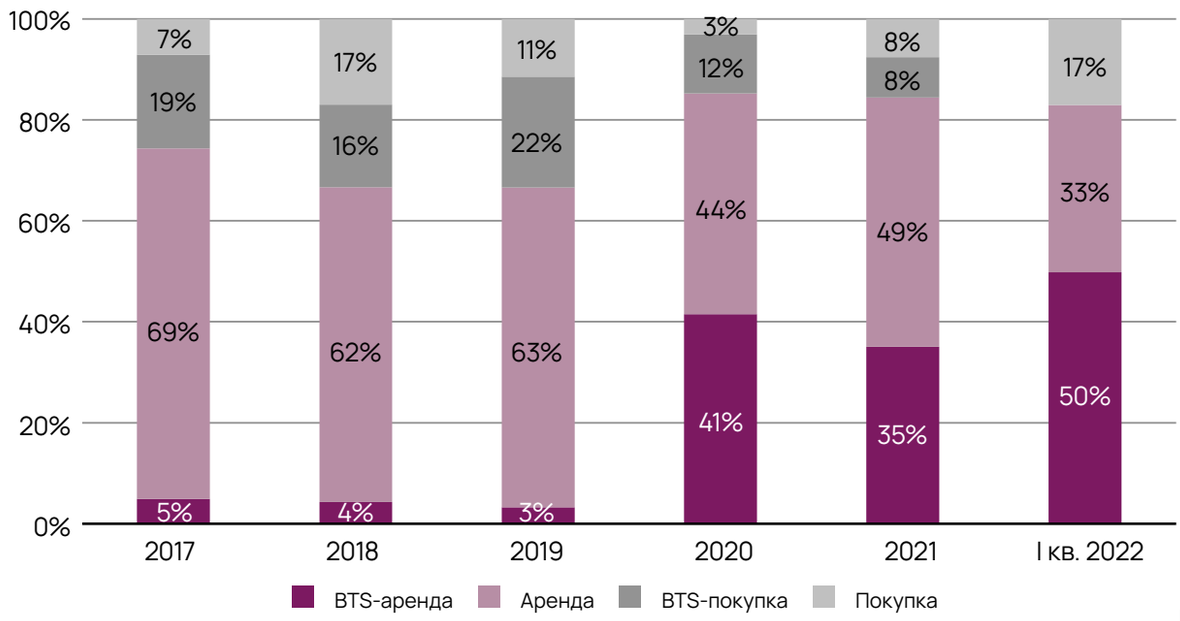
Виктор Евтухов, заместитель главы Минпромторга РФ

и увеличивает расходы, а значит – цены для конечных покупателей. У многих компаний товар уже в марте и апреле застрял в «буферных зонах» (например, в портах Прибалтики), клиенты были готовы платить авансом, тарифы выросли, время доставки увеличилось. Если раньше доставка 40-футового контейнера из Китая в Россию стоила около $ 2,5–4 тыс., то в апреле - $ 10–12 тыс., сообщают в «Джонс Лэнг ЛаСаль». Многие ретейлеры поднимали цены до уровня заградительных с тем, чтобы вообще не остаться без товарного запаса вследствие паники, вспоминают в ricci.

Логистику, по словам игроков, до сих пор сложно планировать даже на месяц вперед: ЕС и Великобритания последовательно отключали возможности для логистики. Усложнение цепочек способно многократно уменьшить объем ввозимых грузов, ситуация до сих пор меняется каждый день, но уже к 24 марта у участников рынка не осталось сомнений, что прямые контракты с европейскими поставщиками перестали работать. Но, например, доставка через Владивосток в существующих условиях – это дорожающие фрахт и доставка, непредсказуемые сроки, заторы на разгрузке, очереди на ж/д и авто, дефицит контейнеров и грузовиков, рассказывают CRE в компании «МейТан». В итоге ретейлеру остается прорабатывать каждую поставку как индивидуальный разовый проект и держать под контролем все этапы, будучи готовым, что «все может пойти не так».

Из-за ситуации с логистикой будут расти цены даже в случаях нахождения альтернативных европейским и американским, «более дешевых»,

Распределение сделок аренды и продажи в спекулятивных и BTS-проектах, % объема сделок



Источник: Nicolliers

Яна Кузина
ricci I консалтинг и оценка

Андрей Филатов
ППК «Максимиха»

Александра Селезнева
«ОРИЕНТИР»

поставщиков. Конечная цена импортных товаров вырастет как минимум на 20–30 п.п., ведь, помимо затрат на логистику, есть множество других факторов влияния, в том числе ажиотажный спрос, напоминают в IPG.Estate. «Сейчас рынок логистики работает довольно хаотично, в режиме trouble shooting, – резюмирует **Яна Кузина, партнер ricci I консалтинг и оценка. –** Грузы для России возят через порты в Иране, в Турции, откуда контейнеры направляют в Россию. Но ситуация стремительно меняется: одни точки закрывают для транзита контейнеров в России, другие работают. В целом доставка возможна, но стоимость ее очень высока. Вероятно, цену за сложную доставку в итоге будет платить покупатель. Что касается Китая, товар, который находится уже там, могут сформировать и отправить в Россию. Перевозки регулярные, но если везти товар через Китай, переупаковывая там, получится не менее дорого, чем другими путями». «Получать товары с запада через Турцию, Китай, другими каналами возможно уже сейчас, но в долгосрочной перспективе я бы советовал искать товары в более лояльных нам странах, – соглашается **Андрей Филатов, генеральный директор ППК “Максимиха”. –** Происходит глобальное, но вовсе не трагичное для нашей страны изменение цепочек поставок и маршрутов доставки продукции».

Кстати

В конце марта российское правительство легализовало ввоз товаров без разрешения правообладателя, чтобы удовлетворить спрос на востребованный импорт в условиях санкций и ухода с рынка как самих компаний, так и официальных дистрибьюторов их продукции.

При этом параллельный импорт не означает узаконивания контрафакта, мера предполагает ввоз оригинальных товаров, но через альтернативные каналы поставок.

Источник: пресс-служба Минпромторга РФ

Строим и перестроим

По словам **Александры Селезневой, коммерческого директора компании «ОРИЕНТИР»**, перестройка логистических коридоров сейчас находится в самом разгаре. На процесс влияют не только географические, но и санкционные меры – новые санкции продолжают появляться, существуют сложности с оплатой зарубежным поставщикам. Основные направления перестройки логистических потоков сейчас действительно – Китай и страны СНГ. «Но строительство, девелопмент – рынок негибкий, перестраивается медленно: спрос на строительство новых площадей на востоке растет, но в основном это небольшие объекты (не сотни тысяч кв. м.), поскольку объекты такие рассматриваются как перевалочные пункты, – поясняет она. – Европейская часть России остается основным рынком сбыта, здесь происходит потребление, а на востоке пока, по крайней мере, будут появляться только транзитные хабы. Ситуация развивается, и дать точные прогнозы сложно, но стоит отметить, что некоторые альтернативные каналы поставок не только не дороже, но даже и по некоторым позициям дешевле тех, что были раньше из Европы. Сейчас все меняется быстро и кардинально».

Однако для строительной отрасли в целом разрыв логистических цепочек, ограничения на поставку инженерного оборудования и компонентов уже обернулись частичной или порой полной приостановкой строительства для ряда компаний. Строительство продолжают компании, не зависящие от кредитов и имеющие запас стройматериалов. «Мы, например, уже вернулись к привычному темпу строительства, найдя альтернативных поставщиков вне России, и продолжаем работу над всеми текущими проектами, – уточняет она. – Сегодня для всех одной из наиболее приоритетных задач является быстрый поиск альтернативных путей

доставки и замещения товаров, попавших под санкции, или тех, по которым возникли сложности в цепочке поставок. В связи с этим формируются новые транспортные коридоры и существенно увеличивается поток товаров из Китая и Казахстана. Все это влияет на увеличение сроков доставки некоторых товаров, но пока не является критичным».

В планах правительства – предоставление дополнительных возможностей при импортозамещении, в том числе снижение кредитных ставок на локализацию производства, напоминает Александра Селезнева. По ее словам, это должно иметь позитивный эффект и частично нивелировать негативные последствия, которые создало повышение ключевой ставки ЦБ в моменте до 20%. Кроме того, в начале марта 2022 года была опубликована антикризисная программа поддержки строительной отрасли, согласно которой будет осуществляться государственная поддержка застройщиков по ряду направлений: субсидирование процентной ставки по кредитам до 1 года; продление кредитных каникул; сокращение сроков предоставления участков под строительство. Государство также может помочь строительной отрасли косвенно, через поддержку других отраслей. «В первую очередь пострадали компании, которые завязаны на поставках из Европы, – резюмирует г-жа Селезнева. – Переориентировать рынок, который заточен под оборудование из Европы и Японии, – непростая задача. Однако на российский рынок уже несколько лет поставляют свое оборудование китайские разработчики: Kengic, Damon, China Post, Simba. Их плюс в том, что они быстро внедряют новые технологии. Поэтому сложности в том, чтобы отказаться от европейских товаров, нет. Но на это потребуется время. Также в Россию не запрещен импорт оборудования гражданского назначения, проблема в способах оплаты, и для обхода этих ограничений, скорее всего, европейские товары, в том числе оборудование, будут покупаться на рынках третьих стран – в том же Казахстане. Это тоже рабочая схема».

Ушли со склада

Пока же ряд ретейлеров (М.Видео, Lush и пр.) уже начали отказываться от площадей, мотивируя тем, что им там просто нечего хранить. «Любая компания из торгового сегмента сейчас рассматривает возможности оптимизации бизнес-процессов, где неотъемлемой частью являются складские мощности, – поясняет

Александра Селезнева. – Та же М.Видео смотрит на возможности оптимизации, которые не будут превышать 5–10% объемов в рамках портфеля. Но это, скорее, исключение, не так много компаний могут так сократить или оптимизировать свои потоки. Многие международные компании, заявившие о приостановке своей деятельности на территории РФ, в то же время не объявляли о каких-либо изменениях в отношении арендуемых ими складских помещений. А многие из них планируют восстановить продажи после того, как будет налажена логистика. Пока нет причин ожидать резкого роста вакансии».

Андрей Филатов соглашается: для складов пока один сценарий – ждать до тех пор, когда появится понимание, кто из игроков и каком масштабе остается на рынке, и развиваться уже в соответствии с новыми потребностями логистики. «Уверен, к концу лета можно будет строить более точные прогнозы и планы, – продолжает он. – Но, с одной стороны, происходит отказ от складских площадей, пролонгация договоров или сдача в субаренду иностранными компаниями, уходящими с российского рынка, примеры этого мы видим все чаще. С другой стороны, увеличение

Евгений Титаренко
Bright Rich I CORFAC International

сроков поставки и низкая их стабильность толкают многих на увеличение товарных запасов, а следовательно, и складских помещений. Кроме того, ключевая ставка и высокая стоимость заемных средств серьезно ограничивают новое строительство – до существенного снижения ключевой ставки ввод новых складов ограничится объектами, находящимися в высокой степени готовности. Так что будет определенное перераспределение складских площадей: те, кто планировал строительство нового склада или испытывают необходимость в дополнительных площадях, будут арендовать освобождающиеся склады или брать в субаренду у уходящих с рынка компаний, связанных неразрывным договором аренды. С учетом отсутствия нового строительства вряд ли стоит ждать существенного увеличения вакансии, ставки останутся на уровне среднерыночных конца 2021 года».

Кстати

Первый заместитель Председателя Правительства Андрей Белоусов провел совещание по транспортно-логистическим коридорам. Принято решение о формировании соответствующего штаба в Правительстве для организации дальнейшей работы.

Среди первых задач, которые будут решать в рамках штаба, – проведение инвентаризации транспортно-логистических коридоров для анализа возможных проблем и последующего формирования «дорожных карт» по направлениям. Кроме того, по каждому маршруту необходимо определить транспортный потенциал и перечень компаний, которые будут работать на этих направлениях. Работа будет вестись при участии представителей бизнеса.

Ответственным ведомством назначено Министерство транспорта.

Говорить о кардинальных изменениях пока рано, соглашается **Евгений Титаренко, партнер Bright Rich I CORFAC International.** Большинство ретейлеров фактически площади не освободили, есть разовые кейсы, но это, скорее, исключение. «На складском рынке, как правило, заключаются долгосрочные договоры аренды без права внесудебного досрочного выхода, – поясняет он. – Штраф за досрочное расторжение обычно приравнивается к стоимости аренды за “неиспользованный” период с учетом индексации. На таких условиях арендаторы не спешат выходить из контрактов. В предыдущие два года компании активно наращивали складские мощности с учетом прогнозируемых темпов роста бизнеса. Сегодня игроки ориентированы прежде всего на происходящее в моменте, так как даже среднесрочное планирование чрезвычайно затруднено. Конечно, в случае увеличения вакансии за счет субарендных площадей средняя ставка по рынку скорректируется. Но сейчас более вероятной в большинстве случаев мне видится как раз передача площадей в субаренду, чем полный выход из договора с выплатой штрафа. Возможны также кейсы замены арендатора по договоренности с собственником площадки. Напомню, что в таких случаях все время поиска арендатора на замену текущий резидент должен продолжать оплачивать аренду. На те площади, которые уже предлагаются в субаренду/под замену арендатора, переговоры ведут компании, формировавшие не реализованный ввиду дефицита складов спрос».

На конец I квартала 2022 года объем открытой, «публичной» вакансии на складском рынке Московского региона составил 225 660 кв. м, при этом уровень предложения в классе А составил 1,1%, в классе В – 1,2%. К концу полугодия уровень вакансии, по прогнозам Bright Rich I CORFAC International, может вырасти до 2,5% в А-классе и до 3% в В-классе. В Петербурге

объем открытой вакансии на конец I квартала составил 71 420 кв. м, уровень вакансии в классе А при этом – 1,4%, в классе В – 2,3%. При этом в Петербурге вырос уровень скрытой вакансии. Объем площадей, планируемых к освобождению в течение года, составляет 109 830 кв. м. Большая часть из них представлена классом А (94 860 кв. м).

Пока же в связи с необходимостью локализации производств в «Ориентире» ожидают повышенный спрос на строительство производственных зданий под конечного заказчика, уточняя, что для этого потребуется заместить недоступный импорт сырья и комплектующих, наладить новые каналы поставок. Новые логистические цепочки потребуют других логистических мощностей, которые в определенном объеме будут локализованы не только в Москве, но и в Сибири – на пути из Китая. «В строительной отрасли именно сектор складской недвижимости будет демонстрировать больше сдержанного оптимизма, чем другие, – уверена Александра Селезнева. – Мы видим как минимум два направления для активной работы в ближайшее время. Первое связано со все тем же курсом на импортозамещение – будут создаваться новые производства, а значит, потребуется строительство как новых объектов для размещения производственных мощностей, так и объектов складской недвижимости для обеспечения их работы. Второе – строительство складов и расширение складских мощностей для ретейлеров дешевого сегмента (например, «Чижик»), которые выйдут на первый план, и оптовиков товаров народного потребления. В связи с нарушениями в цепочках поставок они будут наращивать складские запасы, чтобы иметь возможность хранить больше товаров про запас и гарантировать поставку товаров потребителям. С точки зрения потребностей рынка это будет компенсировать негативные эффекты, возникшие из-за ухода иностранных игроков». cRe

Сказано

Валентина Матвиенко назвала логистику «ключевой проблемой» для российской экономики в условиях западных санкций.

«Даже то, что производится, не можем вывезти: пароходов нет, самолетов нет, поезда не везде ходят, не везде рельсы успели проложить, не знали, что санкции будут. Поэтому логистика – главное, и этим надо кому-то серьезно заниматься».

Географическое распределение вакантных площадей

Направление	Объем вакантных площадей, кв. м	Уровень вакансии	Изменение
Москва (в пределах МКАД)	34 260	1,3%	+0,5 п.п.
Северо-Запад	8220	0,5%	0,0 п.п
Север	79 780	3,7%	+2,5 п.п.
Северо-Восток	3960	0,3%	+0,3 п.п.
Восток	16 180	0,8%	+0,8 п.п.
Юго-Восток	10 950	0,4%	+0,4 п.п.
Юг	54 230	1,3%	+0,7 п.п.
Юго-Запад	14 870	0,9%	+0,9 п.п.
Запад	3210	0,2%	-0,3 п.п.
ИТОГО	225 660	1,1%	+0,7 п.п.

Источник: Bright Rich I Corfac International

CRE FEDERAL AWARDS 2022

ЕЖЕГОДНАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПРОДОЛЖАЕМ СТРОИТЬ!

22 СЕНТЯБРЯ
МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ: ОТЕЛЬ «МЕТРОПОЛЬ»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

RAVEN RUSSIA

СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ НАГРАД

Knight Frank

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

EY

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ

CORE·XP

MANAGEMENT RD

Sawatzky

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

CRe

CRe RETAIL

CRE App

CRe RU

РЕКЛАМА

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

ПО ВОПРОСАМ
СПОНСОРСТВА
985 217 28 68

ИНФОРМАЦИЯ
НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU

Москва и не москвичи

Столица становится одним из главных направлений туристического сезона

Текст: Влад Лория
Фото: Interfax, архив CRE

Москва впервые в новейшей истории индустрии гостеприимства становится одним из основных направлений для рынка внутреннего туризма: до этого город считался скорее «деловым продуктом». Конкурировать за путешественников столице придется с Санкт-Петербургом, городами Золотого кольца и всеми морскими курортами сразу.

Интерес к Москве как туристическому продукту вырос еще на фоне пандемии и ограничений на выезд за пределы страны, вспоминает **Маргарита Найштут, директор, отдел стратегического консалтинга и индустрии гостеприимства CBRE.** «Но столица развивалась как туристическое направление и раньше: отельеры отмечали, что интерес к Москве как к туристической дестинации рос со стороны иностранных гостей, и это позволяло сглаживать фактор сезонности, – поясняет она. – Развитие Москвы как туристического направления было подтверждено и результатами летнего сезона 2021 года, когда Москву посетили большое количество гостей из стран Ближнего Востока».

81%

россиян хотят провести летний отпуск в родной стране.

Как много в этом звуке

Лидерские позиции Москвы как туристического центра укреплялись с каждым годом, а интерес к московскому направлению рос, соглашается **Лада Самодумская, генеральный менеджер отеля «Балчуг Кемпински Москва»**. По ее словам, ярким примером готовности Москвы как туристического продукта стал ЧМ ФИФА 2018 года, когда столица приняла сотни тысяч гостей со всего мира, и все «остались под неизгладимым впечатлением от высочайшего уровня гостеприимства, гастрономического разнообразия и развитости инфраструктуры города». «Москва предлагает сейчас широчайший выбор для путешественников и не только остается одним из самых красивых, передовых, безопасных, чистых мегаполисов мира, но и предлагает разнообразные возможности для индивидуального, познавательного, группового и событийного туризма на любой вкус и бюджет, – резюмирует эксперт. – Современный номерной фонд гостиниц и объектов питания в городе также очень высокого качества, он огромен и полностью готов к приему россиян и иностранцев».

Москва давно предлагает качественный турпродукт мирового уровня, поддерживают в CBRE: для внешнего рынка все будет зависеть от внешнеполитической ситуации, для внутреннего – столица «очень перспективна уже сейчас». «Хотя традиционно иностранцев всегда больше привлекали Санкт-Петербург и Золотое кольцо, а Москва по популярности уступала, для российских туристов Москва, безусловно, занимает свою нишу и имеет значительную ценность в качестве туристического направления», – убеждена **Наталия Розенблюм, директор по гостиничному консалтингу Knight Frank Russia**. Эксперт соглашается с коллегами в «огромных преимуществах» города для туристов в виде событийных, культурно-познавательных, творческих видов досуга. «Эти мероприятия не повторяются, то есть туристы могут приезжать в Москву несколько раз, – уточняет она. – Кроме того, город хорошо комбинируется с другими направлениями, через него проходят основные транспортные потоки, поэтому мегаполис подойдет как для короткого отдыха выходного дня, так и для более длительного пребывания, комбинированного с посещением все того же Золотого кольца, Санкт-Петербурга, оздоровительным туризмом в Подмосковье и другими видами и направлениями».

Маловато будет!

По данным Авито Недвижимости, Москва, наряду с южными регионами страны (Краснодарский край, Крым) и Санкт-Петербургом, уже сейчас вошла в число наиболее востребованных регионов. Но несмотря на то что уровень предложения

Маргарита Найштут
CBRE

Лада Самодумская
«Балчуг Кемпински Москва»

Наталия Розенблюм
Knight Frank Russia

Сказано

«Москва — гостеприимный город, и сотрудники туристической полиции у нас самые гостеприимные. Они владеют всей необходимой информацией о городских объектах, могут помочь гостям Москвы найти самый ближайший и самый красивый маршрут до любой достопримечательности, отеля или ресторана»

Алина Арутюнова, заместитель председателя Комитета по туризму города Москвы

Станислав Ивашкевич
IVASHKEVICH Hospitality

Артем Кромочкин
Авито Недвижимость

Вадим Прасов
УК «Альянс Отель Менеджмент»

в Москве, в том числе высококлассных отелей, эксперты оценивают как высокий, в городе сохраняется нехватка номерного фонда и обьектов среднего ценового сегмента и эконом-класса. В итоге продолжает расти популярность аренды жилья «от собственника»: накануне майских выходных спрос на аренду квартир в Москве для краткосрочных поездок и отдыха на Авито Недвижимости вырос на 4% за месяц, а частные дома, расположенные в пределах города, стали рассматривать для аренды на 44% чаще. Предложений жилья для туристов также становится все больше: в базе обьектов для посуточной аренды на Авито количество предлагаемых квартир в Москве выросло на 52% относительно прошлого года, домов, дач, коттеджей и таунхаусов – на 9% год к году.

«Москва всегда была центром притяжения российских граждан, – резюмирует **Станислав Ивашкевич, основатель IVASHKEVICH Hospitality. –** Вспомним хотя бы последние несколько новогодних праздников, начиная с 2018-го: Москва наполнялась жителями России очень неплохо. Мы впервые в январе начали делать 50% загрузку. Так же и лето: в это время деловая активность падала всегда, а тут так же, как и зимой, почти все лето в городе неплохая загрузка. Другое дело, что для правильного позиционирования турпродукта и формирования турпотоков ни в коем случае нельзя брать за основу только классические точки притяжения, такие как музеи и театры. “Попить, поесть и пошопиться” никто не отменял, и это то, на чем делается упор везде, кроме как у нас». **Артем Кромочкин, руководитель направления краткосрочной аренды Авито Недвижимости,** поддерживает: наиболее важной рекомендацией для дальнейшего раскрытия туристического потенциала Москвы становятся отслеживание актуальных потребностей российских туристов и выработка решений, в частности, для снижения стоимости и повышения доступности отдыха в регионе.

Вход и выход

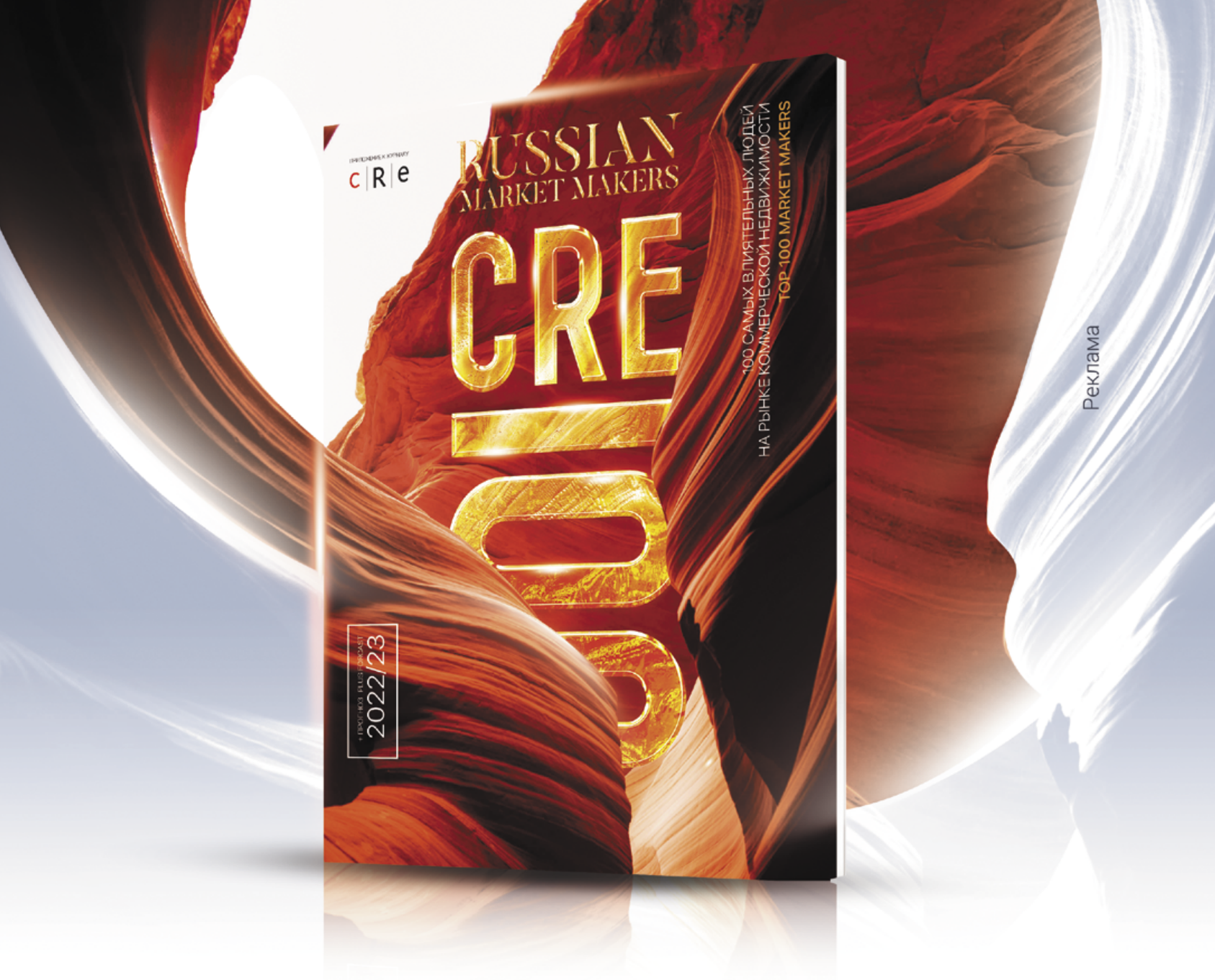
Москва может стать новым продуктом на туристическом рынке отчасти от безысходности – Петербург и морские курорты просто всех не вместят. «Но мне кажется некорректной сама идея или предпосылки вопроса: откуда появилось представление о том, что Петербург и морские курорты в этом году будут переполнены? – парирует **Вадим Прасов, управляющий партнер УК “Альянс Отель Менеджмент”, вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России. –** Во-первых, это абсолютно разные направления с точки зрения потребителя. Если мы говорим про морские курорты в европейской части России, то это курорты Краснодарского края, Крым, Калининград, и загрузка этих направлений, как и в 2020–2021 годах, будет неоднородной: повышенным спросом будут пользоваться обьекты уровня 4–5*, поскольку на рынке ощущается дефицит качественных средств размещения уровня «выше среднего». Что касается отелей 3*, то многое будет

Кстати

Минкультуры РФ назвало самые популярные у туристов столичные площадки.

Лидерами в категории «Музеи» стали Третьяковская галерея, музей-заповедник «Царицыно», Манеж и Государственный музей изобразительных искусств имени А.С. Пушкина. Театралы чаще других выбирали Большой и Малый театры, Театр классического балета Наталии Касаткиной и Владимира Василева, «Сатирикон» и Московский художественный театр имени А.П. Чехова.

Московский зоопарк и Большой цирк на проспекте Вернадского предсказуемо стали главными в своей категории. Среди парков самыми популярными стали парк Победы на Поклонной горе, «Сокольники» и Парк Горького.



Реклама

TOP 100 - THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

Soon on distribution points!

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

зависеть от логистики. Например, в том же Большом Сочи спрос на отели 3* в Адлере и Имеретинке очевидно выше спроса на схожие отели в Головинке или Лазаревском. Многое, в том числе, будет зависеть и от логистики: вопрос упирается в закрытые аэропорты юга России (кроме Сочи, Ставрополя и Минвод), что, безусловно, отражается на спросе. Отели Крыма жалуются сейчас на низкий спрос именно по причине логистических проблем: при отсутствии авиасообщения с Симферополем добраться в Крым из центральной части России можно на автомобиле или поезде, но оба варианта достаточно длительны по времени, да и количество билетов в продаже на те же поезда на сегодняшний момент фактически минимально».

В итоге эксперт ожидает «повышенный спрос» на многих направлениях, в том числе курортах Кавказских Минеральных Вод, где даже сейчас загрузка находится на уровне 80–95%. Очевидно, по его словам, что высокий спрос ожидается и в Московской и Ленинградской областях, в загородных отелях Тверской, Ярославской, Тульской областей, в Карелии, на Байкале и Алтае, на Камчатке и Сахалине, в Дагестане и Татарстане, Волгограде и Астрахани. В городских агломерациях же высокой загрузки – в обьемах, близких к 100%, – все же не предполагается. «Сложно сравнивать спрос на морские/водные курорты со спросом на культурно-познавательный туризм, полагаю, что именно в летний период отдых на природе будет превалировать», – поясняет Вадим Прасов.

Хлеба и зрелищ

По прогнозам Наталии Розенблюм, Москва в этом году сможет успешно принять большое количество туристов – вне зависимости от сезона и географии прибытия. Эксперт уточняет, что в Москве уже сегодня нет дефицита сервисов и учреждений. «Столица предлагает большой выбор ресторанов, туристических локаций, достопримечательностей, музеев – в городе очень активная культурная жизнь, поэтому всем приезжающим точно будет чем наполнить свой досуг, – перечисляет она. – Также в Москве очень хорошо развита инфраструктура для детей: в летнее время это особенно важно. Система транспорта, каршеринга, прокат самокатов и велосипедов – все это повышает уровень комфорта пребывания гостей. Разумеется, в последние пару месяцев на фоне экономической

турбулентности чрезмерно активная и позитивная пиар-повестка отдельных городов России не очень уместна. Тем не менее столица, безусловно, остается привлекательным направлением в глазах туристов и предлагает большой спектр рекреационных возможностей».

Лада Самодумская также называет Москву «одним из самых перспективных и привлекательных направлений в стране для внешнего и внутреннего туризма, с уже готовой инфраструктурой». «Москва – современная и абсолютно конкурентоспособная, более того, превосходящая многие мировые столицы, – указывает она. – В Москве хватает всего – удобная навигация, разветвленная транспортная сеть, четыре современных аэропорта, железнодорожные вокзалы, торговые центры, широчайший выбор культурных и развлекательных программ. Более десяти лет развитие туризма является приоритетом для правительства Москвы. Была проведена колоссальная работа по повышению привлекательности города как туристического направления и привлечению туристов и крупных международных культурных, спортивных и деловых событий. Учитывая геополитическую ситуацию, продвижение Москвы на внешних рынках обьективно затруднено, тем не менее, Москомтуризм прилагает большие усилия и инвестирует в участие представителей московских отелей, музеев, и крупных туристических компаний в международных выставках и отдельных отраслевых мероприятиях за пределами». Вадим Прасов соглашается: пиар-кампании столицы как турпродукта довольно успешны, в том числе на внутреннем рынке, всегда есть резервы. «Но в данном случае город демонстрирует настойчивость в продвижении, и это дает свой результат, а Москва обладает всеми необходимыми опциями для того, чтобы быть ведущим направлением городского туризма, причем во всех возможных сегментах: культурно-познавательном, деловом, событийном, гастрономическом», – констатирует он. «У нас здесь есть все, что нужно, – соглашается Станислав Ивашкевич. – И рестораны, и отели (может, не так много, как хотелось бы); волонтеры и турполиция – это уже для интуристов, наших граждан язык до Киева доводит. Но вот в первую очередь не хватает отраслевых промоушенов: наши рестораны сами по себе бьются за существование, и если это не Новиков, то его мало кто знает. Нужно начать продвигать направления. Отдельно музеи с единым билетом, как в Европе; отдельно рестораны по специальным гидам (Мишлен отошел в мир иной и, видимо, опять надолго), отдельно шопинг, отдельно парки и развлечения и т.д. Еще раз: Москве нужно не Москву продвигать, как название, а места и ощущения».

Помимо международной активности, работающей идеей была бы организация продвижения Москвы в регионах Российской Федерации и в дружественных странах СНГ с участием ключевых принимающих компаний, гостиниц и лидеров туристического рынка, поддерживает Лада Самодумская. «И, если принять как данность текущую ситуацию на 3–5 лет, полагаю, что для Москвы рынки Ближнего Востока, Юго-Восточной Азии и Латинской Америки будут приоритетными направлениями развития международного туризма», – констатирует Вадим Прасов.

Кстати

В апреле 2022 года к апрелю 2021-го количество бронирований гостиниц среди корпоративных туристов увеличилось на 2,3%. При этом в нынешнем апреле больше бронирований было и по сравнению с мартом 2022 года – на 5,2%. Одним из позитивных факторов может быть и то, что средняя стоимость номеров в отелях стабильна. Так, в апреле 2022 года прирост стоимости составил всего 0,3% к апрелю 2021 года. Пальму первенства по числу отельных бронирований в корпоративном сегменте держат Москва, Санкт-Петербург, Новосибирск, Воронеж, Хабаровск, Казань, Екатеринбург, Тюмень, Комсомольск-на-Амуре, Краснодар.

Источник: raketa.travel/

К нам приехал, к нам приехал

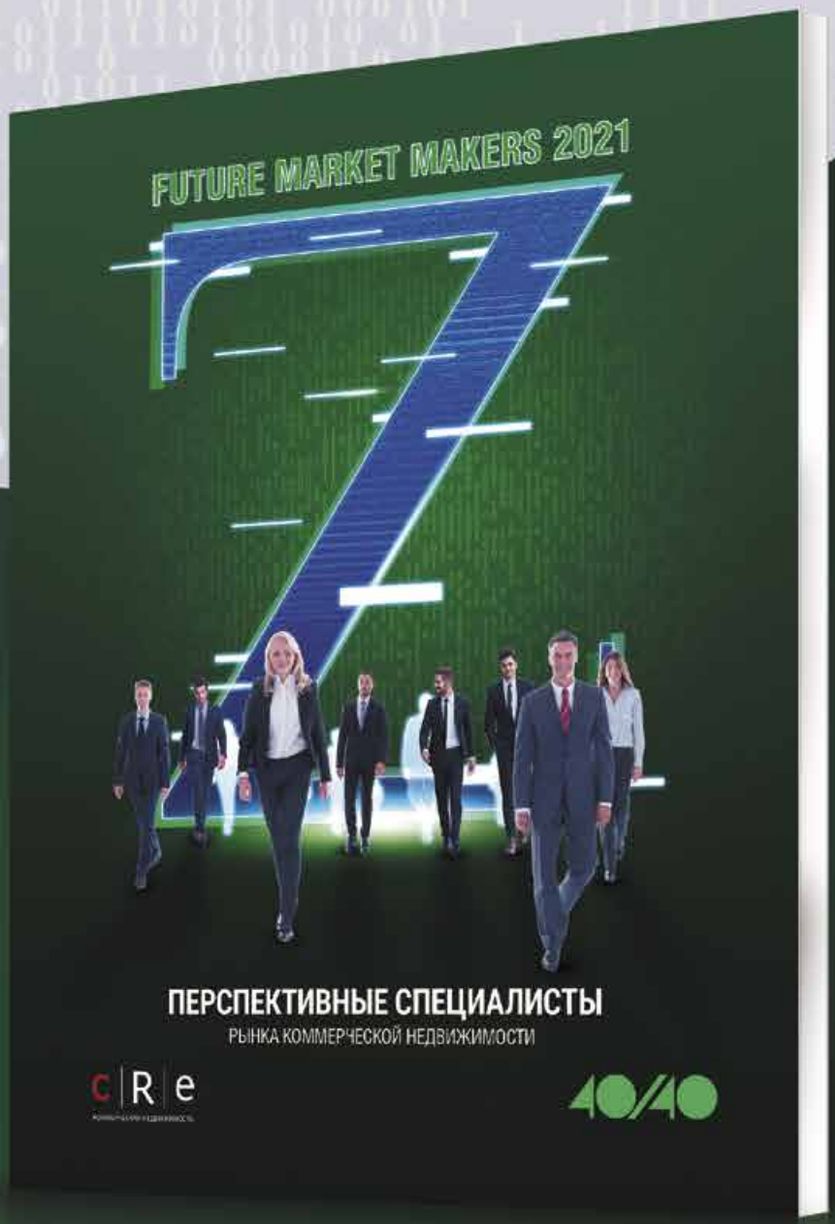
Турист же, который приедет в этом году в Москву, «очень разнообразен», сообщают в «Балчуг Кемпински». «Мы ожидаем гостей самого разного возраста, увлечений и интересов – семьи с детьми, студенты, романтические пары, небольшие группы и индивидуальные путешественники, – перечисляет Лада Самодумская. – Помимо российских туристов, московские отельеры все же не теряют надежду увидеть этим летом гостей из Ближнего Востока, ждем туристов из Индии, Ирана и стран СНГ, пусть и не в таких обьемах, как прежде. Для этого необходимо скорейшее разрешение ситуации с поиском комфортного метода платежа, особенно для индивидуальных туристов, это стало бы большим подспорьем. Мы знаем, что такая работа ведется со стороны московского правительства и Ростуризма».

Наталия Розенблюм, в свою очередь, основными гостями сезона-2021 называет жителей крупных и средних городов России, которые приедут в Москву на пять-семь дней. Летом люди чаще всего приезжают с детьми или в компании друзей, обычно большую долю туристов составляют женщины – их доля в общем турпотоке достигает 60–65%, уточняет она. Часто поездка в Москву по-прежнему совмещается с посещением Подмосковья или регионов Золотого кольца, поэтому на пребывание в Москве так или иначе выделяется пять-семь дней, после чего туристы направляются в другие локации. В Москве и Подмосковье представлена большая санаторная база и множество пансионов, соглашается Артем Кромочкин. Также высока доля туристов, которые совмещают осмотр достопримечательностей с активным отдыхом – веломаршрутами, беговыми марафонами. «Приедут семьи из областей, находящихся на расстоянии 1000-2000 км от Москвы, – перечисляет Станислав Ивашкевич. – Доход от 100 000 рублей в месяц. Москва всегда была хорошим, не самым лучшим, но все-таки – хорошим турпродуктом даже в советское время, и это – без каких-либо систем бронирования, “Букинга”, “Инстаграма” и “Яндекса”. “Интурист” и “Спутник” ежегодно переваривали сотни тысяч туристов отовсюду, и все работало четко. Так что сейчас нужно просто поднять пыльные учебники, пригласить активных участников тех процессов (сегодня, увы, уже пенсионеров) и заново научиться управлять туризмом». cRe

Кстати

Всемирная туристическая организация при ООН (UNWTO) сообщила в своем официальном Twitter-аккаунте, что Россия 27 апреля на чрезвычайной сессии генеральной ассамблеи UNWTO подала заявку на выход из этой организации.

Реклама



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

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

Мнение

Цифровые клоны

Текст:
Константин Ковалев,
зам. генерального
директора ASTERUS
Фото: Архив CRE

Внедрение информационных моделей объектов – один из элементов цифровизации строительной отрасли. На самом деле все меняется, но в строительстве не так быстро, как в других сферах. Это одна из самых архаичных отраслей в России, которая по уровню проникновения IT находится на предпоследнем перед сельским хозяйством месте.

В 2020 году ГК «Гравион» провела CustDev-исследование ведущих застройщиков с целью выявить области для снижения издержек и повышения эффективности работы в инвестиционно-строительном проекте с помощью BIM-технологий. К каким выводам пришли? Если сравнить стройку сейчас и 20 лет назад, то цифровизация добралась только до первых этапов. BIM и работа с данными используются в основном при проектировании и далеко не всеми игроками. Такие этапы, как формирование ведомости расчета обьемов работ, подготовка графика производства работ, управление закупками (работа с лотами) частично автоматизированы, а вот на остальных этапах – учет дефектов, формирование и проверка актов выполненных работ, формирование отчетности, ведение журналов работ – основными рабочими инструментами остаются ручной расчет и бумажный обмен информацией. Если резюмировать, то в BIM проектируют примерно 30% участников рынка, а строят – 10–15%.

Трудоемкость подготовки и проверки отчетности, проблемы со связанностью и достоверностью данных порождают немало сложностей, в том числе в получении финансирования. При этом, по оценкам экспертов, применение BIM-технологий на этапе проектирования позволяет в среднем на 2% снизить затраты и на 10% – сроки и ошибки в проектной документации. Проанализировав ситуацию в ведущих российских банках по эскроу-счетам, мы пришли к выводу, что BIM может кратно

повысить степень доверия банков к застройщикам. Цифровая модель позволяет банку получить доступ к единому пространству данных без необходимости выезда на стройку и перепроверки документации, а значит – быстро и всесторонне оценивать проект. Застройщику в этом случае проще получить кредитование и, вполне вероятно, под меньший процент, а также существенно ускорить поступление средств за выполненные работы.

BIM: мода или веление времени?

Традиционно масштабные девелоперские проекты реализуются крупными инвесторами и подрядчиками, которые очень консервативны, потому что инновации – это дополнительные затраты, а главное – риски. Но сейчас самое время для больших строек шагнуть в цифровую эпоху, интерес девелоперов и застройщиков к внедрению BIM может быть мотивирован и трендами в мировой отрасли, и инициативами государства, и уже доказанным опытом эффективности применения BIM, который есть на российском рынке.

Скорость внедрения BIM-технологий в глобальном масштабе из года в год растет, согласно прогнозам PwC, объем мирового рынка к 2027 году составит 15,1 миллиарда долларов. По данным того же PwC, в России BIM-технологии используют только 5–7% компаний – как правило, в крупных городах и для реализации мегапроектов. Для сравнения – в Великобритании, которая является самой передовой в этом отношении страной, уровень внедрения BIM в строительстве достигает 70%.

На уровне нашего государства задан курс на цифровизацию и внедрение современных технологий, это становится драйвером для отдельных компаний и целых отраслей. Застройщикам для повсеместного применения информационных моделей нужна нормативно-правовая база, ее формирование уже активно идет. В 2019 году понятие BIM было закреплено в Градостроительном кодексе РФ, законодатель трактует его как совокупность сведений, документов и материалов, которые формируются на всех этапах жизненного цикла объекта недвижимости. В сентябре 2020 года вышло Постановление Правительства РФ N 1431, которое утвердило правила формирования и ведения информационной модели, а также состав включаемых в нее сведений. В марте 2021 года – Постановление Правительства РФ N 331, которое установило, что с 1 января 2022 года при заключении договора о подготовке проектной документации для строительства или реконструкции объекта недвижимости, финансируемых с привлечением бюджетных средств, застройщик и другие участники инвестиционно-строительной цепочки обеспечивают формирование и ведение информационной модели такого объекта. План реализации данного постановления устанавливает конкретные мероприятия, сроки реализации и ожидаемые результаты. В документе упоминается также о мерах поддержки разработчиков отечественного ПО, используемого для формирования и ведения информационной модели. Данный вопрос должен быть проработан в I квартале 2022 г. То есть на уровне государства уже созданы базовые элементы для работы строителей в цифре. Теперь дело за самой индустрией. Речь идет о формировании центров компетенций, подготовке специалистов по BIM-технологиям, появлении квалифицированных подрядчиков со специализацией в данной сфере.

Пионер рынка

Если говорить о практике внедрения BIM в конкретные девелоперские проекты, то она уже есть и у нас, и у наших коллег. В частности, бизнес-парк «Ростех-сити» и спорткомплекс «Чкалов-арена» были спроектированы и построены ASTERUS с применением новой технологии.

Digital twin – актуальная цифровая модель реально существующего здания, связанная с ним «цифровой нитью» – каналом, по которому вся важная информация собирается, анализируется и постоянно обновляется.

«Чкалов-арена» – первый спорткомплекс в стране, создание математической модели которого позволило не только спроектировать здание и инженерные сети, но и обеспечить его энергоэффективность, рассчитать оптимальные потоки посетителей и учесть массу других нюансов – от микроклимата в ледовой зоне до направления воздушных потоков в залах художественной гимнастики.

Проект «Ростех-Сити», который на сегодняшний день является самым крупным бизнес-парком класса А в России (площадь 263,2 тыс. кв. м), был реализован в рекордно короткие сроки – проектирование заняло 9 месяцев, стройка 2,5 года. Здесь разместятся штаб-квартира, дочерние структуры и почти 12 тыс. сотрудников крупнейшей технологической госкорпорации. Мы постарались максимально учесть запросы якорного арендатора. Масштаб проекта позволил запустить новую технологию – единое информационное окно для всех его участников (застройщика, подрядчиков и банков), обеспечивающее сквозной процесс передачи информации. Мы получили детальную визуализацию объекта для принятия управленческих решений, прозрачное и контролируемое качество работ на каждой стадии, сведение к минимуму риска потери данных, четкое соблюдение сроков и бюджета.

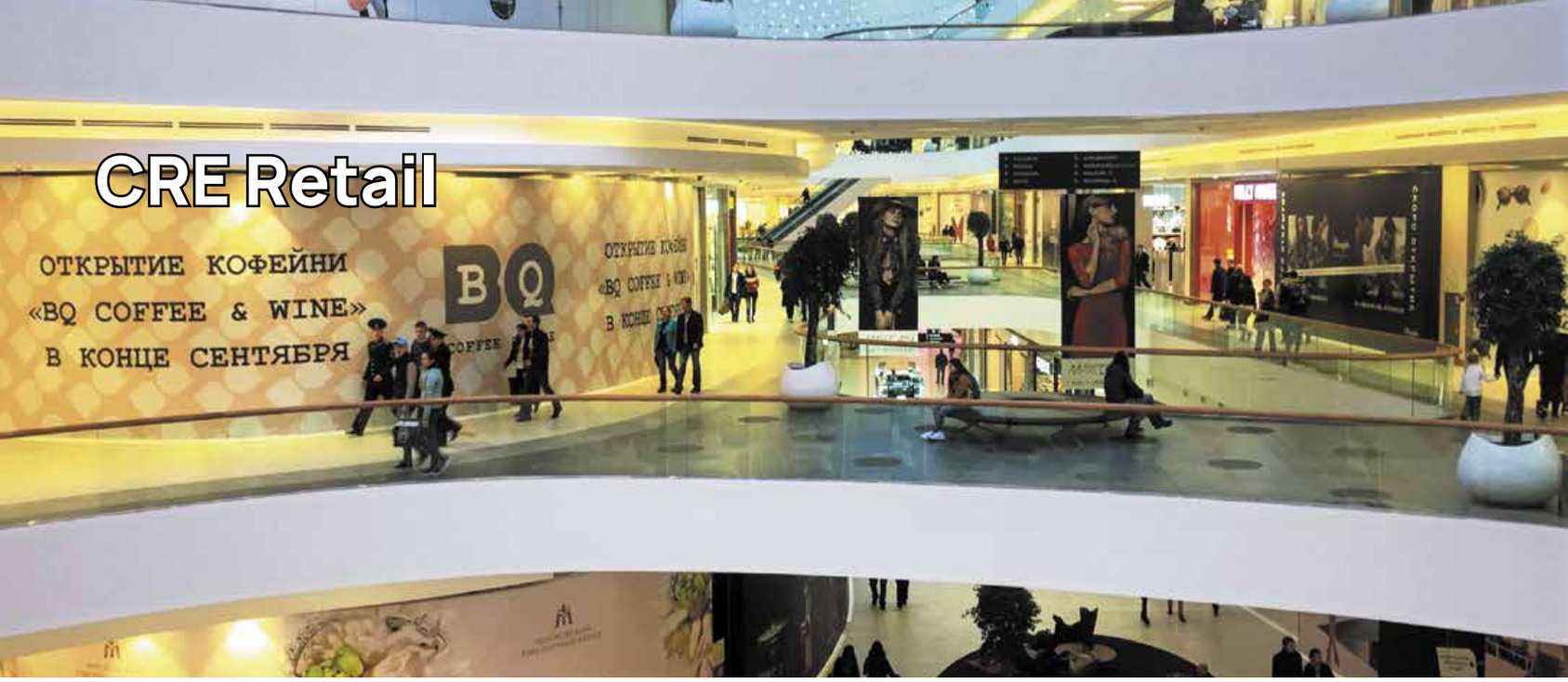
Для эксплуатации «Ростех-Сити» создан цифровой двойник бизнес-парка – ранее офисные здания таким способом не эксплуатировались. Для обеспечения работы системы используется отечественное ПО SODIS Building FM. Подключение его к инженерным системам «Ростех-Сити» позволит собирать и анализировать данные, поступающие с установленных на объектах IoT-датчиков в онлайн-режиме. Это поможет управляющей компании бизнес-парка решать целый комплекс задач, связанных в том числе с управлением системами жизнеобеспечения, планированием регламентных работ, ведением документооборота и др. Система также анализирует графики занятости, действия персонала и следит за распределением ресурсов.

Затраты мизерны – выгоды очевидны

Глобальная цифровизация девелоперского проекта дает огромные выгоды и реализаторам, и всем его заинтересантам. По нашему опыту, затраты на интеграцию BIM-решений составляют всего от 0,5 до 2% от стоимости первого проекта, в дальнейшем компания без дополнительных затрат может масштабировать отработанную технологию. Если говорить о проблемах, с которыми мы столкнулись, то главная из них – острая нехватка специалистов. Когда мы начинали проекты, в BIM работали очень небольшое количество генподрядчиков, включая международные компании. Решением стало создание внутреннего отдела информационного моделирования и непрерывное обучение сотрудников. Думаю, что рынок заинтересован в создании подобных институций, и они в скором времени появятся на уровне отрасли.

Сейчас ASTERUS как девелопер передает якорному арендатору принципиально новый продукт – бизнес-парк вместе с цифровым паспортом. По нашим оценкам, использование цифрового двойника может снизить эксплуатационные расходы на 20%, значительно облегчить процесс эксплуатации здания для управляющей компании, сократить издержки на содержание офиса для арендатора и повысить стоимость объекта для собственника – примерно на 5%. Цифровой двойник может стать базой и для различных пользовательских приложений – от дистанционного управления системами вентиляции или освещения до автоматического вызова лифта, что по достоинству оценят резиденты. cRe

CRE RETAIL



Чудеса на миражах

Торговые центры вынуждены заниматься маскировкой

Текст: Алина Арсенина
Фото: Архив CRE

Процент закрытых на фоне санкций магазинов в отдельных торговых центрах достигает 70%. Собственники и управляющие компании вынуждены проявлять чудеса «маскировки», скрывая отсутствие арендаторов: закрывать входы в пустующие помещения 3D-баннерами с принтами работающего магазина, оставлять горящими свет и вывески, открывать ярмарки, pop up корнеры и зоны отдыха в «глухих углах».

С момента «санкционной» приостановки работы большинства магазинов прошло уже полтора месяца – принципиально за это время ситуация не изменилась, но локальные решения есть, размышляет **Павел Люлин, вице-президент Союза Торговых Центров: Россия, Беларусь, Казахстан.** Как правило, они выражаются в фиксации закрытого статуса магазинов, приостановке коммерческой деятельности и удержании товара в закрытых бутиках. «Но есть и арендодатели, которые пошли дальше, подав в суд на приостановившихся, – перечисляет эксперт. – Есть и такие объекты, где арендатор проводит “косметический ребрендинг” и открывается снова: Obuv, OBI, Re:Store. Остальные надеются на возвращение западного ретейла, параллельно ищут замену и – маскируют закрытые магазины».

Ждем-с

Большая часть собственников ТЦ пока не расторгают контракты, занимая выжидательную позицию как минимум до июня, но поиск потенциальной замены арендаторов идет с первых дней дестабилизации бизнеса, соглашаются в ГК «Пионер». «Говорить о “черных дырах” в торговых центрах после приостановки работы ряда арендаторов все-таки не очень правильно – например, доля свободных площадей в наших объектах по итогам марта составила в среднем 7% GLA, – уточняет **Кирилл Степанов, управляющий директор MALLTECH Lab. –** Крупные торговые центры – это ведь далеко не только магазины, но также места досуга и развлечений для всей семьи, особенно в регионах. Именно на этой составляющей мы и делаем сейчас акцент – на фоне того, что многие иностранные бренды приостановили работу. Используя рекламные поверхности, аудио- и видеообъявления внутри торгового центра, а также e-mail-рассылки, таргетированную рекламу в поисковых системах и социальных сетях, перенаправляем поток гостей на магазины, которые продолжают работать и по своему ассортименту могут заменить работу приостановившихся. Параллельно, конечно, ведем работу с потенциальными арендаторами – российскими и зарубежными брендами».

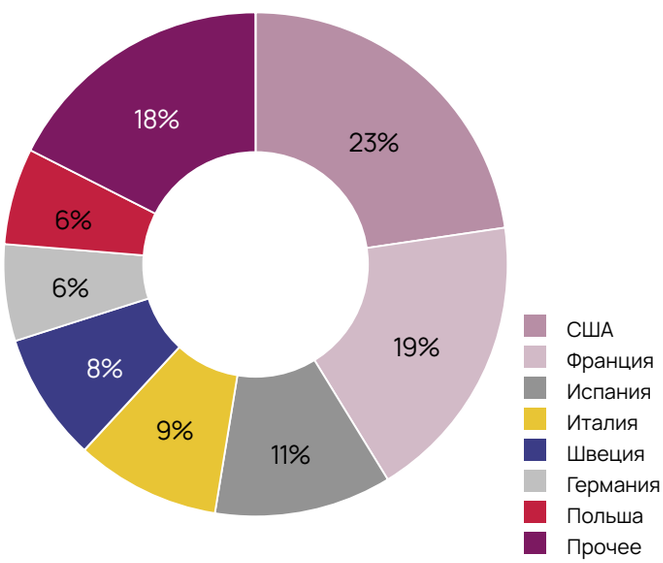
В итоге самым стабильным, как и в пандемию, оказался формат районных торговых центров, резюмирует **Валерия Томилина, руководитель отдела операционного маркетинга Lynks Property Management, Россия и СНГ.** Эти объекты обеспечивают посетителей необходимыми товарами и услугами повседневного спроса, а «базовые потребности никуда не денутся», поясняет она. Доля западных брендов в них незначительна, поэтому такие ТЦ мало касается и проблема временной приостановки деятельности международных компаний. Что касается средних и крупных объектов, то все ожидаемо зависит от концепции и сбалансированности пула арендаторов. «Те проекты, в которых изначально было сформировано качественное и разнообразное предложение, в том числе за счет российских и федеральных брендов, – чувствуют себя

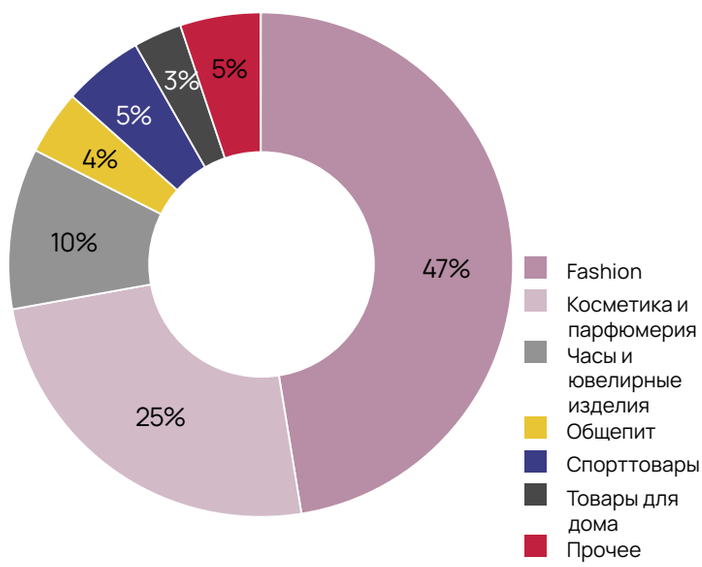
Павел Люлин
СТЦ

Кирилл Степанов
MALLTECH Lab

Валерия Томилина
Lynks Property Management, Россия и СНГ

Структура иностранных брендов, приостановивших свою деятельность в России*, по стране происхождения и профилю арендатора, % от количества





*Закрытие онлайн-магазинов/офлайн-магазинов/приостановка поставок продукции

Источник: Nicolliers

Сказано

- В региональных торговых центрах доля временно приостановивших свою деятельность арендаторов значительно отличается от аналогичного показателя в Москве:
- в Санкт-Петербурге данный показатель достигает 20%;
- в крупных городах-миллионниках – 15%;
- в городах с населением менее 1 млн жителей доля в среднем доходит до 10%.

Источник: Knight Frank

Борис Мезенцев
MD Facility Management

более уверенно, – продолжает эксперт. – Но, очевидно, что независимо от уровня вакансии управляющим компаниям стоит сейчас усилить направления юридической поддержки и брокериджа объектов торговой недвижимости». «Все очень просто: если речь идет об арендаторе, временно приостановившем работу в России, то эти помещения маскируются, если арендатор закрылся навсегда, то ему ищут замену, – соглашается **Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management.** – И вопрос здесь точно не в размерах ТРЦ, а в креативности команды, управляющей объектом, или решении, принятом службой маркетинга компании-арендатора».

Потерян в маскараде

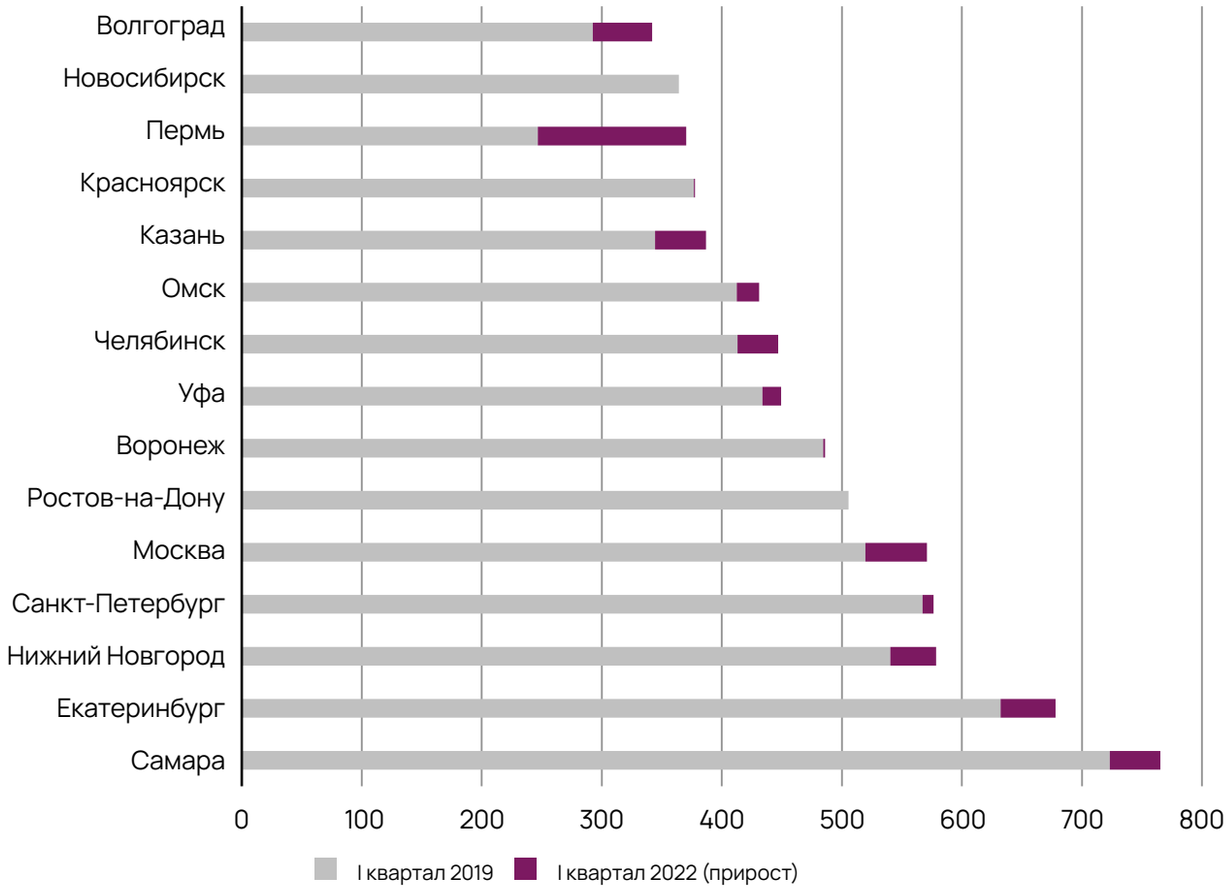
Маскировочные решения пока «достаточно простые», перечисляет Павел Люлин, – открытые витрины и включенный свет для имитации открытого магазина. «В тех случаях, когда не удается достичь консенсуса о подсветке внутри магазина (ведь это расходы), то – хотя бы включить вывеску на фасаде, – вспоминает эксперт. – Другие завешивают баннерами закрытые (или не успевшие открыться после fit-out) помещения – от “Скоро открытие” до видов городов. Цель одна – сохранить атмосферу. Просто закрыть баннером – самое простое, но при этом неэффективное решение, ведь надо не только спрятать, но и сохранить активность. Для этого можно размещать перед фасадами закрытых магазинов зоны отдыха, переместить ближе к ним “острова” (RMU) или даже организовать локальную ярмарку». Закрывать витрины баннером или пленкой стоит в том случае, если арендатор окончательно съехал и помещение стоит пустое или без отделки, поддерживает Валерия Томилина. И если говорить о ситуации с временной приостановкой деятельности, то открытые витрины с подсветкой – предпочтительнее. Через них посетители могут увидеть часть торгового зала с выкладкой товаров, и галереи выглядят не такими пустынными. «Проблема “создания видимости” ведь не нова: в гоголевском

Александра Чиркаева,
директор по аренде и развитию коммерческой недвижимости ГК «Пионер»:

– Существует несколько решений, хотя, к сожалению, не во многих проектах в Москве ими воспользовались: в большинстве случаев, даже в топовых проектах и внутри Садового кольца, – ряды темных витрин, манекены в полиэтилене и «мертвые» коридоры.

Из удачных примеров можно привести фотозоны, поп-ап истории любой тематики, например, в Центральном детском мире. Квесты на витринах – для люксовых, премиальных объектов и определенных зон в молле это может не подойти, в остальных случаях – вполне, в том числе с интеграцией в маркетинг ТЦ, в зоны отдыха. Если это региональный ТЦ и витрины находятся рядом с детской зоной, то были такие решения, когда рядом клали карандаши-фломастеры и разрешали детям рисовать на витринах. Опять же, не для каждого ТЦ это подойдет, но – вполне может быть вариантом решения для некоторых зон и проектов с определенным позиционированием.

Обеспеченность жителей качественными торговыми площадями в городах-миллионниках, кв. м/1000 чел.



Источник: Knight Frank Research

"Ревизоре" городничий требует поставить соломенные вешки посреди запущенного места, чтобы выглядело так, словно тут предполагаются некая перепланировка и благоустройство, — дабы не вызвать гнева начальства, – напоминает **Александр Балабин, руководитель архитектурной мастерской "Северин Проект", профессор МААМ.** – Ровно таким же образом происходит сейчас мимикрия в торговых центрах и крупных магазинах, где либо ушли арендаторы с каких-то площадей, либо условно временно прекратили торговлю какие-то модные дома. Окна-витрины зашториваются, драпируются с разной степенью изобретательности и брендируются логотипами самого торгового комплекса с уточнением, что, мол, ведется ремонт, ждите скоро открытия или идет смена экспозиции. В других случаях ничего не пишут, а просто ставят что-то, ни к чему не обязывающее, в пустых окнах – заполнить пустоту. Наиболее продвинутые же владельцы такой внезапно опустевшей недвижимости приглашают кураторов для устройства временных выставок современного искусства, подходящего к ценностям бренда торгового дома, с тем, чтобы сохранить некий поток потенциальной аудитории, пока не вернут назад свой бизнес».

По словам Александра Балабина, витрины вообще эффективнее всего использовать как форматированные площадки-дисплеи для инсталляций, видеоарта и других «культурно-коммерческих активностей» вплоть до пантомимы или шоу «за стеклом», когда

Александр Балабин
«Северин Проект»

кто-то что-то делает в этом пространстве целый день. «Тем самым у магазинов получится создавать информационные поводы для поддержания узнаваемости бренда торгового предприятия в период профессионального застоя, – резюмирует он. – Иными словами, икебана, грустные манекены, фотообманки – это пустое. Кризис не повод, чтобы сдаваться и терять, — это лишь повод найти новую аудиторию и более устойчивых партнеров». «Конечно, вряд ли покупатель, видя 3D-витрину с "работающим" магазином, бежит к нему в надежде, что он открыт, и обманываться рад перед самым входом, – соглашается Борис Мезенцев. – Скорее, такие способы оформления добавляют позитива – объект выглядит менее мрачным и пустым». **Светлана Ярова, директор департамента брокериджа коммерческой недвижимости RRG,** также призывает помнить о том, что торговый центр – не «картинная галерея». Оформить 3D-баннерами витрины магазина, где арендатор еще ведет ремонт, – нормальная и здоровая история, но потемкинские деревни на месте Inditex или LPP будут, скорее, раздражать посетителей, уверена она.

Светлана Ярова
RRG

Недорого и мило

Собственникам и управляющим компаниям сейчас, как никогда, важно делать акцент на существующем товарном предложении, считает Валерия Томилина. Активно его демонстрировать. В частности, доносить до потребителей информацию о брендах, представленных в торговом центре. «На фоне непрерывного потока новостей о том, что та или иная компания уходит с рынка, люди чувствуют тревожность и растерянность, – поясняет эксперт. – В такой ситуации необходимо сместить акцент на хорошее. Важно дать понять потребителю, что закрытие нескольких брендов – это не возврат к товарному дефициту 90-х годов, что торговым центрам есть что предложить покупателю. Например, в ТРЦ "Южный" г. Казань мы запустили масштабную рекламную кампанию «Российские бренды в Южном», в рамках которой также организован цикл мероприятий, направленных на демонстрацию товарного предложения. Проводим модные показы с презентацией коллекций наших арендаторов; снимаем видеообзоры "Сделано в России", в которых рассказываем о российских брендах, представленных в ТРЦ: отличительные черты стиля, обзор весенне-летних коллекций, демонстрация качества бренда; организуем ярмарки и мастер-классы, интерактивные развлекательные программы и многое другое». «Другое дело, что еще с начала пандемии и до сих пор мы наблюдаем целевое потребление, – напоминает Светлана Ярова. **–** Изменилась стратегия поведения покупателей – теперь, отправляясь в торговый центр, человек точно знает, какие магазины и сервисы он собирается посетить. Даже если стоит задача обновить гардероб или собрать ребенка к школе, покупатели предпочитают заранее определить круг брендов и, исходя из этого, выбрать тот ТЦ, куда они отправятся. Другой вариант: на улице плохая погода, и семья едет в ТЦ – в этом случае ключевое значение имеет набор развлечений, хотя по дороге они, конечно, могут и прикупить что-нибудь. Подытожим: самое креативное оформление витрин закрытых магазинов на самом деле мало поможет делу. Покупатели знают, какие бренды закрылись, и перед поездкой в торговый центр смотрят именно состав работающих магазинов. Если они не видят для себя ничего интересного, то они даже не поедут».

Удиви меня

Сегодня сильная сторона ТЦ и офлайна вообще, по словам г-жи Яровой, – как раз «возможность удивить», найти то, чего покупатель не знает, сравнить разные марки. В противном случае покупатель предпочтет маркетплейс или интернет-

Никита Канторов, сооснователь и генеральный директор сети спортивно-развлекательных центров doaflip:

– Камуфлировать ничего нужно - это не решит проблемы. Нынешний уход ритейлеров – очередной сигнал, что ТЦ в нынешнем виде устарели и требуют модернизации. Закрытые опустевшие витрины только создают иллюзию благополучия, но трафик посетителей продолжит снижаться из-за многих очевидных факторов. Время искать новые магниты для привлечения посетителей, предлагать аудитории новые причины для посещения торговых центров, меняя сценарии времяпрепровождения.

При этом, в большинстве торгово-развлекательных центров развлекательная функция на деле практически не представлена, либо ограничена кинотеатром и фуд-кортом. Но именно индустрия развлечений – тот самый магнит, способный привлечь новых посетителей, особенно теперь. У аудитории есть очевидный запрос на здоровый, полезный досуг – ТРЦ в их нынешнем виде, повторюсь, на этот запрос не отвечают. Решением могут, например, стать зоны фан-фитнеса, оборудованные на опустевших площадях. Набор оборудования варьируется исходя из параметров и технических возможностей площадки – скалодром, батуты, полоса препятствий, веревочная трасса и тому подобное. Грамотное программирование сценариев таких зон позволяет привлечь в торговый центр новые аудитории и вернуть интерес части ушедших посетителей. Это еще и системообразующий элемент для развития новой инфраструктуры, которая возникнет при таких островках полезного спортивного досуга в ТРЦ – кафе здорового питания, магазины с товарами для спорта и отдыха.

магазин любимого бренда. «К примеру, вместо того, чтобы ехать в конкретный обувной, намного удобнее ведь заказать несколько пар в пункт выдачи Wildberries у дома и выбрать там то, что подойдет, – поясняет она. – Поэтому я вижу первостепенной задачей предложить покупателям альтернативу. “Островная” торговля, pop up, ярмарки – такие форматы способны в моменте вернуть интерес к ТЦ. Это необязательно должны быть активности с российскими дизайнерами (хотя и они тоже подойдут). Например, закрылся спортивный магазин – значит, в ТЦ нужно организовать спортивный базар, где можно найти все необходимое к началу нового сезона. Предложить участникам этой истории привлекательные условия по аренде, сделать хорошую информационную поддержку».

Тем более, что к лету все традиционно вообще складывается не в пользу торговых центров и из-за «естественных факторов», напоминает Светлана Ярова: погода становится лучше, свободного времени и денег меньше, люди предпочитают по-другому проводить свободное время – гулять в парке, заниматься спортом. Чтобы удержать внимание клиентов, торговым центрам нужно бороться, постоянно креативить, придумывать новые маркетинговые механики, перечисляет она: «Находить новых операторов среди оптовиков, привлекать интернет-магазины из инстаграма, которые потеряли свою площадку и ищут новые возможности для развития».

Структура предложения меняется, но торговые центры все равно остаются центрами притяжения для жителей городов, парирует Кирилл Степанов. «Мы активно продвигаем кинотеатры, детские центры и клубы, а также рестораны и кафе, которые работают на территории наших торговых центров, – перечисляет он. – В ТРЦ “Планета” в Уфе у нас есть аквапарк, который пользуется большим спросом среди жителей города. Отдельное направление – организация выставок, творческих мастерских, ярмарок и других мероприятий. Ослабление антиковидных ограничений дало возможность торговым центрам восстановить и заметно усилить event-активность. На весенне-летний период у нас уже запланирован ряд активностей для гостей – спортивные мероприятия, танцевальные фестивали и многое другое». cRe

Место под солнцем

По уровню розничного товарооборота и количеству торговых площадей на душу населения Краснодар является одним из наиболее успешных городов России. Сегодня мы рассмотрим три крупнейших ТРЦ города.

ТРЦ «Галерея»

(ул. Володи Головатого, 313)

GBA 1-й очереди – 94 400 кв. м, 2-й – 50 923 кв. м.

ТРЦ расположен в максимально удобной локации в центре города, здесь всегда высокий пешеходный трафик. Это один из самых популярных торговых обьектов в Краснодаре.

Плюсы

- Большой выбор известных марок – как демократичных, так и дорогих.
- Уникальные арендаторы, которые больше нигде в городе не представлены. Многие сети и бизнесы выбирают данный ТРЦ как стартовую площадку для развития в южной столице. «Золотое яблоко», судя по количеству покупателей, пользуется у краснодарцев гораздо большим спросом, чем уже привычный Л'Этуаль. A L-Ning – магазин китайского бренда, занявший в «Галерее» 500 кв. м, – вообще пока единственный в России.
- Удобное зонирование по категориям (обувь, товары для детей, косметика, спорт и т.д.).
- Множество уютных кофеен за пределами ресторанного дворика, по всему периметру ТРЦ.
- Продуманный музыкальный фон – ненавязчивый и негромкий, создающий настроение.
- Наличие собственной картинной галереи, представленной картинами краснодарских художников, на последнем этаже.

Минусы

- Нет детской площадки, где можно оставить ребенка на время шопинга.
- Неработающий кинотеатр – когда-то один из лучших в городе.

По данным соцсети TenChat, альтернативу ушедшим брендам среди российских смогли найти **61%** респондентов

- Закрытые наиболее популярные концепции общепита в ресторанном дворике (Burger King, KFC, «Теремок» и проч.).
- Непривычная и запутанная система навигации (узел из эскалаторов, ведущих в неизвестном направлении). При этом во всем ТРЦ достаточно электронных табло с информацией.

Вывод

В целом ТРЦ «Галерея» производит впечатление удачного объекта с минимальной вакансией и насыщенным трафиком. Приостановивших работу в России брендов здесь много, при этом они занимают внушительные площади. Но это не вина ТРЦ – такую картину можно увидеть везде.

ТРЦ «Красная площадь»

(ул. Дзержинского, 100)

GBA 1-й очереди – 30 000 кв. м, 2-й – 70 000 кв. м, 3-й - 75 000 кв. м.

Данный ТРЦ, в отличие от предыдущего, расположен на окраине Краснодара, но в силу своей популярности отличается высоким трафиком.

Плюсы

- Большой выбор магазинов различной ценовой категории.
- Продуманное зонирование – например, есть отдельная галерея обуви, ювелирная зона и проч., что позволяет не плутать по огромному объекту в поисках нужного товара.
- Можно реализовать все свои цели, не покидая пределов ТРЦ: здесь есть даже отделение «Почты России» и «Мои документы».
- Много общественных зон, позволяющих передохнуть: удобные лавочки, с которых можно любоваться фонтанами, поедая мороженое.
- Большой фуд-корт с различными концепциями, включая местные сети. Достаточно посадочных мест, есть розетки для зарядки гаджетов.

С общепитом в «Красной площади» вообще все отлично: если хочется тишины и уединения, можно выбрать один из многочисленных ресторанов за пределами дворика.

- Главная «фишка» ТРЦ – постоянно меняющиеся экспозиции на первом этаже, которыми можно любоваться бесконечно. Под Новый год здесь выставляли белых мишек, которые раз в час играли на барабанах, сейчас можно наблюдать цирковой антураж (детский восторг гарантирован). Москве можно поучиться у Краснодара.

Минусы

- Не обнаружены. Придраться не к чему, к слову, и негативных отзывов нет – горожане любят «Красную площадь» и готовы сюда возвращаться снова и снова.

Вывод

На наш взгляд, это лучший ТРЦ города с нулевой (без преувеличения) вакансией.

ТРЦ «Oz Молл»

(ул. Крылатская, 2)

GBA – 227 000 кв. м.

Этот гигант от Optima Development расположен в густонаселенном Пашковском жилом массиве города. ТРЦ относится к самым молодым на Кубани – его открыли в 2011 году. Сразу чувствуется продуманная концепция, и впечатляют общий масштаб и внутреннее наполнение.

Плюсы

- Пожалуй, самое интересное в Краснодаре архитектурное решение торгового обьекта, который вечером к тому же красиво подсвечивается.
- Огромная бесплатная охраняемая парковка.
- Удобная локация (это окраина города, но сюда ходит множество общественного транспорта, причем остановки расположены непосредственно напротив ТРЦ). Для автомобилистов – удобные широкие подьезды.
- Большой выбор разнообразных арендаторов на любой вкус и кошелек.
- Продуманные и удобные общественные зоны – много лавочек рядом с искусственными деревьями, а также красивых автомобилей, возле которых интересно фотографироваться.
- Уютный ресторанный дворик с удобными посадочными местами. Зоны отдыха выделены разными цветами.
- Много «воздуха» – широкие красиво оформленные коридоры вдоль торговых точек создают ощущение простора.
- Точка притяжения – большой круглогодичный каток на первом этаже. Желающих посетить – много даже в будние дни.

Минусы

- На наш взгляд, из трех осмотренных объектов в «Oz Молл» – самая большая вакансия. Создается ощущение, что пустует пятая часть площадей.

Вывод

Самый красивый и современный ТРЦ города, выполненный с истинно московским размахом. Здесь приятно находиться и можно купить все, что нужно. Надеемся, что вакантных площадей со временем станет меньше.

Реклама

21 ИЮНЯ

MID YEAR RESULTS

for the full picture

Регистрация

Подписывайтесь на наш Telegram канал @CRERussia

ПАРТНЕРЫ

MD Energy A Division of OMC · ricci · Nikoliers · Knight Frank · Radius Group · Zeppelin Facility & Services Management · D. Standard · Comcity. · Spectrum

СПОНСОРЫ

Raven Russia · Sinteza

ОРГАНИЗАТОР

CRE event

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

CRE · CREretail · CRE.ru

Реклама

Nikoliers

www.nikoliers.ru