№22/1 (421) | (2) Декабрь 2022/(1) Январь 2023 | www.cre.ru

C|R|e

Коммерческая Недвижимость

Сначала мы создаем здания, потом здания создают нас

20 ЛЕТ CRE MOSCOW AWARDS 2023

6
Строить, не ломать
Девелопмент

28
Таблица вложения
Инвестиции

42
Прожекторы перестройки
Консалтинг

52
Пункт управления
PM & FM

ЛИЦА ГОДА

Стр. 5

Журнал выпущен при поддержке:

Comcity. PIONEER RAVEN RUSSIA MD FACILITY A Division of OMC PERERVA Городской технопарк CITY MALLS PFM СПЕКТРУМ

RD MANAGEMENT MMG MALL MANAGEMENT GROUP ГААС ZEPPELIN FACILITY & SERVICES MANAGEMENT ricci Nikoliers Avito

PIONEER
PROPERTY MANAGEMENT

АРЕНДА ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ

Botanica - яркий и современный многофункциональный комплекс

- общая площадь 90 000 м^2
- вход из метро и МЦК «Ботанический сад»
- 4-уровневый молл с подземным паркингом
- количество арендаторов 100+
- профессиональная управляющая компания

Застройщик ООО «СЗ «МФЦ БОТАНИКА». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф.
Подробности на сайте botanica-plaza.ru. Не оферта.
Реклама

MD
FACILITY
MANAGEMENT
A Division of OMC
МЫ ВСЕГДА С ВАМИ
КОМПАНИЯ MD FACILITY MANAGEMENT
Счастливого
Нового 2023 года
и Рождества!
8 (495) 737-61-81
8 (800) 100-71-39
www.mdpm.ru

Реклама

22-1 (421) 01.12.2022-15.01.2023

Скачайте приложение

Для iOS

Для Android

Над номером работали

Главный редактор: **Михаил Аносов**
Литературный редактор: **Елена Селиверстова**
Корреспонденты: **Екатерина Реуцкая, Влад Лория, Евгений Арсенин, Иван Майоров**
Дизайнер-верстальщик: **Алла Тюрина**
Дизайн обложки: **Алексей Важенин**
Отдел производства: **Алексей Кошелев**
Разработка дизайн-макета: **lineup.design**
Фотография на обложке: **фотостудия Sky Moscow**

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 –16.12.2022
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. 1,
корп. 5
Телефон: +7 (499) 490 04 79
E-mail: info@cre.ru, www.cre.ru

Электронная почта

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

В сумеречные времена нам всем слишком нужны ориентиры, которые помогут не сбиться. То, что рынок коммерческой недвижимости, как никогда, должен знать своих героев, мы в редакции поняли уже в начале марта: сложно переоценить сегодня роль лидеров. И договорились: к концу этого самого трудного в истории отрасли года выбрать того, глядя на которого уж точно никому не пришло бы в голову причитать: туши свет, все пропало.

Мы сознательно не собирались выдвигать «Человека года» по каким-то отчетно-цифровым показателям – квадратным метрам аренды, количеству сделок, сданным в эксплуатацию объектам. Слишком уж разные стартовые условия и последующие возможности были у бизнесов в 2022-м. В общем, выбирать решили, глядя исключительно на поступки, настрой и настроение, отношения с командой и к команде, с коллегами и конкурентами. Но чем меньше оставалось дней до сдачи новогоднего номера, тем труднее было остановиться на ком-то одном. Да что там, вообще остановиться. Рынок коммерческой недвижимости, подобно ртутному шарику, то рассыпался на тысячи осколков, то снова вдруг собирался в единое целое. Пробуя новые модели, настаивая на надежности старых, вступая в интеграции и разбегаясь по углам, девелоперы и инвесторы, отельеры и рестораторы, логисты и ретейлеры, facility и property компании словно сговорились усложнить нам задачу в тысячу раз. И им это удалось.

Споры в редакции продолжались даже тогда, когда фотосессия, которая в итоге украшает обложку этого номера, была уже закончена, а сам номер вот-вот должен был отправиться в типографию. И, тем не менее, выбор сделан.

В этом – повторюсь, самом трудном за два с лишним десятилетия, – году каждый из игроков сталкивался с разными вызовами. Кому-то «прилетело» много, кому-то меньше, но консалтингу уж точно досталось больше всех. Каждый из отраслевых «черных лебедей» – будь то бегство арендаторов, санкции, кадровый дефицит или просто тотальный дефицит всего и вся – так или иначе ударял по консультантам. Именно им приходилось в режиме 24/7 быть «нянькой» для клиентов и партнеров, поддерживать рабочие процессы и искать выход из самых тупиковых ситуаций.

В самый сложный момент еще совсем недолгой истории рынка коммерческой недвижимости Россию покинула вся легендарная «большая пятерка». Нет больше у нас CBRE, Colliers, Cushman& Wakefield, JLL, Knight Frank. Зато есть Владимир Пинаев, Николай Казанский, Сергей Рябокобылко, Алексей Ефимов, Алексей Новиков. Ко всему вышеперечисленному, оставшись без глобальной «материнской» поддержки, эти пятеро в кратчайшие сроки оформили расставание с международными компаниями, провели реструктуризацию бизнес-процессов, презентовали новые бренды, но главное – сохранили людей.

В русской культуре есть такой уникальный феномен, как Старый Новый год. Теперь в нашей корпоративной культуре появились старые новые команды, которые в интересах старых новых клиентов решают старые новые задачи. Да, мы не можем предугадать (особенно из дня сегодняшнего), куда приведет CORE.XP, Commonwealth Partnership, IBC Real Estate, NF Group и Nikoliers, выбранный ими путь. Но сегодня их лидеры – наши лидеры. По мнению редакции CRE – уж точно.

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

Строить, не ломать

Текст: Максим Барабаш
Фото: Данила Земтин

Санкции, уход иностранных бизнесов с самым быстрым и высоким за 25 лет российского рынка недвижимости ростом вакантных площадей во всех сегментах, усиление влияния государства в сделках и строительстве, дорожающее и малодоступное финансирование, замедление, приостановка и минимальный ввод новых проектов, перестройка логистики, авральное импортозамещение, рост себестоимости и дефицит материалов, ПО и технологий, катастрофическое падение спроса, релокация специалистов и целых бизнесов с выходом в бывшие республики СССР и другие дружественные страны – сегмент девелопмента заканчивает 2022-й под девизом «бедненько, но чистенько».

Главными факторами для девелоперов, как и других игроков, стали февральские события и общая геополитическая ситуация, повлекшие массовое приостановление деятельности десятков международных компаний, увеличение вакантных площадей, снижение спроса, отмечают в NF Group (ex. Knight Frank Russia). Все это привело к замедлению темпов строительства новых объектов и «выжидательно-сберегательной» модели поведения участников рынка.

Все большее значение приобретают модели различного партнерства и коллаборации с государством, полагают в IBC Real Estate. Частный бизнес нацелен на активное сотрудничество с банками,

госкорпорациями и фондами, все вместе – ищут альтернативные пути развития бизнеса, подходы и нестандартные решения в логистике; параллельно продолжает расти стоимость финансирования, строительных материалов при сокращении возможностей для импортирования строительных материалов.

Смена модели

Внешнеполитические события вынудили девелоперов менять логистические цепочки и искать новых поставщиков, соглашаются в «Метриуме». Уже весной российский кабмин утвердил комплекс по поддержке застройщиков в условиях санкционного давления, включающий автоматическое увеличение сроков действия разрешений на строительство и ввод в эксплуатацию капитальных объектов; упрощение порядка внесения изменений в проектную документацию; сокращение числа надзорных мероприятий. В то же время правительству пока не удалось решить одну из главных проблем отрасли – остановить стремительное удорожание стройматериалов, приводящее к снижению маржинальности девелоперского бизнеса.

Ключевым же принципом работы на российском рынке становится диверсификация проектного портфеля, считают в «Галс-Девелопмент»: выиграют те, кто сможет параллельно развивать несколько направлений и тем самым хеджировать риски. Пока же региональные

девелоперы активно осваивают московский рынок, и крупные столичные игроки совсем не против делить его с ними, подчеркивают в IBC Real Estate. В KR-Properties также отмечают появление новых игроков: ими стали как региональные компании, так и холдинги, для которых девелопмент – не главный источник дохода. Сформировавшаяся конъюнктура рынка позволила им купить привлекательные ликвидные площадки, которые в другой экономической ситуации никогда бы не вышли в продажу. Среди самых интересных сделок года, безусловно, – реализация

Денис Бородако, генеральный директор девелоперской компании Dominanta:

– В коммерческой недвижимости я бы отметил рост спроса со стороны розничных инвесторов на покупку офисных блоков. Этому способствовали два фактора: девелоперы в новых обьектах стали предусматривать мелкие (до 200 кв.м) офисные блоки; цены на офисную недвижимость не успели вырасти так, как на жилье, что делало покупку доступной для большого пула инвесторов.

Коммерческая недвижимость реагирует снижением спроса. По итогам года ожидается снижение спроса (новые сделки покупки и аренды) на 30–35%. При этом резкого роста вакантности не наблюдается, и по итогам 2022 года для сегмента А уровень вакантности составит около 10%, для сегмента В – около 6%, что соответствует показателям 2021 года. Несмотря на внешние факторы, роста вакантности не прогнозируется, поскольку на рынке дефицит качественного предложения. Резкого роста арендных ставок зафиксировано не было.

активов международных компаний, принявших решение о выходе из российского бизнеса. «Дебютом года» эксперты IBC Real Estate в итоге называют «замещение» российскими собственниками и девелоперами уходящих иностранцев во всех сегментах рынка недвижимости.

Теперь здесь не офис

Рост спроса на офисы небольшого формата (до 250 кв. м) в связи с оптимизацией площадей или выбором новых качественных помещений для представительских офисов со стороны малого и среднего бизнеса в STONE HEDGE называют одним из трендов-2022. Затем – низкий темп выхода нового предложения в целом и взвешивание

Виктор Адамов,
генеральный директор ГК «Галс-Девелопмент»:

– Уходящий год был богат на события федеральной повестки, которые оказали влияние на все отрасли экономики. С новыми вызовами столкнулись и девелоперы, прежде всего это коснулось поиска альтернативных каналов поставок строительных материалов, оборудования и технологий. Но вопросом импортозамещения наши специалисты занимаются достаточно давно. Мы убедились, что на российском рынке появилось много отечественных компаний, готовых достойно конкурировать с импортом. По части высокотехнологичных позиций мы переориентировались на турецкий и азиатский рынки.

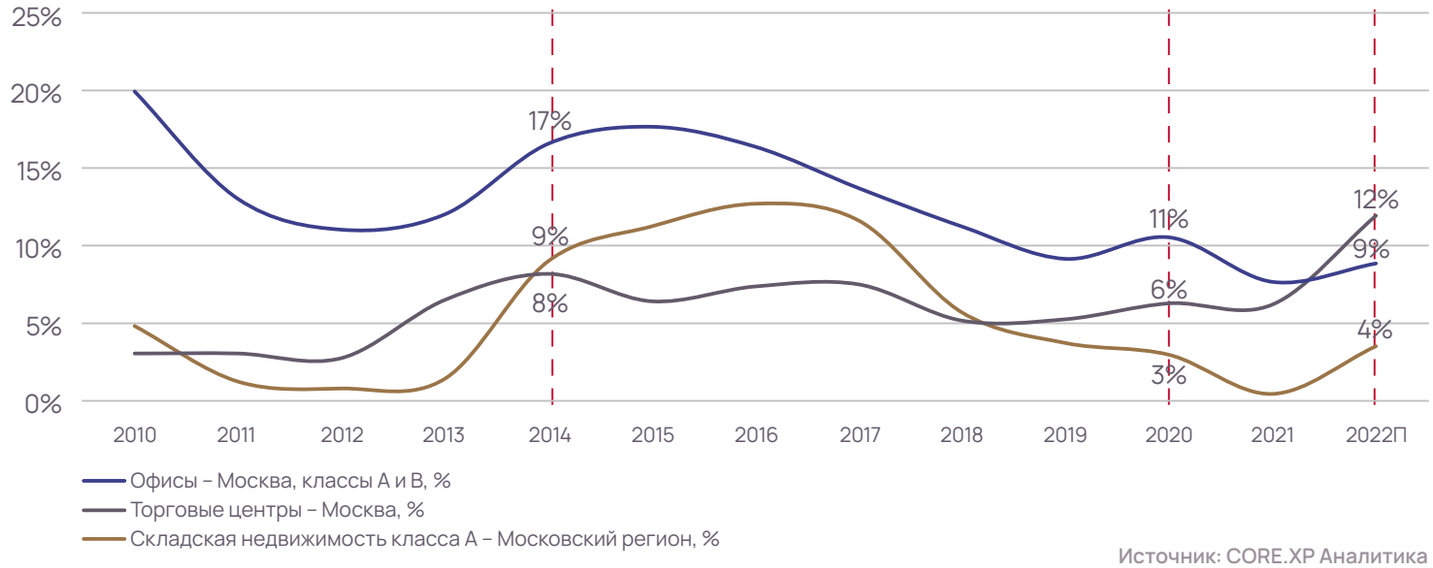
В планах «Галс-Девелопмент» – развитие трех крупных офисных проектов общей площадью около 500 тыс. кв. м в самых популярных у бизнеса локациях. Это БЦ «ДубининSky» в Павелецком деловом кластере, небоскреб класса А+ высотой 400 метров в «Сити», БЦ на «Динамо», а также офисно-деловой центр класса В в «Печатниках». Мы уверены, что, несмотря на внешние факторы, спрос на качественные офисы в Москве сохранится. Его драйвером выступают быстрорастущие российские игроки и госсектор, среди которых все заметнее становится тренд на консолидацию – объединение разных подразделений компании в едином офисном пространстве. Так, одним из самых обсуждаемых событий этого года стала аренда «Газпромнефтью» около 80 000 кв. м площадей в деловом квартале «Невская Ратуша». Данная сделка является крупнейшей в истории рынка аренды недвижимости.

Как показала практика, диверсификация важна не только среди основных направлений деятельности, но и внутри них. В числе новых жилых проектов «Галс-Девелопмент» в границах старой Москвы есть объекты делюкс, премиум, бизнес- и комфорт-классов. Сбалансированный портфель позволит обеспечить спрос и стабильный денежный поток вне зависимости от конъюнктуры рынка. В этом году многие столичные застройщики начали осваивать новые ниши, в частности загородный рынок. У компании «Галс-Девелопмент» в этом направлении уже наработана экспертиза. После успешной реализации проекта «Березки River Village» мы сформировали земельный банк на 200 гектаров на Рублево-Успенском направлении. Помимо уже строящегося поселка «Маслово Forest Club», на этих землях будет реализовано еще несколько проектов, которые мы выведем в продажу на горизонте десяти лет.

Еще один яркий тренд рынка последних лет – интерес к всевозможным «зеленым» решениям во всех сегментах. В части инженерного оснащения жилых и коммерческих зданий это энергосберегающие технологии, системы очистки воздуха и воды, бесконтактный доступ, зарядки для электромобилей в паркинге. Кроме того, общемировая тенденция крупных городов сегодня – это потребность жителей в контакте с природой. В рамках стратегического соглашения с Тимирязевской академией мы детально прорабатываем концепции озеленения территорий и общественных пространств наших объектов, наполняя их растениями и культурами, способными улучшать микроклиматические условия. Будущее девелопмента – за синергией высоких технологий и человекоцентричного подхода к созданию продукта.

2022: одновременный поворот во всех сегментах

Доля свободных площадей



Источник: CORE.XP Аналитика

рисков: офисных проектов на продажу будет меньше, поскольку непрофильные девелоперы корректируют планы по строительству. Особый дефицит, даже с учетом того объема нового строительства, который мы наблюдаем сегодня, отмечен в качественном сегменте, и предпосылок для кардинального изменения коньюнктуры в ближайшей перспективе нет.

Сезон-2022 рынок офисной недвижимости провел в режиме «энергосбережения», соглашаются в «Товариществе Рябовской Мануфактуры». Строили мало и в основном то, что не могли не строить. По итогам трех кварталов объем нового строительства не дотянул и до 200 тыс. кв. м – это втрое меньше прошлогодних показателей. За первое полугодие состоялось всего три премьеры – все они представляют B-класс (БЦ Trend Line на юго-западе, БЦ Jazz на Сущевском Валу и БЦ «Прайм Тайм» у станции метро «Аэропорт»). В III квартале стартовали AFI Square, целиком отданный под штаб-квартиру банка «Тинькофф», фаза Bravo в составе новомосковского комплекса Comcity и один из корпусов в деловом квартале Stone Towers. Среди других крупных проектов-2022 – Ostankino I очередь (40 262 кв. м от GLA), Stone Tower A площадью 11 773 кв. м (GLA). В Петербурге в эксплуатацию были введены «Феррум II» (31 200 кв. м GLA), «Авиор Тауэр» (17 535 кв. м GLA), Workshop (3568 кв. м GLA), «Невская Ратуша», II очередь, I этап (44 131,5 кв. м GLA), перечисляют в Bright Rich I CORFAC International. Драйверами офисного рынка в Москве в итоге были компании сфер IT и телеком, торговля и производство, а также госкомпании и компании с госучастием.

Крупнейшая сделка по аренде офиса на рынке Петербурга, которая финализирована на завершающем этапе строительства здания, – «Газпромнефть» арендовала 50 тыс. кв. м офисов в «Невской Ратуше», считают в NF Group в Санкт-Петербурге (ex. Knight Frank St. Petersburg). С января по середину ноября 2022 года общий объем сделок с офисной недвижимостью в Петербурге на 29% превысил значения 2021 года, но остался на 18% меньше рекордного 2016 года. Основными драйверами спроса являются компании нефтегазового сектора и российские IT-компании, на долю которых пришлось 54 и 15% арендованных офисных площадей соответственно. В условиях санкций и кризиса госкомпании, а также организации, выполняющие стратегически важные заказы (в том числе, по импортозамещению), окончательно превратились в главных драйверов отрасли и пополнили ряды самых желанных арендаторов, резюмируют в «Товариществе Рябовской Мануфактуры».

Ключевые тренды девелопмента в 2022-м

- Санкционное давление.
- Рост стоимости финансирования и его малодоступность или недоступность.
- Рост стоимости строительных материалов.
- Уход иностранных игроков во всех сегментах.
- Релокация российских компаний и открытие бизнеса в странах СНГ и дружественных странах.
- Сокращение возможностей для импортирования строительных материалов.
- Смена поставщиков материалов и оборудования во многих проектах из-за прекращения сотрудничества ряда зарубежных компаний с Россией.
- Изменения на рынке труда в части сокращения численности рабочей силы из стран ближнего зарубежья/СНГ.
- Изменение сроков готовности проектов, перенос сроков ввода.
- Рост запроса на технологии, цифровые объекты коммерческой недвижимости.
- Ротация арендаторов и покупателей коммерческой недвижимости: доля отечественных компаний в структуре спроса (покупателей/заказчиков) возросла.
- Увеличение роли репутации портфолио девелопера при выборе партнера (при built-to-suit проектах в первую очередь).
- Оптимизация расходов/проектов.
- Практически завершен переход строительной отрасли на отечественное ПО.
- Активное участие на рынке аренды компаний из госсектора.
- Выход локальных игроков на московский рынок.

Источник: эксперты CRE

Остановите Землю, я сойду

Многие бизнесы, планировавшие расширение и/или переезд в более комфортные условия, приостановили планы на фоне кратно возросшей неопределенности. Уровень вакансии значительнее всего с начала года вырос в классе А, что обусловлено освобождением крупных высококлассных блоков зарубежными компаниями. В Москве на 25 ноября 2022 года вакантно 1 676 940 кв. м, уровень вакансии в классе А составляет 12,4%, в классе В+ – 8%, в В-классе – 6,9%, подсчитывают в Bright Rich I CORFAC International.

«Субаренда» – вообще едва ли не главное слово года в офисном сегменте, резюмируют в «Товариществе Рябовской Мануфактуры». Это не самое здоровое в рыночном плане явление возникло как защитная реакция крупных арендаторов зарубежного происхождения, поясняют аналитики. Игроки были крайне ограничены в свободном расторжении контрактов и реализации ранее занимаемых площадей и, чтобы избежать больших штрафов и дополнительных издержек, попытались решить проблему через поиск субарендаторов. Сейчас соответствующий сегмент рынка оценивается в 200 тыс. кв. м офисных площадей. Однако уже фиксируется тенденция на сокращение предложения. Впервые за восемь лет на рынке зарегистрировано отрицательное поглощение. Это объясняется валом отказов от аренды и выходом на рынок большого объема свободных площадей.

Прогибаться под изменчивый мир

Заявляемые ставки аренды для офисов глобально не изменились, однако, как и на складском рынке, здесь наблюдается люфт между предлагаемыми показателями и ставками, по которым реально заключаются контракты, уточняют в Bright Rich I CORFAC International. Собственники не массово, но в ряде случаев идут на дисконт: например, в случае заключения долгосрочного договора, при высокой вакансии в конкретном бизнес-центре или в том случае, если арендатором является крупная надежная компания. Кроме того, международные компании, которые предлагают свои площади – целиком или часть – в субаренду, сдают их, как правило, либо по текущей ставке, либо, как максимум, на 3–5% ниже средней ставки по зданию. Предлагаемая ставка аренды triple net в Москве на 25 ноября 2022 года составляет

Захар Вальков, исполнительный директор Radius Group:

– Помимо начавшейся в 2022 году СВО, можно также вспомнить последовавшие за этим развитие параллельного импорта, перестройку логистических цепочек на новые направления, уход иностранных компаний, стабилизацию себестоимости строительства. Для нас как компании-лидера в индустриальном сегменте, трендсеттера в теме устойчивого развития важными стали создание российского экологического стандарта и сертификация первых пилотных объектов. Новые здания в Индустриальном парке «Южные Врата» станут первыми складскими объектами в России, получившими национальный сертификат Clever в рамках сертификации, разрабатываемой экспертным сообществом, ведущими игроками сектора коммерческой недвижимости (включая Radius Group).

Для нас ключевым и положительным трендом на рынке стало формирование нового портрета арендатора, в первую очередь речь про российские компании, которые расширяли свою существующую складскую инфраструктуру или занимали новые площади. Также мы отметили для себя укрепление позиций российских производственных компаний, видим в них определенную перспективу и надеемся на дальнейшее развитие и рост. Нельзя не отметить активность продуктового ретейла низкого ценового сегмента

Дальнейший рост и укрепление e-commerce, сегментация отрасли и появление двух наиболее значимых игроков – Ozon и Wildberries (порядка 2/3 онлайн -заказов по данным Data Insight). Склады сохранили звание наиболее устойчивого и привлекательного с инвестиционной точки зрения сегмента коммерческой недвижимости (в общем объеме сделок они занимают третье место по данным Knight Frank – 11%, обогнав гостиницы и торговлю). Для Radius Group год стал насыщенным в плане сдачи новых объектов – в феврале мы ввели в эксплуатацию здание логистического терминала DPD Group, в августе закончили строительство производственно-складского объекта в индустриальном парке «Южные Врата». Общая площадь построенных зданий составляет 56 тыс. кв. м. Это что касается московского рынка. Но в этом году каждая сделка была интересной и весомой, потому что для игроков рынка это было положительным сигналом, поддержкой и знаком, что деловая активность продолжается. Думаю, все игроки рынка встречали с радостью каждую новую сделку, поскольку в текущей ситуации мы все в одной лодке и каждая победа оценивается как вклад в общее дело и движение к развитию рынка в новых реалиях. Мы особенно внимательно следили за нашим сегментом. Значительными сделками для команды Radius стали аренда 21 000 кв. м площадей под дистрибьюторский центр группой компаний «Корона Авто», которая консолидировала площади в Индустриальном Парке Южные Врата, появление в нашем парке онлайн-гиганта Wildberries (расширение до 25 000 кв. м), а также достижение договоренностей и продление арендных отношений с немецкой компанией Paul Hartman.

27 690 руб./кв. м/год в классе А, 19 160 руб./кв. м/год в классе В+ и 15 180 руб./кв. м/год в классе В.

Если в прошлом году штатным дисконтом считалось понижение цены на 5–7%, сейчас скидка приближается к 20%, указывают в «Товариществе Рябовской Мануфактуры». Это один из явных маркеров кризиса: столь крупные скидки позволяют бизнес-центрам избежать пересмотра номинальных ставок и тем самым корректировки ценовой политики на долгосрочную перспективу, но в то же время привлечь (или удержать) резидентов привлекательными условиями.

Самым динамичным же сегментом офисного девелопмента остаются коворкинги и сервисные офисы. Сейчас в этот процесс включились ряд молодых компаний, что улучшает конкурентную среду на рынке и дает хороший импульс к его качественному росту. В общей сложности до конца года московская экспозиция может пополниться полусотней проектов этого типа на четверть миллиона квадратных метров (в пять раз больше, чем в 2019-м).

Потребительский спрос продолжит смещаться из основных торговых коридоров в локальный ретейл – в составе бизнес-центров и жилых комплексов, прогнозируют в STONE HEDGE. В связи с этим девелоперы все чаще выбирают площадки в динамично развивающихся локациях и строят бизнес-центры с насыщенной инфраструктурой, ориентированной

Григорий Печерский,
управляющий партнер компании ADG group:

– Осенью мы открыли три районных центра «Место встречи», в декабре откроем еще два, и я считаю это поводом для гордости, ведь мы продолжаем двигаться в рамках намеченной стратегии и с учетом концепции, которая становится все более и более актуальной. Особенно хотелось бы выделить районный центр «Место встречи Киргизия» – это самый большой объект, отрывшийся в этом году, его площадь – 27 810 кв. м, а ежедневный трафик в первые дни превысил 17 тыс. посетителей.

Стратегические партнерства со среднесрочной перспективой, активная адаптация в виде импортозамещения, новых форматов и концепций, акцент на человека и его потребности, а также активное сотрудничество в области корпоративной социальной ответственности – вот основные тренды торговой недвижимости. Из других ключевых трендов для отрасли я бы выделил кластеризацию. В районных центрах «Место встречи» мы уже используем такой подход и видим, насколько это результативно. Например, в районном центре «Место встречи София» в Северном Измайлове у нас присутствуют как fashion-кластер, так и кластер товаров для дома. Также хотелось бы отметить активную работу локальных брендов – невзирая на возможные трудности, люди продолжают видеть потенциал для развития, занимают освободившиеся ниши, завоевывают внимание и лояльность аудитории. Это очень важно для отрасли и для экономики в целом и не может не радовать.

Продолжает активно развиваться тренд на Urban Health, люди все больше заботятся о своем здоровье. А для «здорового» города необходима определенная физическая, социальная и ресурсная среда. Параллельно со стремительным уходом иностранных брендов мы наблюдали активное замещение марок и ассортимента. Российский рынок и представители бизнеса в очередной раз продемонстрировали способность максимально быстро адаптироваться к новым реалиям. Кстати, кластеризация в случае с fashion особенно важна. Офлайн-магазинам этого сегмента всегда было полезно соседство с другими брендами, именно поэтому нас ждет расцвет формата универмагов и маркетов.

В связи с уходом крупных игроков в категориях fashion-ретейла и F&B доля фуд-холлов в общем трафике районных центров по показателям приблизилась к традиционным «якорям» и увеличилась практически на 100% с февраля 2022.

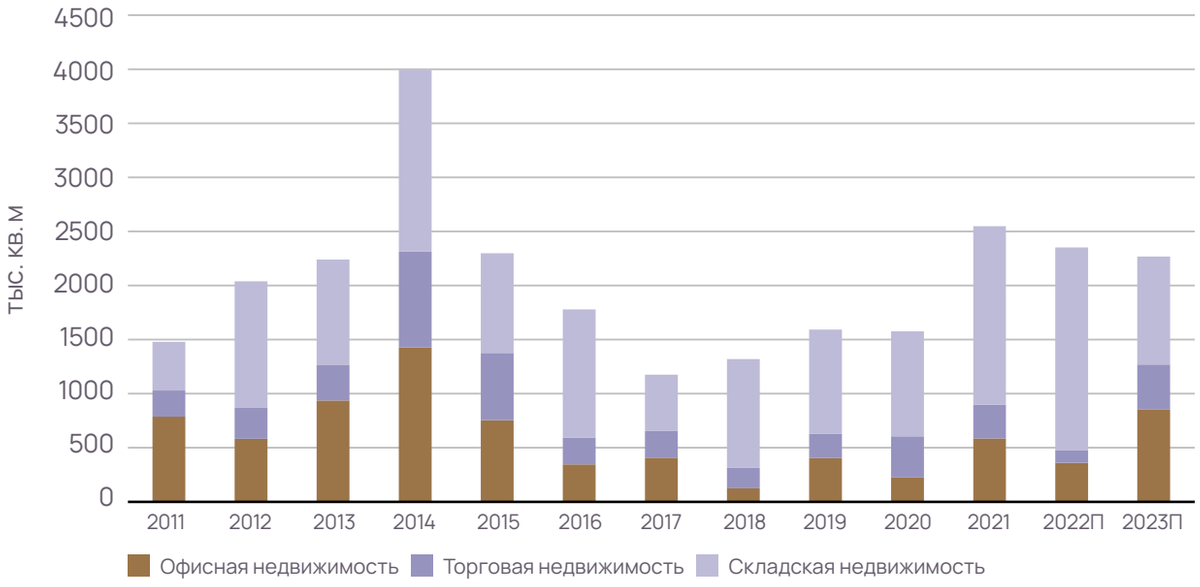
Павел Барбашев,
коммерческий директор O1 Properties

– В начале 2022 года рынок офисной недвижимости пережил значительное потрясение. Однако по сравнению с 2015-м рынок восстанавливается намного успешнее. Это связано с тем, что, несмотря на уход иностранных игроков, локальные арендаторы достаточно быстро отошли от шока. Российские государственные и частные компании начали поглощать освободившиеся площади в сложившихся деловых районах и с качественной отделкой. Кроме того, важным фактором стало то, что в этом году было введено мало новых офисных объектов, поэтому уровень предложения значительно не увеличился. Как результат востребованные проекты демонстрируют лучшую динамику, чем в ходе кризиса 2015–2016 годов. Например, в портфеле O1 Properties объем новых сделок в 2022-м в 2,5 раза больше, чем в 2015-м. Мы ожидаем, что благодаря высокой активности российских компаний в середине следующего года ситуация стабилизируется, и вакансия на рынке начнет постепенно снижаться.

на жителей района. География же офисного рынка продолжит развиваться за пределами ТТК, реализация бизнес-центров в общегородском контексте: создание новых рабочих мест и инфраструктуры в тех районах, которым необходим дополнительный стимул для развития деловой среды, что, в свою очередь, повышает статус локации и влияет на стоимость недвижимости в окружении.

Сохранится и ESG-повестка: учитывая повышенное внимание к тренду на устойчивое развитие и желание

Динамика ввода коммерческой недвижимости в Москве



Источник: Nikoliers

арендаторов выбирать офис по соответствующим стандартам, девелоперы активнее интегрируют в свои объекты продуктовые решения, направленные на формирование комфортной среды для резидентов, поясняют в STONE HEDGE.

Чемодан, базар, вокзал

Строительство новых торговых центров в Москве преимущественно отложено на более поздние периоды (2023–2024 годы), сообщают в CORE.XP. В этом году объемы строительства минимальные: общая площадь ТЦ, открытых в 2022 году в России, является минимальной

Максим Гейзер,
генеральный директор и акционер STONE HEDGE:

– Весной 2022 года все сегменты коммерческой недвижимости Московского региона столкнулись с падением спроса. Однако в сегменте офисов на продажу уже летом спрос показал положительную динамику, и по итогам года мы можем говорить о том, что его показатели сопоставимы с результатами прошлого года.

После февральских событий запуск части офисных проектов был перенесен на более поздний срок выхода на рынок. В сегменте коммерческой недвижимости преимущественно остаются только опытные игроки, которые продолжают развивать свои портфели и укреплять позиции на рынке. Непрофильные девелоперы – те, что исторически специализировались на строительстве жилой недвижимости и планировали выход в коммерческий сегмент, частично перенесли сроки выхода своих ранее запланированных офисных проектов, поскольку начало нового строительства в ситуации неопределенности является нецелесообразным. При этом стоит отметить, что сегмент офисов на продажу также привлек новых игроков, которые вышли с небольшими проектами в нарезку. Однако суммарный объем нового предложения не превысил прогнозов начала года.

Характерной чертой офисного рынка стал рост площадей в связи с сокращением деятельности иностранных компаний на российском рынке. Однако это не оказало существенного влияния на изменение вакансии: большинство из этих компаний передали свой бизнес в управление российским представительствам, сохранив офисные площади или пересдав их в субаренду. Теперь драйвером спроса выступают государственные структуры и компании из реального сектора экономики.

за последние пять лет. Преобладающий формат будущего ввода торговых объектов характеризуется площадью от 5 тыс. до 20 тыс. GLA. Они представляют собой либо отдельно стоящие ТЦ «районного» формата, либо ретейл-часть в составе многофункциональных комплексов. Районные центры ориентированы на повседневный спрос ближайшего окружения, который в условиях кризиса остается более стабильным, чем спрос на товары длительного пользования. Так, в Москве новое предложение целиком сформировано за счет ТЦ «районного» формата (GLA 5–20 тыс. кв.м) – как в виде отдельных объектов, так и в составе МФК. Среди них, например, объект MR Group ТЦ Discovery, торговые центры ADG group «Место встречи Байконур» и «Место

Сказано

Безусловно, одним из самых заметных событий начала этого года, повлиявшим не только на рынок девелопмента, стало санкционное давление на Россию. Постепенно рынок начал адаптироваться к новой реальности, и уже к лету трафик торговых объектов стабилизировался, появились новые ретейлеры, бренды, сократилась вакансия торговых площадей.

Российская экономика показала высокий уровень адаптивности к внешним факторам и быстро пришла к переформатированию бизнес-процессов в условиях текущих изменений. Несмотря на сложности, данный этап дает возможность для развития и пересмотра концепций существующих объектов, определяя новые тенденции для рынка коммерческой недвижимости.

В связи с уходом многих известных иностранных брендов возникла необходимость предложить покупателю альтернативу. Появился тренд на «российское», что в целом является позитивным сигналом – появилась возможность познакомить потребителя с отечественными марками в крупных федеральных сетях, в частности в отрасли легкой промышленности. В частности, мы в этом году запустили новую сеть товаров для дома ZEBRA Home. Открытие нового текстильного ретейлера позволило заполнить образовавшуюся потребность в данной товарной нише. Всего на сегодняшний день порядка 15 отечественных фабрик и брендов представляют в магазине широкий ассортимент продукции. Это около 2000 наименований товаров российского производства высокого качества, которые во многом оптимальнее по стоимости иностранных аналогов.

Помимо открытия новых сетей, мы продолжаем поддерживать молодые российские фешн-бренды в универмагах Take Away. На сегодняшний день ассортимент магазина на 80% состоит из брендов отечественного производства, которые в условиях ограниченных поставок и ухода международных сетей становятся все более востребованы.

В скором времени группа компаний «Ташир» откроет один из крупнейших многофункциональных центров в Московской области, который будет специализироваться на торговле продовольственными продуктами, строительными материалами и мебелью.

Конечно, в условиях неопределенности на рынке сложно функционировать в полную силу, но кризисные ситуации всегда дают новые возможности. Основным трендом текущего времени я бы назвала адаптивность. Ситуация с пандемией, а после – геополитические события доказали актуальность такого подхода. Успех деятельности объекта коммерческой недвижимости сегодня и на ближайшие годы вперед будет зависеть от того, насколько гибко девелоперы будут подходить к вопросу формирования пула арендаторов и развитию новых концепций. Мы проводим такую работу, по итогам года вакантность в наших торговых центрах не превышает совокупно 10%.

Источник: Группа компаний «Ташир»

встречи Орбита», а также «Солнце Москвы» от ГК «Регионы».

То, что сегодня происходит в глобальной экономике, не случалось несколько десятилетий – это беспрецедентный кризис, который рынку только предстоит ощутить и с которым, тем не менее, можно и нужно работать, констатируют в ADG group. Вакансия торговых площадей продолжит расти – где-то за счет ухода брендов, где-то за счет невозможности поддерживать эксплуатацию из-за удорожания энергии – поэтому глобально ждут похожие тренды: традиционные «якоря» будут уходить в e-commerce, небольшие бренды – увеличивать присутствие за счет гибкости и готовности работать с малыми площадями, которые легче и дешевле обслуживать. При этом для покупателя усилится важность определенных факторов: близость к дому, доступные цены и возможность получить уникальный опыт от посещения офлайн-локаций. Это связано с падением реальных доходов, желанием закрыть базовые потребности без использования транспорта (личного или общественного), а также поиском положительных эмоций.

Диана Нилиповская,
коммерческий директор ГК «Пионер»:

– Для всех застройщиков 2022 год ознаменуется словом «импортозамещение». В объектах коммерческой недвижимости всегда присутствовал достаточно большой объем импортного оборудования – лифты, кондиционирование, инженерные системы и т.д. Начиная с весны, девелоперы стали активно искать альтернативы материалам, инженерным системам, оборудованию. Наш покупатель, клиент уже привык получать определенный уровень комфорта, поэтому главной целью было найти достойную замену составляющим проекта, не уступающим в качественных характеристиках уже привычным брендам. За это время была проведена огромная работа по поиску альтернатив, и, как результат, сейчас уже есть четкое понимание, как найти замену. Сейчас идут активный подбор новых партнеров, выстраивание логистических цепочек и выход на альтернативные поставки от российских, китайских и азиатских производителей.

Сегмент офисов на продажу продолжил свое стремительное развитие, несмотря на всю турбулентность ситуации. Однако по-прежнему объем предложения на данном рынке крайне ограничен – порядка 330 тыс. кв. м. Стоит отметить и небольшое количество игроков, активно развивающих данный сегмент, сегодня в сегменте офисов на продажу работают лишь 10 застройщиков, однако основной объем формируют несколько опытных игроков. Все это способствует формированию дефицита и, как следствие, создает потенциал для дальнейшего развития сегмента, роста цены. В 2022 году мы также наблюдали рост цен в сегменте, и в ноябре 2022 года средневзвешенная цена предложения уже была на уровне 387 тыс. руб./кв. м. Рост цен в сегменте был обусловлен как фактическим ростом цен в проектах – увеличением себестоимости, ростом стадии строительной готовности – так и изменением структуры предложения, выходом на рынок новых объектов.

Также можно отметить рост привлекательности ипотеки в сегменте коммерческой недвижимости. Система рассрочек всегда пользовалась большой популярностью, тогда как ипотека, ввиду достаточно высоких ставок, крайне редко привлекалась для покупки офисов. Однако в 2022 году покупателям коммерческой недвижимости стали доступны привлекательные ипотечные ставки в рамках уникальных программ от отдельных банков при реализации офисов по ДДУ. В настоящее время средняя ставка на коммерческую недвижимость на рынке – около 12–13%. Но наша компания, например, в партнерстве с банком «ДОМ.РФ» участвует в субсидированной бизнес-ипотеке «Программа Москвы» (при поддержке Сергея Собянина), в рамках которой клиент может приобрести офисную недвижимость по ставке от 5,5%.

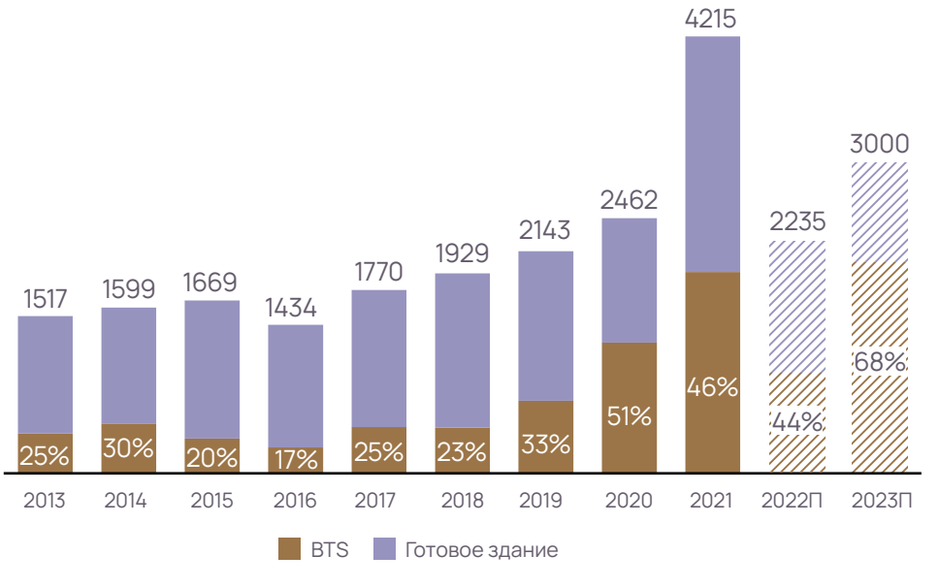
Алексей Алешин, управляющий директор «Товарищества Рябовской Мануфактуры»:

– Весь сезон рынок офисной недвижимости находился под давлением крайне жестких внешних факторов, которые неоднократно нарушали естественную траекторию его развития. Важнейший из них – начало СВО. Это обернулось волной санкций и экономического канселинга. Российские представительства ряда зарубежных структур – уступая требованиям из своих головных офисов – вынуждены были свернуть свою деятельность. Кроме того, были разрушены годами выстраивавшиеся логистические цепочки. Девелоперам пришлось в срочном порядке искать альтернативных поставщиков строительной техники, оборудования, строительных и отделочных материалов. Однако следует отметить, что девелоперы офисной недвижимости, пусть и ценой отказа от новых проектов, смогли перегруппироваться, сохранить финансовую устойчивость и соблюсти обязательства по действующим контрактам и площадкам. Еще одним шоком стало проведение мобилизации, сопровождавшейся масштабным эмиграционным оттоком. Это прервало наметившееся было оживление рынка и отложило возвращение к позитивным трендам минимум до середины следующего года.

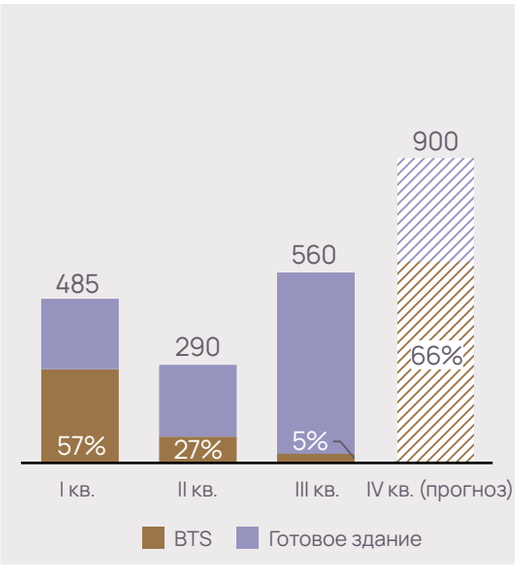
В наилучшем положении оказался сегмент B+. Здесь поддерживается приемлемый уровень вакансии – по разным исследованиям, от 8 до 11%. На него переориентируются и растущие компании, ранее занимавшие помещения в проектах более низкого качества, и некоторые из резидентов офисного А-класса, которые стремятся оптимизировать свои расходы на аренду, но в то же время иметь доступ к инфраструктуре и сервису должного уровня. Достаточно сказать, что из 11 крупнейших сделок сезона (свыше 3 тыс. кв. м) 5 связаны именно с деловыми центрами класса B+.

Девелопмент: эпоха built-to-suit возвращается?

Структура спроса по типу сделок, тыс. кв. м



2022



Источник: CORE.XP Аналитика

Анастасия Довченко,
директор департамента недвижимости, Crocus Group:

– Участникам рынка в очередной раз приходится адаптироваться к новым реалиям и искать пути решений в сложившихся обстоятельствах. Продажа активов, изменение привычных моделей управления, выстраивание других логистических цепочек, появление новых игроков, удорожание стоимости товаров и услуг, дефицит определенных видов высокотехнологичной продукции, концентрация и усиление внутреннего производства.

В целом стоит отметить сокращение иностранных инвестиций и поиск новых партнеров. Например, на рынке торговой недвижимости принятие решений о приостановке или закрытии магазинов крупных игроков, иностранных партнеров привело к значительным изменениям. С учетом этих обстоятельств и дальнейшего развития рынка мы услышим не только имена новых игроков рынка, но и увидим обновленные «лица» многих торговых центров в 2023 году.

Торговая недвижимость является наиболее динамичным сегментом в коммерческой недвижимости. Рынок быстрее реагирует на все происходящие изменения. Снижение покупательской способности, значительные изменения в товарооборотах ретейлеров, корректировки в привычках потребления способствовали более быстрому реагированию и поиску решений. Например, за весьма короткий период подтвердилась устойчивая востребованность формата «универмаг». При этом данный формат или формат мультибрендового магазина сейчас как никогда может минимизировать риски ретейлеров и дает возможность собственникам торговых центров разнообразить набор брендов.

Учитывая ранее озвученные, можно отметить еще два основных тренда: продолжение развития комплексной застройки территорий и усиление роли цифровизации.

Александр Манунин,
директор направления коммерческого девелопмента, ПИК:

– События 2022 года только усилили те тренды, которые проявились в пандемию и стали драйвером для бурного роста индустриально-складского сегмента. В частности, влияние фактора нарушения логистических цепочек, который поставил компании любого масштаба перед необходимостью наращивания объемов складских запасов для обеспечения бесперебойных поставок или производственных процессов, стало ключевым. На этом фоне можно было ожидать дальнейшего роста спроса на складские помещения, однако, несмотря на оживление рынка в III квартале, по итогам года в целом по рынку мы видим рост вакансии. Вероятно, в полной мере влияние этого фактора проявится в первом полугодии 2023 года. При этом девелоперская активность в сегменте остается ограниченной, поэтому не исключено, что в следующем году мы также увидим увеличение ставок на складские площади на фоне сокращения объема предложения. Важным фактором, который будет во многом определять состояние индустриально-складского сегмента, будет стимулирование государством развития новых производств и курса на импортозамещение. Российские предприятия получили новые возможности для роста бизнеса и выхода на ниши, которые освободили иностранные компании. Это дает стимул к развитию сегмента light industrial – современных универсальных производственно-складских комплексов с возможностью выделения разных по площади блоков для быстрой организации и масштабирования легких производств. Сегодня этот формат составляет менее 0,5% от общего объема складского рынка, однако он имеет большой потенциал, в том числе на фоне развертывания государственных мер стимулирования спроса, например, промышленной ипотеки. Поэтому light industrial имеет все шансы стать основным бенефициаром происходящих событий. Говоря о заметных событиях года, можно отметить массовую смену собственников складских комплексов и «дебют» года – ПИК в индустриально-складском сегменте, который вышел на рынок сразу с двумя продуктами в сегментах light industrial и big box.

В итоге формат моллов значительно изменится и будет включать в себя арендаторов с акцентом на доступные локальные бренды, «уютный» дизайн, то есть отказ от монументальных архитектурных форм в пользу создания чуть более домашней обстановки и обязательный фокус на досуговые и развлекательные форматы, недорогие, а лучше бесплатные. В ADG group также отмечают усиление тренда к выстраиванию бизнес-процессов вокруг человека и его потребностей.

Как и в случае с кризисом 2020 года, объединение людей, партнеров и взаимовыгодное сотрудничество являются самыми эффективными способами сохранить стабильность в абсолютно турбулентное время, считают в компании. Объединение партнеров также стало одним из путей преодоления кризиса. Например, объединение операторов в фуд-холлы позволяет сформировать единую маркетинговую стратегию и предоставить максимально широкое гастрономическое предложение, сохранив атмосферу и доступный уровень цен.

Давайте поторгуемся

Склады вновь показали наилучшую устойчивость к внешним факторам, констатируют в Radius Group. 2022 год стал рекордным по вводу новых площадей в Московском регионе (до 2 млн кв. м по оценкам NF Group), спрос также демонстрирует высокий уровень – выше 1 млн кв. м. Правда, в 2022 году как на столичных, так и на региональных рынках практически не велось нового строительства,

Динамика ввода площадей в России

Источник: Nikoliers

в основном реализовывались проекты, сделки на которые были подписаны в 2021 году. Кроме того, спрос все-таки падает, а стоимость строительства/квадратного метра и ставки аренды – оптимизируются. Зато в итоге в складском сегменте исчезло понятие сверхдефицита качественных площадей.

Рынок складской недвижимости внушает осторожный оптимизм, поддерживают в Bright Rich I CORFAC International. Рост вакансии к концу года замедлился, к концу декабря аналитики компании ожидают в Московском регионе показателя порядка 4,5–5,0%. Пик доступного предложения наблюдался в июле-августе (более 800 тыс. кв. м), но, как и ожидалось, к осени этот объем начал снижаться: это было связано

Максим Каварьянц, коммерческий директор COLDY:

– Пожалуй, главный тренд связан с импортозамещением, сменой поставщиков строительных материалов и оборудования, а также логистических цепочек поставок в принципе. В условиях ограничений девелоперы запустили новую волну импортозамещения стройматериалов и инженерного оборудования. Менялись поставщики товаров, логистические цепочки, но в некоторых случаях даже удавалось находить более качественные и доступные по цене аналоги. Поэтому в целом процесс импортозамещения не сказался негативно на качестве проектов от ведущих девелоперов.

Определенное снижение спроса и уход ряда иностранных компаний из страны, конечно, оказали определенное влияние на планы девелоперов относительно вывода новых проектов и динамики ценообразования. Но какого-то существенного провала на рынке высококлассной недвижимости не произошло. Компании просто стали более консервативно подходить к вопросам ценообразования и развития бизнеса в целом. Сейчас на рынке коммерческой недвижимости продолжается определенная перенастройка, но на ближайшее будущее отрасли я смотрю с умеренным оптимизмом.

Другой важный момент – политика ценообразования, в условиях возросшей конкуренции девелоперы чаще стали предлагать акции и другие специальные условия для некоторых крупных клиентов на покупку и аренду коммерческой недвижимости.

РЕКЛАМА

KUZMINKI MALL

I КВАРТАЛ 2024 ГОДА

69 000 КВ.М
GBA

31 000 КВ.М
GLA

3
ТОРГОВЫХ УРОВНЯ

400 М/М
ПОДЗЕМНЫЙ ПАРКИНГ

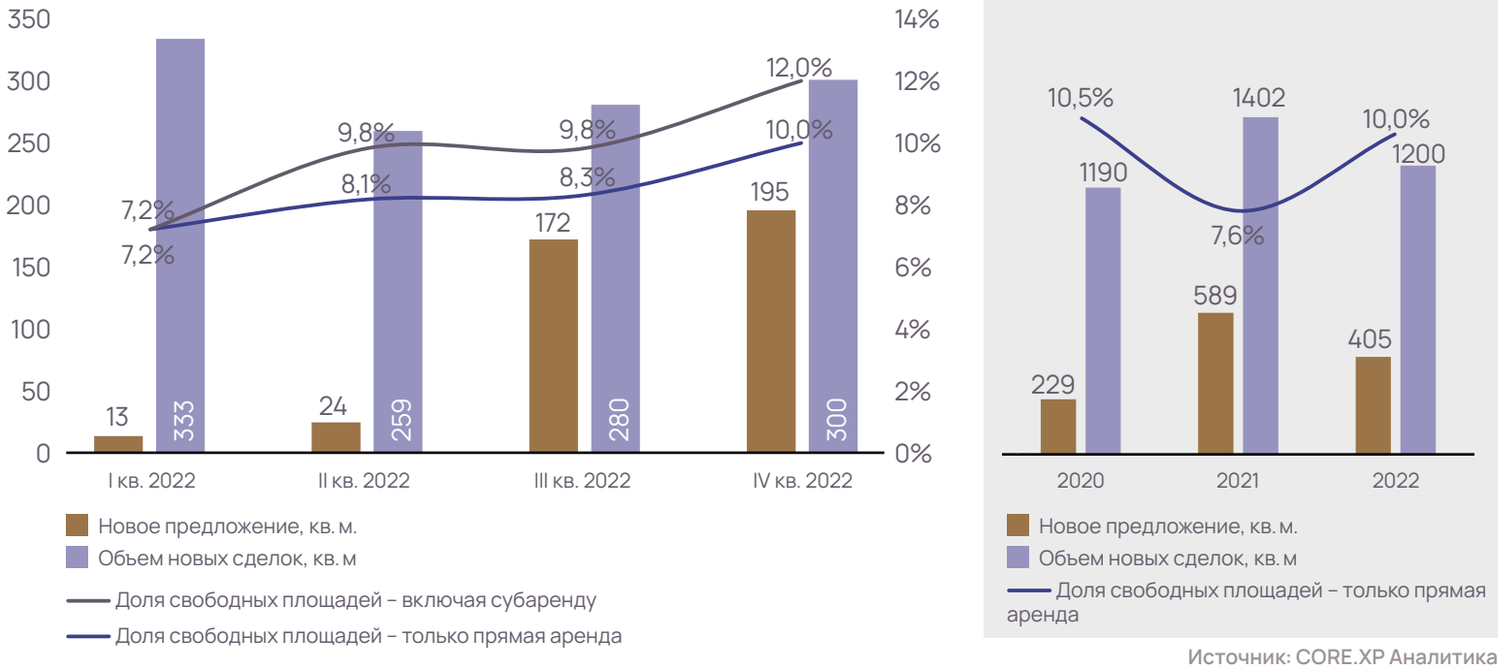
ЗАПРОСЫ ПО АРЕНДЕ:
INFO@MALLMG.RU

МЕТРО КУЗЬМИНКИ

MMG
MALL MANAGEMENT GROUP

Рынок офисной недвижимости: хороший результат в непростое время

Динамика ключевых показателей рынка 2022



Источник: CORE.XP Аналитика

в первую очередь как с вымыванием «субарендного» предложения, так и арендой ряда крупных блоков, соглашаются в CORE.XP. При этом к концу III квартала большую часть (71%) этого объема формировали предложения по прямой аренде, в то время как еще кварталом ранее наблюдалось превосходство субаренды (56%).

Спрос на складские площади в 2022 году демонстрировали прежде всего игроки сегмента электронной коммерции, дистрибьюторы non-food и non-food ретейлеры. В ретейле мощности расширяют преимущественно жесткие дискаунтеры, сообщают в Bright Rich I CORFAC International. В 2023 году в числе основных драйверов складского рынка мы, вероятно, увидим также транспортно-логистические компании, производственников. Кроме того, ожидается рост интереса со стороны алкогольных компаний на фоне расширения списка товаров для параллельного импорта.

Однако объем нового строительства в Москве по итогам года, вероятно, окажется все-таки ниже заявленного. Планируемый показатель составляет 1 980 000 кв. м. При этом большая часть (77,2%) уже введенных объектов – это строительство built-to-suit и под собственные нужды заказчика. Среди них наиболее крупными стали склад OZON на территории логопарка «PNK парк Пушкино 2» площадью почти 133,8 тыс. кв. м и склад X5 Retail Group в «Новой Риге». В следующем году тренд на реализацию объектов под конкретного клиента сохранится, а больших объемов спекулятивного строительства не ожидается.

Ставки аренды, несмотря на уход с рынка ряда крупных зарубежных компаний, глобально не изменились, хотя также фиксируется разрыв между заявляемыми арендными ставками и коммерческими условиями, по которым заключаются договоры аренды. На конец года ставки, по которым заключаются договоры аренды, находятся в коридоре 5000– 6000 руб./кв. м triple net.

В 2023-м спрос продолжит расти, а объемы спекулятивного девелопмента останутся ограниченными, прогнозируют в CORE.XP. Продолжится и увеличение built-to-suit в общем объеме спроса. Связано это будет, во-первых, с сокращением объемов

доступного предложения, во-вторых, экспансией в регионы и страны, в том числе менее «логистически популярные», где качественное предложение ограничено, в-третьих, для онлайн-ретейла и продуктового ретейла, которые являются движущими силами спроса, зачастую требуются достаточно специализированные объекты, поэтому нередко они выбирают строительство built-to-suit. Итого у рынка все шансы в следующем году вновь увидеть фокус на стройке под клиента и жесткий дефицит в сегменте готовых зданий.

Сергей Матюхин, генеральный директор KR Properties:

– Этот кризис для девелопмента оказался болезненнее предыдущих: мы наблюдали беспрецедентный отток платежеспособного населения из страны, а так же массовый уход западных брендов, что напрямую отразилось на всех сегментах недвижимости. Однако в период пандемии был и постоянный рост стоимости квадратного метра, а рынок позволил девелоперам забрать излишки денег и вложить их в продукт, тем самым получить новый виток развития. 2022-й выявил способности бизнеса к выживанию, и если в 2020 году рынок подчинялся общим трендам, то в этом году каждый был сам за себя. Девелоперы по-разному строили и воплощали стратегии выживания.

Выдерживать планку стабильности многим позволила диверсификация портфеля, что в очередной раз подтвердило надежность такой бизнес-модели. Среди московских девелоперов KR Properties обладает, пожалуй, самым диверсифицированным портфелем – в него входят арендный бизнес, продажа офисов и помещений стрит-ретейла, а также жилье в высоком ценовом сегменте. Проседание одного или даже нескольких сегментов не влияет на устойчивость компании в целом. И если в какой-то категории происходит резкое снижение спроса, то в других начинается рост – именно такую тенденцию мы наблюдаем по своему портфелю.

Что касается цифр, не секрет, что рынок в целом просел, а также снова стал клиентским. Сейчас идет борьба за каждого клиента, в которой включаются различные механизмы и используются разные технологии – маркетинга, рекламы, продаж, работы с продуктом. Девелоперы проявляют больше внимания к тому, на что клиент реагирует, где его можно найти и как привлечь. Поиск покупателей носит все более точечный, локальный характер. Если говорить про рынок аренды, то масштабных изменений здесь не произошло. Несмотря на отток людей и тренд на удаленную работу, компании оставляют за собой офисные площади. Мы наблюдаем смену арендаторов, но все освободившиеся ликвидные площади быстро заполняются. Больших скидок в продажах офисов, как и в ставках на аренду, нет. Основная масса наших сделок осуществляется в рамках рыночных условий.

Что касается гостиничного сегмента, то один из важнейших трендов здесь – это уход западных отельных операторов. Это отразилось не только на всем гостиничном рынке с точки зрения поддержания уровня сервиса, но и на рынке девелопмента. При передаче премиального или элитного объекта в управление, девелоперу важно оправдать ожидания клиентов, а также выполнить свои обязательства перед ними. К счастью, в России есть локальные операторы с превосходным сервисным опытом. Например, в элитных проектах KR Properties за сервисную составляющую отвечает «Метрополь», что позволяет обеспечивать высокий уровень сервиса в наших объектах.

В нашем портфеле активным спросом пользовались и производственные и складские помещения. В частности, в технопарке «Перерва» полностью были реализованы площади, позволяющие в одной локации компактно разместить полный цикл бизнес-процессов для малого и среднего бизнеса – от производства до офиса. Для других категорий развитием можно назвать, скорее, способность игроков постоянно адаптироваться к новым реалиям. Девелоперам приходилось прилагать множество усилий, чтобы обеспечить продажи жилой и офисной недвижимости – сюда относятся поиск новых решений в маркетинге, инструментах продаж, работе с продуктом, с новыми поставщиками в условиях импортозамещения. Так или иначе, в сегодняшних реалиях все это двигает рынок вперед.

Больше не жилец

В 2022 году многие девелоперы заморозили или перепрофилировали свои офисные объекты, предпочитая инвестировать в жилье – сегмент, в отношении которого активно принимаются меры господдержки, сообщают в «Галс-Девелопмент».

Социально-экономические потрясения сильнее ударили по рынку коммерческой недвижимости, чем по рынку первичного жилья, соглашаются в «Метриуме». Теперь на нем остаются в основном опытные игроки, обладающие достаточно серьезным уровнем экспертизы. Среди них есть и крупные непрофильные застройщики. Так, первым торговым центром, открывшимся в Москве в этом году, стал Discovery от MR Group. Также девелопер строит бизнес-центр класса «А» iCITY. Вместе с тем на многих площадках с офисным потенциалом стали появляться апарт-комплексы. Нередко они реализуются компаниями, прежде специализировавшимися исключительно на коммерческой недвижимости. Следует отметить, что большинство застройщиков стремятся к изменению ВРИ и переводу апартаментов в квартиры: это более понятный продукт для клиентов.

Кирилл Степанов,
управляющий директор MALLTECH Lab:

– Уход международных брендов и/или приостановка деятельности, сбои в цепочках поставок, рост инфляции, неустойчивая ситуация на рынке труда и, как следствие, снижение уровня доходов населения – все это уже спровоцировало серьезную трансформацию в отрасли коммерческой недвижимости. Эти изменения отразились и на покупательской активности. Россияне стали больше следить за повседневными тратами, сокращать расходы и перешли в режим экономии. При этом они не отказываются от покупок совсем, скорее, стали чаще посещать магазины-дискаунтеры или покупать в онлайн-магазинах. На первый план сейчас выходит цена товара, а потом уже соотношение «цена – качество».

С уходом крупных иностранных брендов возник тренд на их замещение локальными игроками: освободившиеся помещения в торговых центрах занимают российские бренды, которые расширяют свои площади или переходят на более крупный формат. Продолжается и борьба между традиционным офлайн-ретейлом и маркетплейсами. Особенно остро это видно на примере продажи товаров ушедших международных брендов, ранее широко представленных в офлайн-сегменте – таких, например, как UNIQLO или ZARA. С учетом закрытия розничных магазинов этих брендов, купить их товары сегодня можно только онлайн, а не свободно в офлайн, как это было ранее. Кроме этого, быстрая доставка имеет большое значение для россиян, привыкших к ней за время пандемии. Поэтому и доходы маркетплейсов, и их доля в общем сплите розничного рынка страны быстро растут – это происходит за счет эксклюзивности на фоне выкупленных товаров ушедших или приостановивших работу брендов, а также большого количества локальных игроков, предлагающих свои товары из любого города с доставкой дешевле. Но и ТРЦ не уступают: их доход сохраняется на прежнем уровне или чуть выше, даже несмотря на существенные изменения этого года. Однако посещаемость пока не возвращается к показателям даже 2021 года. На этом фоне темпы открытий новых крупных ТРЦ продолжают замедляться: на примере Москвы – в 2022 году открывались в основном небольшие торговые центры районного формата.

Сегодня в ответ на запрос на позитивные эмоции трафик-драйвером ТРЦ становится сфера развлечений. Интерес к этому сегменту дополнительно увеличился на фоне закрытия части магазинов. Торговые центры все больше становятся местом, в которое люди идут за приятными впечатлениями.

Реклама

MANAGEMENT
RD

+7 495 772 77 01

WWW.RDMS.RU

три квартала 2022 года в Москве, включая Новую Москву, введено чуть более 3,9 млн кв. м жилья, что на 41% меньше, чем за аналогичный период 2021 года – тогда было построено почти 6,8 млн кв. м квартир и апартаментов. Из всего объема жилья, построенного с начала года, на апарт-проекты приходится 241 тысяча кв. м, на комплексы с квартирами и апартаментами – 44 тысячи кв. м. За первые три квартала 2022 года новые апарт-комплексы появились в восьми округах Москвы. Суммарная площадь продаваемого в них жилья составила 241 тысячу кв. м. Эти проекты реализованы девелоперами «ФСК», Level Group, «Основа», «Империал», «ПИК», USM Development, AFI Development, Coldy, Elbert Development и др.

В то же время спрос на апартаменты после весеннего спада восстанавливался медленнее, чем на квартиры, подчеркивают в «Метриуме», а в октябре относительно января просел на 47,2%. А вот объем предложения апартаментов неуклонно растет: с декабря по октябрь число реализуемых лотов увеличилось с 6000 до 9080. За первые

Реакцией же игроков на спад спроса после объявления частичной мобилизации стал непривычно высокий дисконт. Еще в начале года размер скидок на новостройки в Москве составлял в среднем 2%; теперь застройщики установили дисконт от 10% на отдельные лоты. Кроме того, для стимулирования покупательской активности девелоперы чаще стали предлагать различные виды рассрочки, отстроченных платежей и трейд-ин. Некоторые застройщики запустили беспрецедентные

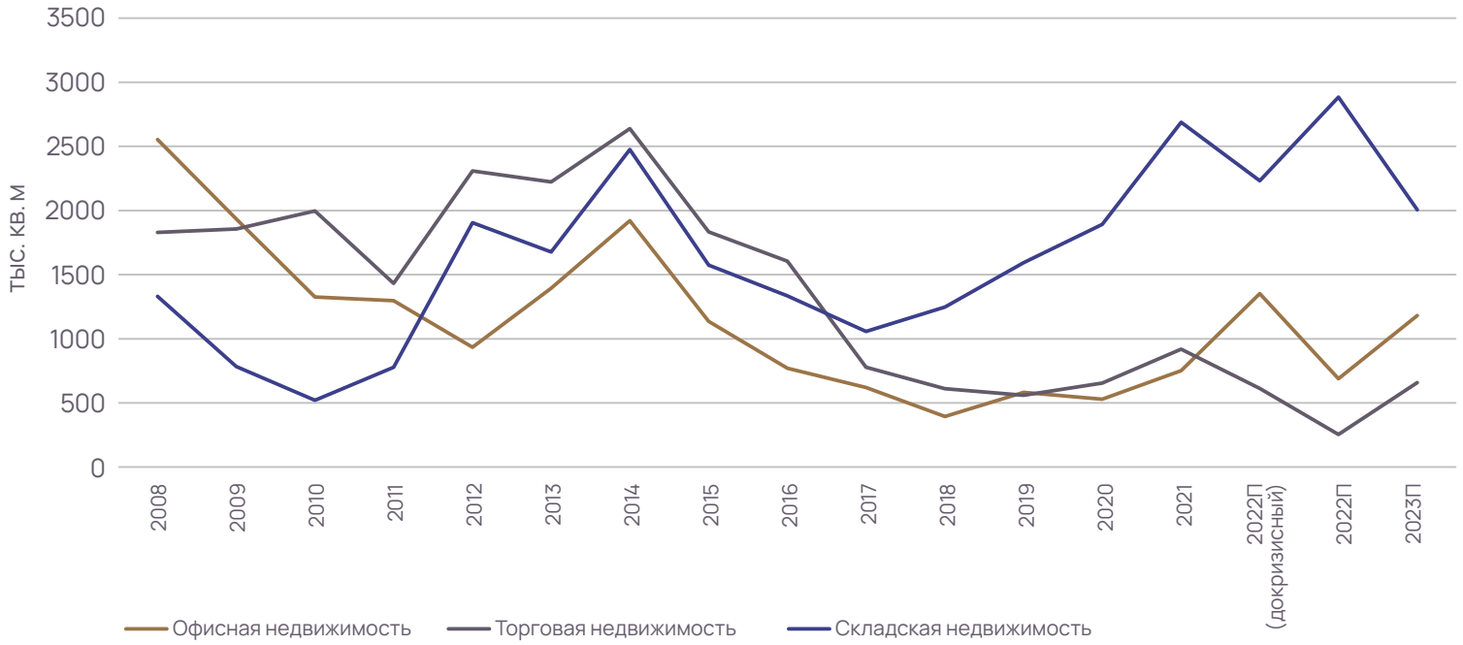
Александр Ходоров,
генеральный директор Comcity:

– Геополитические события, безусловно, оказывают влияние на сегмент девелопмента. Строительная сфера чувствует проблемы с логистикой, с изменением цепочки поставок, со сменой производителей в некоторых областях. В текущих условиях очень важно, чтобы Россия наращивала мощности по производству базовых стройматериалов (стали, бетона и др.). Это поможет сохранить скорость развития девелопмента в стране.

С другой стороны, из-за последних событий застройщики притормозили старт новых проектов. На офисном рынке зафиксирован рекордно низкий объем введенных площадей за последние несколько лет. Один из крупнейших объектов года – вторая фаза офисного парка Comcity. Многие компании сейчас стараются более детально прорабатывать предложения, например, собственники готовы делать отделку под арендаторов или даже для спекулятивной сдачи в аренду.

На сегмент гостиничной недвижимости значительно влияет уход многих операторов с российского рынка или невозможность запускать новые гостиницы под международным брендом. Например, в проекте Comcity построена гостиница с уникальным дизайном Novotel, она была полностью спроектирована под этого оператора. К сожалению, Novotel сейчас не может открывать новые отели в России. Нам удалось за месяц подписать контракт с оператором AZIMUT. Но не все гостиницы подходят под критерии российских операторов, между тем последние сейчас открывают десятки отелей и могут выбирать, что взять в управление. Такая ситуация способна привести к сокращению ввода гостиниц или их переформатированию.

Динамика ввода коммерческой недвижимости в России



Источник: Nikoliers

акции – например, «Купи квартиру и получи апартаменты», «Купи сейчас – плати потом», «Купи сейчас – верни потом». В первую очередь это связано с тем, что на них не распространяются льготные госпрограммы и субсидированная ипотека от девелоперов. Застройщики, чтобы привлечь покупателей, стали предлагать больше бюджетных лотов, в том числе экстремально маленьких. Так, в МФК «Апартаменты в Кусково» предусмотрено самое маленькое жилье на первичном рынке площадью всего 9 кв. м.

Многие застройщики в 2022-м были, кроме того, вынуждены в режиме онлайн менять поставщиков материалов и оборудования из-за ухода западных компаний с отечественного рынка. Впрочем, большинство девелоперов смогли в сжатые сроки найти равноценные альтернативы в России и в государствах, не прекративших сотрудничество с нашей страной. При этом требования к качеству строительства в 2022 году продолжили повышаться. В частности, с ноября начал действовать новый «зеленый» стандарт, в соответствии с которым все новостройки теперь обязаны обладать классом энергоэффективности не ниже «А», иметь благоустроенную прилегающую территорию и инфраструктуру для людей с инвалидностью.

Общая выручка десяти самых успешных девелоперов в III квартале равна почти трем четвертям заработка всех застройщиков в столице, подсчитывают в «Метриуме». Из громких сделок в сегменте – игроки давно ждут продажи «ИНТЕКО», сейчас принадлежащего банку «Траст». Деятельность этой кредитной организации направлена на управление активами и их последующую реализацию. Аукцион, на котором «ИНТЕКО» обрел бы нового собственника, должен был состояться еще в ноябре 2021 года. Однако он сорвался из-за действий компании Morden Finance. Накануне торгов она обратилась в Арбитражный суд Москвы с заявлением о наложении запрета на проведение аукциона до разрешения судебных разбирательств в окружном суде Никосия (Кипр). В мае 2022 года кипрский суд отменил обеспечительные меры в отношении акций «ИНТЕКО». Торги, вероятно, состоятся уже в 2023 году. cRe

Таблица вложения

Текст: Влад Лория
Фото: Архив CRE

Отток иностранных инвесторов, значительное усиление присутствия государства в сделках, многочисленные санкционные ограничения, возросшая роль доступа к банковскому финансированию, активное участие региональных игроков в освоении московского рынка при росте спроса столичных – на индустриальные активы в регионах, репатриация локального капитала, бум российских инвестиций в странах СНГ, бывших республиках СССР, Турции, ОАЭ, Сербии, на Бали и Кипре – в 2022-м сегмент инвестиций, как и весь рынок недвижимости, развернулся на 180 градусов.

Объем инвецстиций в коммерческую недвижимость с начала 2022 года составил, по предварительным оценкам, 145,3 млрд рублей ($ 2 317 млн), что почти на 34% больше за аналогичный период 2021 года, когда объем транзакций достиг 95,9 млрд рублей ($1 312 млн), подсчитывают в Nikoliers. Наибольшая доля пришлась на II и III кварталы. На фоне экономической неопределенности, а также с уходом части иностранных компаний из России, на рынок вышли активы институционального качества. Относительная же стабилизация (после резкого обострения геополитической обстановки и шокового состояния рынка в марте) стимулировала собственников затем быстрее выходить на сделки, добавляют эксперты.

По итогам 2022-го в недвижимость России будет инвестировано 290–310 млрд рублей, при этом доля иностранного капитала составит менее 3%, прогнозируют в NF Group (ex. Knight Frank Russia). Наблюдается снижение доли площадок под девелопмент, которые, тем не менее, останутся лидирующими в структуре инвестирования – до 45% в общем объеме вложений. Доля инвестиций в готовые объекты коммерческой недвижимости ожидается на уровне 55% против 34% годом ранее.

Политическая экономика

Начало спецоперации, последующий уход зарубежных инвесторов с рынка, высокие цены на энергоносители, динамика ключевой ставки в течение года и высокий уровень общей неопределенности стали основными факторами влияния на сегмент инвестиций в России, соглашаются в CORE.XP. На глобальный рынок так же повлияла ситуация на Украине, рост цен на энергоносители, возможный энергетический кризис, высокая инфляция в странах Западной Европы и США и ужесточение денежно-кредитной политики, повысившие уровень всеобщей неопределенности и увеличившие риск рецессии мировой экономики в 2023 году. Фактор беспрецедентно высокой инфляции в ключевых мировых экономиках вообще изменил инвестиционные правила игры и стоимость привлечения финансирования на новые проекты, подчеркивают в IPG Estate.

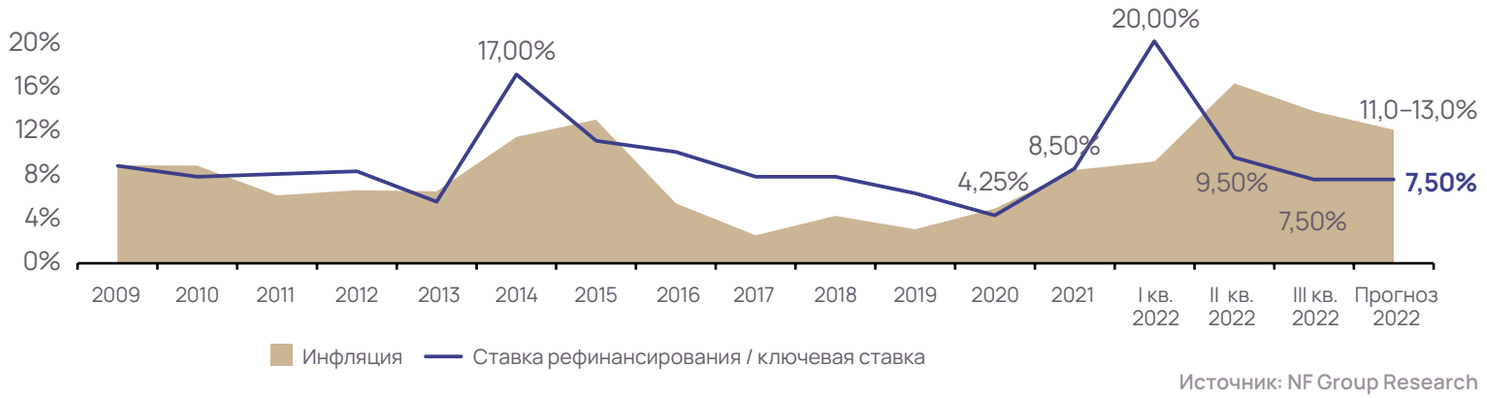
Рынок же продавца в России в итоге почти моментально превратился в рынок покупателя, добавляют в Ricci. В 2022 году на рынок вышел большой объем активов, ранее принадлежавших иностранным компаниям и фондам, которые приняли решение о прекращении деятельности в стране, напоминают в NF Group (ex. Knight Frank St Petersburg). Меры Центрального Банка по поддержанию деловой активности и снижению негативного влияния санкционного режима на экономику позволили локальным инвесторам выкупить объекты уходящих компаний, считают аналитики. Кроме того, экономический спад и рост инфляции оказались более сдержанными, чем ожидалось в марте-апреле 2022 года.

Несмотря на сохраняющуюся неопределенность и возможность усиления давления на экономику России, изменения во II–III кварталах не привели к критическим последствиям на рынках недвижимости – как с точки зрения инвестирования, так и в формировании цен и ставок. По итогам 2022 года официальный прогноз инфляции составляет 11–13% с дальнейшим снижением до целевых показателей в 2023–2024 годах. В банковской системе и финансовом секторе в целом находится достаточно большое количество ликвидности, что позволяет профильным игрокам обеспечивать высокий уровень активности на рынке, указывают в IPG. Estate.

Московских окон негасимый свет

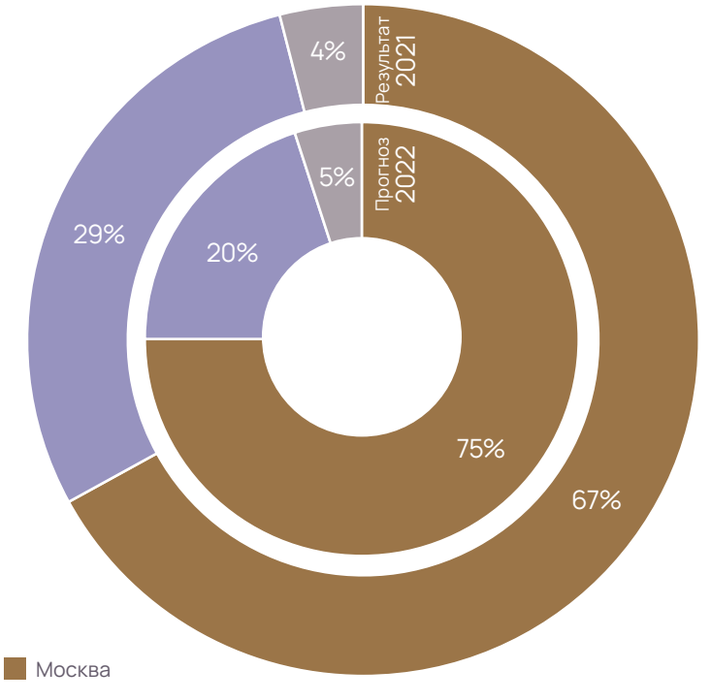
В соответствии с сегментацией по регионам, доля Москвы составит 75% от совокупного обьема инвестиций в 2022 году против 67% годом ранее, а доля Санкт-Петербурга снизится с 29% до 20% соответственно. Новых профессиональных игроков в Петербурге в 2022 году не было, уточняют в NF Group (ex. Knight Frank St Petersburg). В основном сделки носят характер перераспределения – иностранные

Динамика инфляции и ключевой ставки ЦБ



Источник: NF Group Research

Распределение инвестиций по регионам



Источник: NF Group Research

компании продают активы, а крупные российские компании их приобретают. Наиболее активными с точки зрения инвестиций в Петербурге были сегменты офисной и индустриальной недвижимости. Долю Санкт-Петербурга в общей структуре инвестиций на уровне 20% аналитики называют обычной для рынка – в период с 2017 по 2021 доля варьировалась в пределах 12–29%. При этом стоит отметить, что в случае, если часть сделок на высокой стадии готовности закроется до конца года и не перенесется, то фактическая доля Санкт-Петербурга может остаться на уровне прошлого года, а обьем привлеченных инвестиций может достичь 90–100 млрд руб.

Регионы же продемонстрировали двухкратный рост инвестиционной активности с 6% до 12%, отмечают в IBC Real Estate. В CORE.XP также говорят о росте инвестиций в регионы России за счет ряда сделок по продаже обьектов торговой недвижимости (в том числе иностранными собственниками).

К самым интересным сделкам на рынке коммерческой недвижимости в 2022 году эксперты относят продажу ТРЦ «Охта молл» (продавцом выступил

Основные тренды рынка инвестиций в 2022-м году

- «Великий исход» иностранных инвесторов с рынка.
- Активная продажа высококачественных промышленных объектов, а также проектов жилой и коммерческой недвижимости вследствие выхода с российского рынка иностранного бизнеса.
- Появление на рынке мотивированных продавцов и их объектов в предложении.
- Переход акционерных структур и сделок на территорию России, CAP (редомициляция).
- Снижение общего объема инвестиций относительно 2021 года.
- Значительное усиление роли государства на рынке.
- Высокий уровень инфляции, резкие изменения ключевой ставки и валютного курса.
- Риски для инвесторов, связанные с согласованием сделок правительственной комиссией.
- Принятие инвестором больших рисков в целом и отражение этого в стоимости.
- Сокращение срока сделок от года до нескольких месяцев.
- Существенное усложнение процесса закрытия сделок на фоне многочисленных санкционных ограничений.
- Быстрая адаптация и реагирование игроков на меняющееся законодательство.
- Рост обьемов инвестирования в готовые обьекты классических сегментов коммерческой недвижимости.
- Большое количество сделок, заключенных посредством аукционов.
- Возросшая роль доступа к банковскому финансированию.
- Снижение обьемов вложения в площадки под жилье.
- Волны миграции с вымыванием экспертизы и специалистов; кадровый голод.
- Репатриация локального капитала.
- Активное участие региональных девелоперов в освоении московского рынка.
- Увеличение спроса на индустриальную недвижимость в регионах РФ.
- Заметное увеличение разрыва между оценкой более надежных и менее надежных активов.
- Инвестиции российских игроков в рынки других стран.

Источник: эксперты CRE

12% скидка

НОВЫЕ ОФИСЫ от 2,6 млн руб.

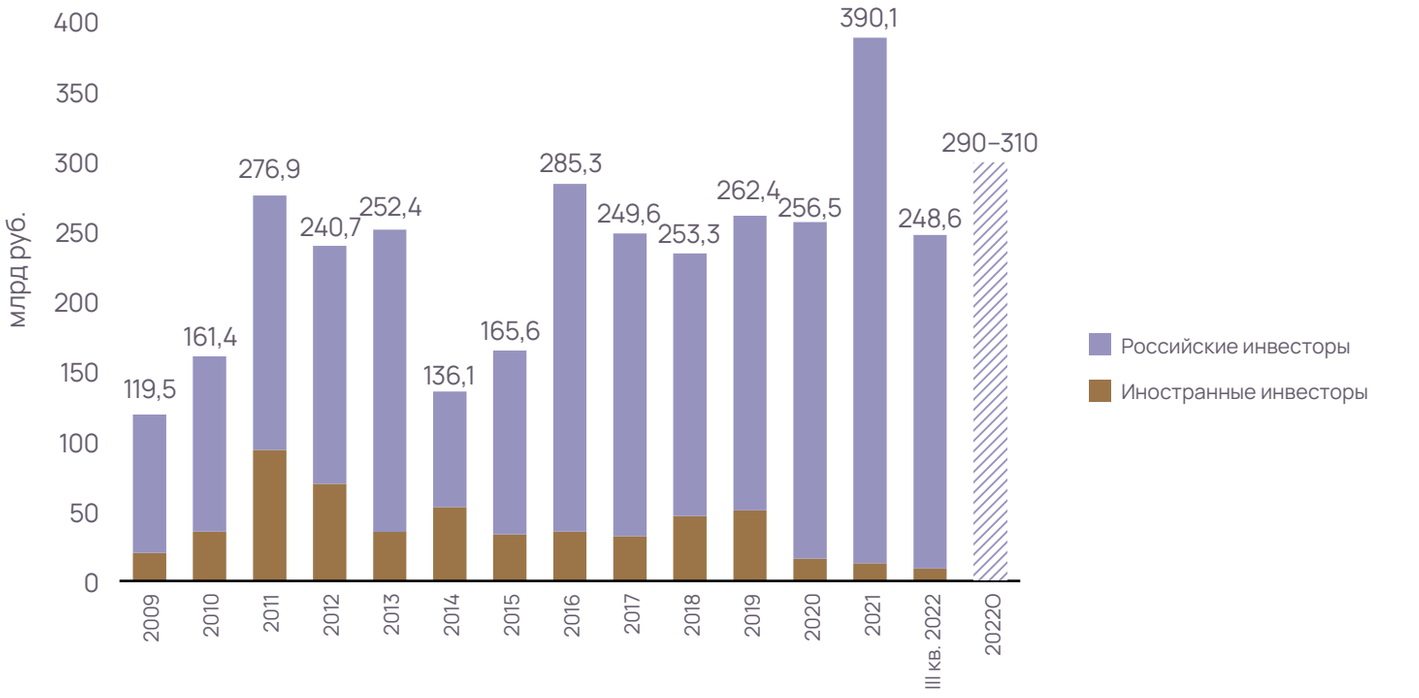
БИЗНЕС-ЦЕНТР PERERVA ПОСТРОЕН!

Марьино

495 104 78 36

Застройщик АО «Стальмонтаж-ОПТИМ». Подробности на сайте pererva.ru | Реклама

Динамика совокупного объема инвестиций в недвижимость России



Источник: NF Group Research

консорциум финских инвесторов, включающий компании Sponda, Ilmarinen и Conficap во главе с SRV) и БЦ «Дукат Плэйс II» компанией PPF Real Estate Russia; сделки по покупке бизнес-центра «Воздвиженка-центр» (более известен как «Военторг»), ТРЦ «Ярмарка» в Астрахани, гольф-клуба в Крылатском под девелопмент, продажу бизнес-центра Trinity Place и «Электро» в Петербурге, покупку завода «Кристалл» и обнародование выхода на рынок «Интеко».

Классики и современники

По оценкам NF Group, в 2022 году на рынке росли инвестиции в классические сегменты коммерческой недвижимости – офисы, склады, торговые объекты, а также гостиницы. Если в 2021 году на них совокупно пришлось 34% объемов вложений, то уже за девять месяцев 2022 года показатель составил 55%. По итогам года ожидается аналогичная доля вложений в готовые объекты коммерческой недвижимости.

Учитывая прогнозируемую долю площадок под девелопмент на уровне 45% от годового результата инвестирования, объем инвестиций в них по итогам года может составить 130–140 млрд руб. Таким образом, на готовые объекты классических сегментов придется около 160–170 млрд руб., что на 20–30% больше, чем было зафиксировано в 2021 году. В структуре инвестиций в готовые объекты ожидается лидерство офисного сегмента, чья доля прогнозируется на уровне 45% против 34% годом ранее. Второе место займет, вероятно, складская недвижимость с долей в 30%.

В CORE.XP лидером – впервые за историю рынка – называют складской сегмент, доля которого по итогам года составила порядка 40–45% от объема вложений в коммерческую недвижимость. Среди ключевых сделок – продажа логистического комплекса на 60 000 кв.м «PNK Парк Шушары-3» в Санкт-Петербурге (продавец PNK Group), а так же склада «Кожухово», общей площадью 47 146 кв. м, принадлежавшего концерну «Монарх», перечисляют в Nikoliers. Лидером по сумме инвестиций с показателем доли рынка 43% в компании, в свою очередь, считают офисный

сегмент. Среди ключевых сделок аналитики выделяют продажу иностранными структурами бизнес-центров «Воздвиженка центр» («Военторг», продавец Fosun Group) и «Дукат Плейс 2» (продавец Sponda).

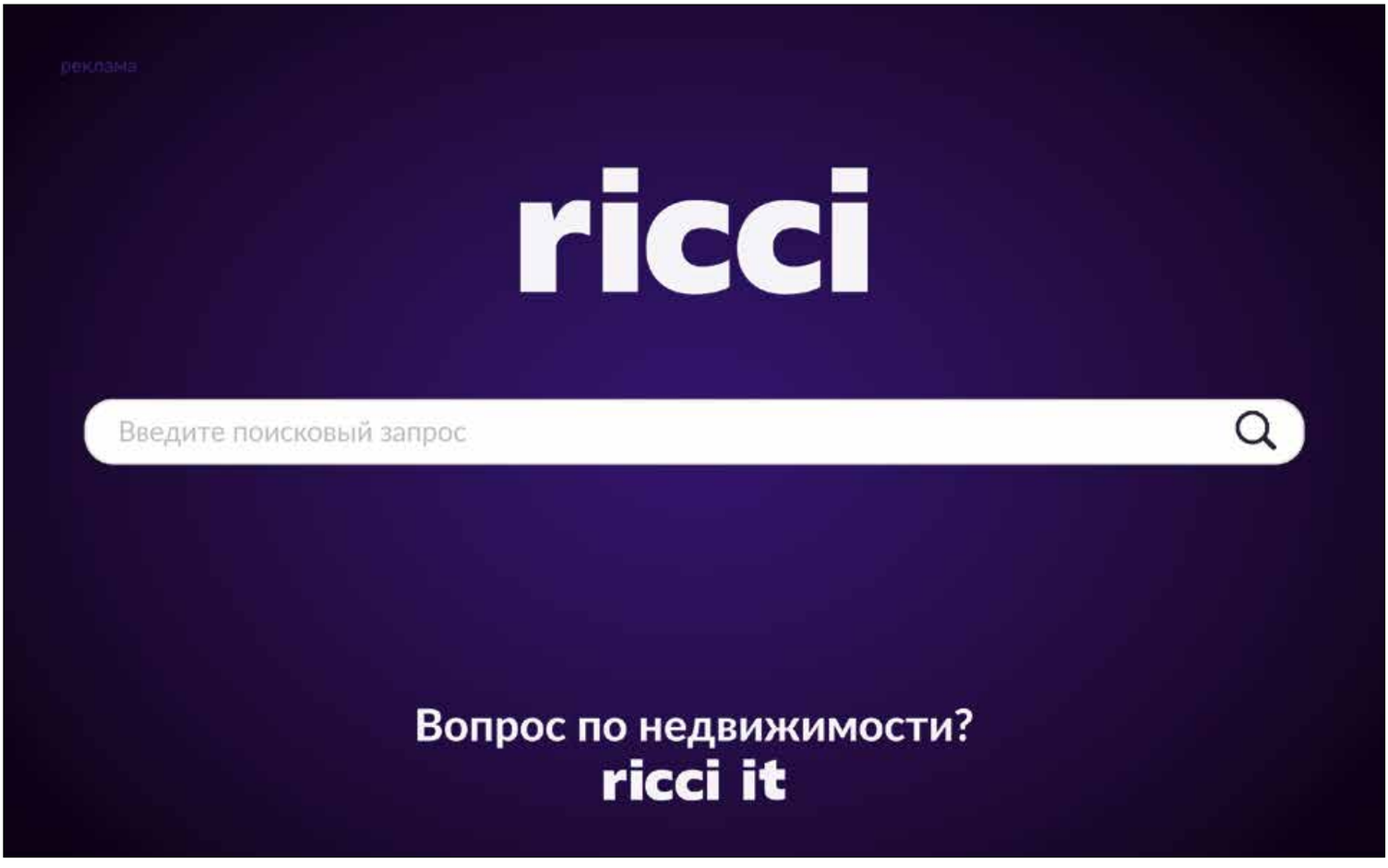
На сегмент торговой недвижимости пришлось 23% от общего обьема сделок. Среди ключевых сделок – продажа ТЦ «Торговый квартал» в Набережных Челнах, принадлежавшего Granit Polus Group, ТЦ «Ярмарка» в Астрахани (продавец PPF Real Estate), а также покупка ТРК Мегамолл «Армада» в Оренбурге компанией «Инпром Эстейт». Однако самое интересное впереди: на финальной стадии закрытия находится ряд крупных проектов, поясняют в NF Group.

Профильные ведомства

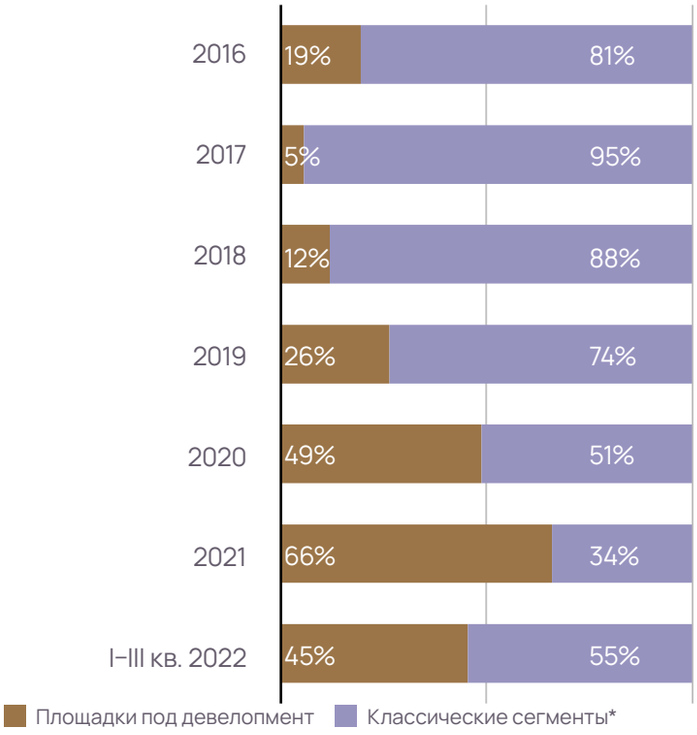
Половину спроса (около 50%) в 2022-м предсказуемо формировали девелоперы, сообщают в NF Group. По итогам года ожидается, кроме того, рост доли инвестиционных компаний и частных инвесторов – в основном вследствие приобретения ими стресс-активов.

Выход на рынок большого количества новых игроков, которые ранее не проявляли серьезной активности, называют трендом года и в IPG. Estate. В том числе, региональные игроки получили возможность занять свободную нишу, в то время как традиционные интересанты готовы уйти с рынка.

В Петербурге, например, в итоге деньги были представлены двумя категориями инвесторов – теми, кто перераспределял капитал, сохраняя их от санкций, и теми, кто искал активы с существенным дисконтом с целью перепродажи, сообщают в NF Group. Устойчивого спроса инвесторов из новых стран на рынке коммерческой недвижимости не наблюдалось, добавляют в компании: в основном это игроки, которые уже имеют бизнес в России и планируют свое долгосрочное развитие; сейчас



Распределение инвестиций на площадки под девелопмент и классические сегменты



* Включая офисы, склады, торговую и гостиничную недвижимость

Источник: NF Group Research

они осторожно «прощупывают почву». На инвестиционном рынке, однако, отмечены сделки с покупателями из Китая, Казахстана, Швеции (AniCura) и Армении (Messier Group): в торговом сегменте появились новые игроки из Турции, Ирана, Индии и СНГ, перечисляют в IBC Real Estate.

В сложившихся условиях рынка у инвесторов – локальных игроков – вообще появилось исключительное окно возможностей: высококачественные, а иногда, просто уникальные активы можно было купить с существенным дисконтом. Текущая доходность таких проектов в ряде случаев значительно превышает уровень ключевой ставки ЦБ (в 1,5–2 раза), подчеркивают аналитики.

Еще один тренд-2022 – репатриация локального капитала; он наблюдался еще с 2014-го, однако в 2022-м стал «лавинообразным». Этот фактор, вкупе с возникшими ограничениями для иностранных инвестиций, резко увеличил активность на локальном инвестиционном рынке, резюмируют в IBC Real Estate. «Дебют года» в складском сегменте – компания «Венталл», которая купила проект «Мосрентген» и продолжает активный поиск площадок с целью расширения портфеля.

Великие географические закрытия

Как и в предыдущие крупные кризисы, иностранные инвесторы вновь рассматривают выход из российского рынка, говорят в IPG.Estate. Многие принимают решения о передаче активов под управление российского топ-менеджмента, тем самым, оставляя за собой возможность продолжать работать в дальнейшем на рынке, когда макроэкономическая и политическая ситуация в мире стабилизируется.

Возврат ключевой ставки к уровням начала февраля, укрепление национальной валюты, а также стабилизация основных индикаторов рынка коммерческой недвижимости способствовали началу одной ключевых тенденций текущего года – выходу иностранных инвесторов из локальных активов коммерческой недвижимости, соглашаются Nikoliers. Эти макроэкономические изменения предоставили иностранным держателям окно возможностей для выгодного заключения сделок в предлагаемых обстоятельствах. Укрепление рубля так же ускорило желание иностранных держателей к совершению сделок по продаже российских активов вследствие повышения долларовой стоимости объектов недвижимости.

В результате событий 2022 года рынок покинули не только компании из различных секторов экономики, но и профильные иностранные инвестиционные фонды – например, Sponda, перечисляют в NF Group. В Comcity, кроме того, говорят об искажении оценки объектов. Это связано с вынужденным уходом большого количества девелоперов и арендодателей, а также с коротким сроком экспозиции и стремлением иностранных инвесторов реструктурировать активы. Ранее сформированные методы оценки на основе действующих договоров аренды и прогнозируемой

CRE
MOSCOW AWARDS 2023
XX ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ
20
ЛЕТ
ДОСТИЖЕНИЙ!
Реклама

20 ЛЕТ КОММЕРЧЕСКОЙ

ТОГДА ВЫ БЫЛИ ПЕРВЫЕ

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ

А СЕГОДНЯ ВЫ ЛУЧШИЕ

Реклама

20 АПРЕЛЯ 2023

БАРВИХА LUXURY VILLAGE

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

Реклама

ПАРТНЕРЫ

SPECTRUM

СПОНСОР НОМИНАЦИИ

RRG

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

Б1 НОВЫЕ ВЫЗОВЫ НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

RAVEN RUSSIA

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c|R|e

CREretail

c|R|e CRE App

c|R|e RU

ИНФОПАРТНЕРЫ

ЭКСПЕРТ

RETAIL.RU

ARCHI.RU

BSN.RU

Restate.ru

+1

заполняемости потеряли актуальность, подчеркивают эксперты компании. Недавно построенные проекты в большинстве случаев оцениваются как себестоимость плюс премия. Инвестиционная привлекательность некоторых активов же изменилась радикально: те, что раньше считались самыми надежными – офисные здания и складские комплексы с валютными контрактами и международными арендаторами, – отходят на второй план. Главные причины – укрепление рубля и сложно прогнозируемая перспектива действия контрактов. В свою очередь более интересными стали здания с частично государственными компаниями и индексацией в рублях.

Идем на восток

В то время, как на российском рынке усилилась репатриация капиталов, релоцировавшиеся и не только российские игроки начали активно начали инвестировать в рынки Турции, ОАЭ, Северного Кипра, Казахстан, Узбекистан, Бали. В странах, куда релоцировалось большое количество россиян, скорее всего тоже будет определенный рост инвестиционной активности, убеждены в NF Group.

Игорь Богородов, генеральный директор Raven Russia:

– Нужно отметить, что 2022 год был уникальным по количеству «черных лебедей» даже для нашего рынка, уже достаточно привыкшего к внешним стрессам. Множество не экономических шоков абсолютно изменили ландшафт бизнеса на годы вперед, а компании, вместе с развитием, вынуждены заниматься постоянной адаптацией к происходящим изменениям.

Можно сказать, что как минимум на ближайший год время capital markets в общемировом понимании ушло. Для инвестиционного рынка-2022 новинкой стали «вынужденные» сделки по продаже активов и бизнесов в связи с уходом иностранных компаний и по их передаче российским менеджерам. Такого рода сделки вряд ли можно отнести к рыночным, но при этом именно они позволяли заявлять о высоких объемах транзакций в этом году. Нужно отметить, что выход оставшихся западных бизнесов из России негативно скажется на рынке инвестиций, так как «прозрачных» сделок в ближайшее время станет меньше: мы увидим большее количество реструктуризаций, бартеров и перераспределений долей. Еще одной тенденцией стал рост количества сделок с владельцами недвижимости, уехавшими из нашей страны и постепенно избавляющимися от оставшихся активов.

Экономические последствия февральских событий так же имеют место. Так, из-за роста ключевой ставки происходит увеличение стоимости финансирования, что, в свою очередь, негативно сказывается на балансах компаний и, хотя видимый эффект в 2022 году был незначительным, в 2023 году стоит ожидать увеличения количества реструктуризаций банковских кредитов.

Ключевые же показатели бизнеса для коммерческой недвижимости (такие как ставки аренды, вакансия) практически не изменились за первые полгода 2022 года за исключением, пожалуй, максимально быстро отреагировавшего падением ставок и ростом вакансии ретейла.

Резюмируя – уход зарубежных компаний с рынка, изменение логистических цепочек, непостоянство поставок, рост цен закупки будут оказывать негативное влияние на рынок коммерческой недвижимости в течение 2023 года. При этом, складской сегмент недвижимости опять продемонстрирует наибольшую устойчивость к стрессам – инфраструктурные складские мощности потребуются для обеспечения населения товарами, вакансия на рынке складской аренды в начале 2023 года не превысит 3.5%, а гибкий подход собственников к запросам арендаторов позволит довольно быстро закрывать сделки при сохранении ставок аренды в Московском регионе на уровне порядка 5,700–6,100 руб за кв.м в год. При этом из-за краткосрочного планирования потребителей складов значительно сократится количество долгосрочных договоров, просядет сегмент строительства «под ключ» в аренду, а сделки купли-продажи будут проходить преимущественно с существующими активами.

ТОП-10 инвестиционных сделок на рынке недвижимости в 2022 году

Объект	GBA, кв. м / га	Город	Диапазон стоимости, млн руб.	Продавец	Покупатель
Otkrytie Bank Arena	42 750	Moscow	15 000–20 000	SZ Stadion Spartak	Lukoil
Arma	50 000	Moscow	13 000–17 000	Bolshoy Gorod	U-Kraft
Office center Shabolovka 31	95 200	Moscow	12 000–15 000	GPZ-2	Monokhrom (Vesper)
PNK Park Pushkino 2 (Ozon)	270 000	Moscow	12 000–15 000	PNK GROUP	PLT
Voentorg	66 474	Moscow	12 000–14 000	Fosun	Torgovy Center TSVUM
2 Logoparks	200 000	Moscow	9 000–11 000	FM Logistic	Central Properties
Property of the Moscow Design Bureau (MKB) «Compass	1,3 га + 26 300 кв. м	Moscow	9 290	RT-Capital	Donstroy
Land Plot	8,3 га	Moscow	8 000–10 000	Capital Group	Kortros
Land Plot by Center Fanernoy Torgovli	13,62 га	Moscow	8 800	A1	Strana Development
Armada	260 000	Orenburg	8 000–9 000	Confidential	Inprom Estate

Источник: IBC Real Estate

Антон Мельников,
Metrika Investments:

– Прогнозы на 2022 год были оптимистичными: девелоперы хотя и ворчали на возросшую себестоимость строительства, но продолжали строить планы развития. Начало специальной военной операции и последовавшие всевозможные ограничения , а также сентябрьская мобилизация поставили точку в разговоре о развитии и начале новых крупных офисных проектов в текущем году. Естественно, на рынке продолжаются и будут заключаться инвестиционные сделки, но в основном эти сделки будут идти либо с компаниями с госучастием, либо с уходящими копаниями, или совсем с небольшими инвесторами, которые не могут больше сохранять капиталы в валюте. Никаких значимых проектов начинать никто не планирует.

Все вышеперечисленное очевидно всему рынку в краткосрочном и среднесрочном плане. Хотелось бы предсказать менее явные и чуть более отдаленные тренды: поскольку качественного предложения офисов в России за последние годы было крайне недостаточно, а «зеленая повестка» в текущих реалиях кажется многим неактуальной, в будущем сформируется «отложенный спрос» на энергоэффективные, удобные и современные здания. То, что в этом году новых интересных проектов не будет (или почти не будет), является для девелоперов возможностью в последующих периодах. Хотелось бы только, чтобы завтра началось быстрее.

За волной уходов иностранных компаний и вследствие этого растущей вакансией в бизнес-центрах, на рынке появился большой объем площадей, предлагаемых в субаренду арендаторами, которые не стали отказываться от исполнения контрактов (тренд «скрытая вакансия»). Вместе показатели свободных площадей и размер скрытой вакансии в среднем по рынку достигли уровня 25–30%. Кроме того, свободные площади распределились неравномерно и разнятся в зависимости от бизнес-дистрикта (тренд «ассиметричная вакансия»). Например, район Белорусского вокзала – Ленинградского шоссе, где располагалось большое количество иностранных компаний, сейчас крайне недозагружен. Скорое снижение вакансии в Ленинградском коридоре возможно лишь за счет возвращения на рынок ушедших арендаторов (что пока маловероятно), в ином случае данное направление будет восстанавливаться медленнее. В Москва-Сити же практически не осталось свободных площадей правильного формата классической аренды, а размер вакансии снизится быстрее, чем где-либо.

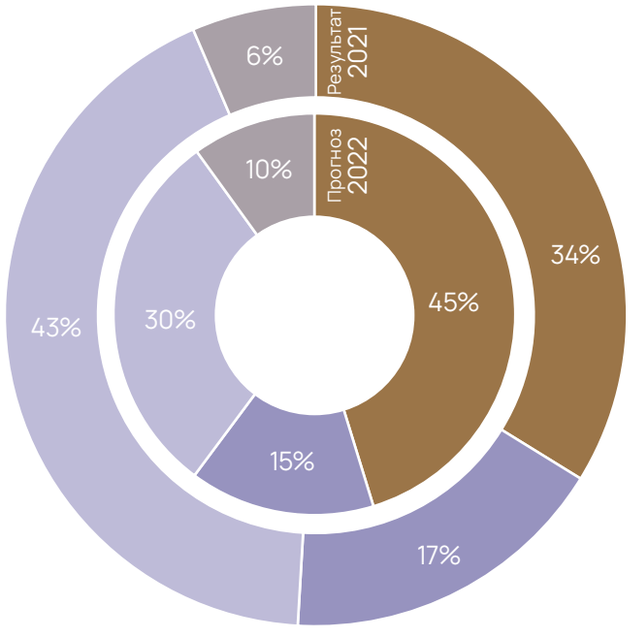
Мы не можем выделить новых имен в сфере коммерческой недвижимости. Насколько нам известно, были безуспешные попытки у компании EMAAR войти на российский рынок. Также, в последние годы Москву пытаются зайти компании, развивающиеся в российских регионах, но принципиальной конкуренции в сфере коммерческой недвижимости они оказать не могут. Хочется выделить сделку по покупке ТРЦ «Охта Молл» группой компаний «Проспект Групп».

Провалом года считаю, что можно назвать бизнес-центр AFI2B: несмотря на то, что объект сделан качественно, премиально, расположен в выигрышной локации, но арендная политика девелопера привела к тому, что объект стоит пустой. Очень надеюсь, что в ближайшее время здание найдет своих пользователей.

В 2022-м рынок столкнулся с изменениями, предсказать которые было невозможно, а влияние этих событий на экономику России и мира в долгосрочной перспективе приведет к структурным трансформациям – в том числе, в подходах к инвестированию. Тем не менее даже при сохраняющейся неопределенности российские инвесторы продолжают покупать активы, что свидетельствует об относительно позитивном настрое игроков рынка. Важным стимулирующим фактором являются меры регуляторов по поддержанию деловой активности и в целом российской экономики, которая продемонстрировала устойчивость как к внешнему, так и внутреннему негативному влиянию. Но хотя результаты 2022 года на рынке инвестиций выглядят внушительными, геополитическая обстановка, вероятнее всего, будет способствовать снижению темпов инвестирования в 2023 году. Основной движущей силой рынка в новых условиях становятся непрофильные инвесторы, ранее не ассоциировавшиеся с рынком недвижимости. Кроме того, серьезным игроком рынка недвижимости остается банковский сектор, который формирует портфель залоговых активов в управлении.

В Accent Capital так же ожидают трансформации инвестиционного рынка. После «черных лебедей»

Распределение инвестиций по классическим сегментам



Источник: NF Group Research

2022 года инвесторы начнут искать новые форматы вложений в недвижимость во всех сегментах. Особое внимание будет уделяться развитию гостиничного сегмента – реализация федерального проекта «Развитие туристической инфраструктуры» в рамках нацпроекта «Туризм и индустрия гостеприимства» и взрывной рост интереса ко внутреннему туризму сделают это направление привлекательным для инвесторов. Рынок ожидает и восстановление интереса к офисной недвижимости, полагают. Прежде всего, это коснется бизнес-центров классов А и А+, расположенных в центральных деловых районах, равно как и объектов, которые могут дать дополнительную доходность после реконструкции. Это могут быть бизнес-центры с удачной локацией, но требующие реконцепции, или объекты с высокой вакантностью и возможностью генерации более высокого арендного потока за счет грамотного управления. Учитывая, что стоимость финансирования пока будет сохраняться на достаточно высоком уровне, а разрыв между ожиданиями продавцов и покупателей увеличиваться, будет расти и интерес к сделкам с возможностью дополнительного роста стоимости актива. cRe

Марина Харитонова,
генеральный директор Accent Capital:

– В 2022 году наша страна столкнулась с событиями, влияние которых на экономику России и мира привело к структурным трансформациям, – в том числе, в подходах к инвестированию.

Сложившаяся геополитическая ситуация сохраняет все риски 2022 года: это подтверждается общим замедлением деловой активности и сохраняющейся неопределенностью основных рынков коммерческой недвижимости – все это наверняка будет сдерживать инвестиционную активность на российском рынке и в 2023 году. Тем не менее в 2022 году рынок инвестиций в коммерческую недвижимость показывает внушительные объемы, базируясь в основном на двух драйверах: приобретение девелоперами площадок под строительство; и сделки с готовыми объектами, которые либо переходят в доверительное управление с целью избежать санкций в отношении предыдущего собственника, либо реализуются иностранными фондами, которые уходят с рынка, локальным инвесторам.

Черные лебеди или джокеры в этом году полностью изменили финансовую и инвестиционную карту России. К сожалению, до окончательной стабилизации пока далеко, период турбулентности продолжается, а с ним и неопределенность в сфере инвестиций. Наблюдается, в частности, переход от краткосрочных антикризисных решений к долгосрочному планированию. Если 2020 год был связан с выживанием, в 2021 году компании занимались адаптацией к новой реальности, а в конце года даже наметился рост, то в 2022 году фокус переместился на долгосрочные планы развития. Эта тенденция наверняка сохранится и в следующем, 2023 году – компании будут решать, были ли принятые стратегии временными на кризисный период или это станет новой реальностью. В офисном сегменте, например, это коснется гибридного формата работы сотрудников. Тренд на усиление рыночной дифференциации же найдет отражение во всех сегментах рынка недвижимости. В устаревающих торговых центрах будет наблюдаться отток арендаторов, из-за чего в среднем по рынку может вырасти вакантность. Ключевые и наиболее качественные торговые центры будут чувствовать себя более устойчиво. Похожая ситуация и в офисах. Если в лучших бизнес-центрах и популярных локациях мы уже сейчас наблюдаем минимальную вакантность и рост арендных ставок, то в менее благополучных объектах доля свободных площадей продолжит расти, а значит, падает их стоимость.

Несмотря ни на что, по сравнению с 2021 годом, доля иностранного капитала осталась неизменной – не более 3%. Однако с высокой вероятностью в ближайшие годы обьем иностранных инвестиций продолжит сокращаться, что обусловлено высокими рисками для международных игроков. Есть вероятность притока инвестиций из новых стран-партнеров с Востока и стран БРИКС, но это пока нельзя назвать тенденцией, скорее – ожидания. Поэтому роль локальных инвесторов останется по-прежнему решающей.

RAVEN RUSSIA

RAVEN RUSSIA

СКЛАДСКИЕ КОМПЛЕКСЫ В АРЕНДУ

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

РЕКЛАМА

Реклама

& CITY MALLS PFM

Профессиональная управляющая компания на рынке коммерческой недвижимости Москвы

Полная
техническая
эксплуатация

Комплексное
коммерческое
управление

Увеличение
доходности
объекта

Все виды
коммерческой
недвижимости

Более 12 лет на рынке коммерческого управления
Более 600 000 м² общая площадь объектов
Более 4 000 арендаторов
450 специалистов в штате

www.cmpfm.ru
495 803 33 33

Прожекторы перестройки

Текст: Иван Майоров
Фото: Архив CRE

Уход «большой пятерки» международных консультантов, потеря большинства иностранных клиентов, работа в условиях сильнейшего санкционного давления, замороженных и отмененных проектов, круглосуточная «скорая помощь» для девелоперов, управляющих компаний и ретейлеров – для консалтинга 2022-й стал годом отката к «нулевому километру».

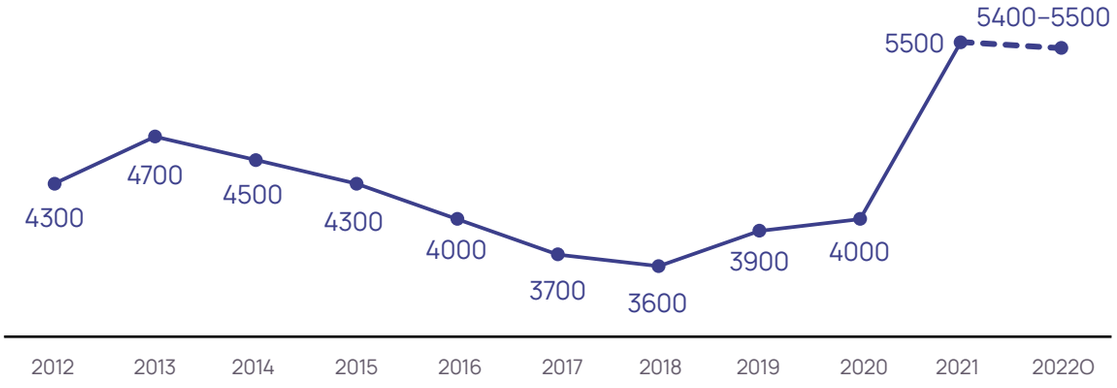
Событием-2022, безусловно, стал уход из России «большой пятерки» консультантов (JLL, Colliers, CBRE, Knight Frank, Cushman & Wakefield), считает **Денис Колокольников, управляющий партнер RRG.** Кому-то в итоге удалось полностью сохранить ключевых сотрудников, сменив лишь название и юрлицо, где-то произошел раскол, и помимо основной компании собралась еще и новая, перечисляет он. «Событий, подобных 2022-му, на рынке не было последние 25 лет, – соглашается **Алексей Новиков, управляющий партнер NF Group (ex. Knight Frank Russia).** – Рынок консалтинга в какой-то степени вернулся в статус-кво, который отмечался до прихода глобальных игроков: теперь работа строится на базе знаний, опыта, таланта и профессионализма отечественной команды, без расчета на поддержку головного офиса. В ближайшие годы это существенно повлияет на весь рынок, некоторые компании могут сойти с дистанции, а некоторые, наоборот, укрепят позиции».

Актив и пассив

Алексей Ефимов, **генеральный директор IBC Real Estate,** поддерживает: локализация бизнеса, а именно выход пяти российских команд из состава глобальных международных сетей в самостоятельное плавание; локализация международных юридических компаний BIG4, работающих ранее на территории России, очевидно, стали теми событиями года, которые только начинают влиять на сегмент. «Безусловно, это новый этап в жизни крупнейших консалтинговых компаний в сегменте коммерческой недвижимости, – констатирует **Владимир Пинаев, генеральный директор CORE.XP.** – Кто-то из них перестал существовать на рынке в том виде, в котором мы их видели в предыдущие годы, в то время как другие, например, мы, запустили новый бренд, полностью сохранив команду, платформу и компетенции».

Уход «большой пятерки» кардинально переформатировал клиентские портфели: теперь к консультантам обращаются преимущественно госструктуры и российские игроки, правда, с оговоркой, что в период любого кризиса услуги консалтинга вообще пользуются невысоким спросом, указывает **Валерий Трушин, партнер, IPG.Estate.** Исключение – исследования, которые позволяют сейчас исключить основные риски при развитии бизнеса. Довольно высокий спрос исходил от релоцировавшихся клиентов, в связи с чем (а также ввиду переезда части штата некоторых консультантов) консультанты начали всерьез рассматривать выход на зарубежные рынки – преимущественно ОАЭ и стран СНГ, добавляет эксперт. «Завершающийся год изменил конфигурацию консалтингового бизнеса в России, – констатирует **Сергей Рябокобылко, управляющий партнер, генеральный директор Commonwealth Partnership (CMWP).** – Однако **у**ход международных брендов консалтинговых компаний – скорее, психологический фактор: по сути, все локальные команды за редким исключением полностью сохранили сотрудников, накопленный опыт и уникальную экспертизу, а также контакты со своими клиентами и проектами. Кризис – это всегда запрос на консалтинг в узких сегментах, поэтому экспертиза априори востребована. К тому же локализация бизнеса дает больше свободы в стратегическом планировании и освоении новых рынков. Многие игроки, кроме того, обьявили о расширении бизнеса на новых развивающихся рынках: опыт прохождения пути развития сегмента в России практически с нуля является конкурентным преимуществом. А вот исход международных компаний и пересмотр

Динамика ставок аренды (руб./кв. м/год), без учета НДС и OPEX



Источник: NF Group Research

Денис Колокольников
RRG

Алексей Новиков
NF Group

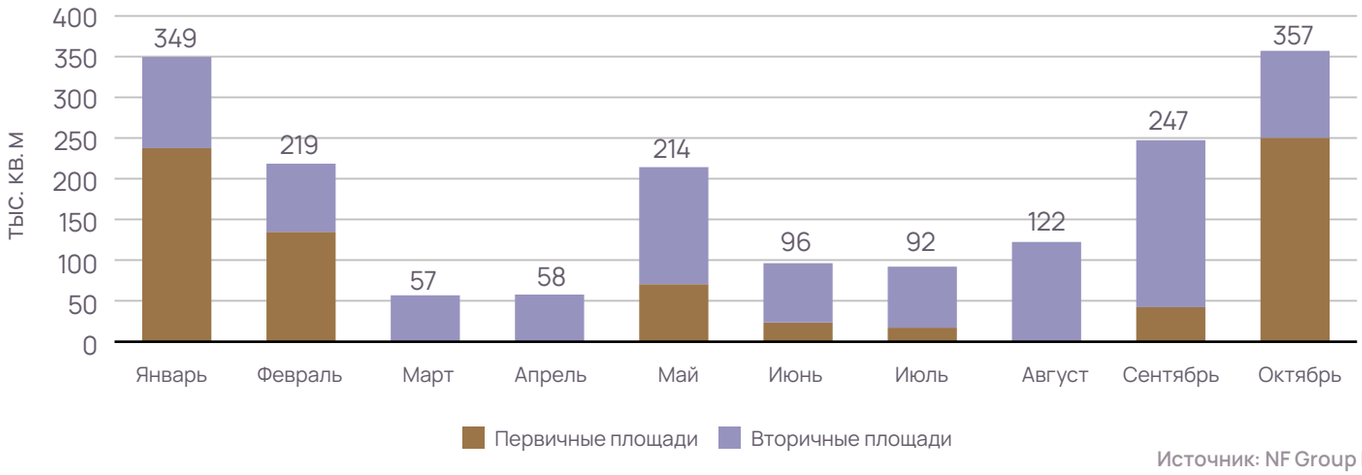
Алексей Ефимов
IBC Real Estate

Владимир Пинаев
CORE.XP

Валерий Трушин
IPG.Estate

Сергей Рябокобылко
Commonwealth Partnership (CMWP)

Динамика сделок, Россия, январь–октябрь 2022 г. (с учетом сделок субаренды)



Источник: NF Group Research

Алексей Богданов
Ricci

подходов к ведению бизнеса российскими не только повлияли на снижение деловой активности в сегменте недвижимости, но действительно изменили профиль клиентов консалтинговых компаний. После заметного восстановления активности в сегменте в 2021 году в последние месяцы мы отмечаем ситуацию, аналогичную пандемическому 2020 году – снижение бизнес-активности и изменение характеристик запросов. Растет активность по пересогласованию условий и выходу из договоров аренды, доля новых сделок снижается».

Политика сдержанности

Николай Казанский
Nikoliers

Рынок коммерческой недвижимости переживает даже не кризис, но третье за последние 14 лет «сильное внешнее воздействие», считает Владимир Пинаев. И, в отличие от 2014-го и 2020-го, «внешнее воздействие» 2022-го привело к смене вектора сразу во всех трех сегментах одновременно. «Можно ли сказать, что начался новый цикл рынка? – размышляет эксперт. **–** И да, и нет. С одной стороны, мы, возможно, наблюдаем начало периода, который будет сильно отличаться от предыдущих. С другой, многие изменения, о которых мы говорим весь год, – тенденции, которые обозначились гораздо раньше.

Это и снижение доли иностранных компаний, которое идет с 2014 года, и продолжение влияния на рынки коммерческой недвижимости мировой инфляции, и проблемы в цепочках поставок, которые начались в пандемическом 2020 году. Пожалуй, самым сложным в этом году было найти соприкосновение между новыми ожиданиями арендаторов от динамики ставок аренды и позицией девелоперов и собственников, которые исходили из экономики своих проектов».

Ставки сделаны

Избежать коллапса на рынке, снизить панику и сохранить доступ к кредитному плечу помогло и то, что в переломный момент, во II квартале 2022-го, государство в лице ЦБ РФ своевременно отреагировало на ситуацию, постепенно снизив ставку рефинансирования до приемлемых уровней, полагает **Алексей Богданов, управляющий партнер Ricci.** «Да, западные бренды, акционеры ушли, но прошлые менеджеры тоже сориентировались, взяли на себя ответственность за бизнес и людей, придумали новые бренды и сохранили активную профессиональную позицию, перечисляет **Николай Казанский, управляющий партнер Nikoliers**. **–** Сам рынок действительно стал большим

и зрелым, внешние и внутренние факторы не позволили ситуации обвалиться и просесть, как это было в 2009 или 2014–2015, когда вакансия по некоторым секторам достигала 15–20%, сейчас такого нет. Более того: мы не ожидаем, что ситуация может сильно ухудшиться в течение ближайшего года – есть новые реалии и мы в них живем, Да, в каких-то секторах количество и объем, например, арендных сделок, упали в два раза, но, при этом, если говорить об объеме инвестиционных сделок по продаже готовых объектов и земельных участков под девелопмент, он оказался выше изначальных прогнозов. Это говорит о том, что рынок не только жив, но позволяет на нем работать».

Алексей Ефимов соглашается: пострадали все сегменты, но жесткого кризиса на рынке коммерческой недвижимости пока не наблюдается – к началу года рынок подошел в состоянии дефицита качественных площадей на всех направлениях, что в некоторой степени нивелировало негативное влияние кризиса. Ситуация же, начавшаяся после февральских событий, еще развивается, поэтому делать прогнозы нельзя, констатирует эксперт. «Пока рынок хорошо справляется с вызовами: курс рубля

Что больше всего влияло на консалтинг в 2022-м?

- Политическая и экономическая ситуация, санкции.
- Уход «большой пятерки», «обрусение» и локализация консультантов; значительные изменения с точки зрения кадров – в основном команды сохранились, однако некоторые разделились на несколько.
- Массовый уход иностранного бизнеса с российского рынка в целом.
- Замещение иностранных владельцев недвижимости локальными инвесторами и рост количества инвестиционных сделок; формирование новой идентичности для крупных компаний, которые давно работают на рынке: всем пришлось пройти через ребрендинг.
- Изменение структуры клиентов; постепенное смещение фокуса консалтингового бизнеса на российский, рост в портфеле госкомпаний и игроков с госучастием.
- Появление новых амбициозных игроков: российские компании начали активно пытаться осваивать ниши, которые раньше занимали международные бизнесы.
- Валютные колебания.
- Колебания ключевой ставки.
- Рост интереса к развитию бизнеса на новых/альтернативных рынках в других странах (Казахстан, Узбекистан, Турция, ОАЭ и т.д.).
- Повышенная активность российских инвесторов.
- Высокая активность на рынке продаж земельных участков в Москве – появление качественных подготовленных площадок, которые было очень сложно найти еще год назад.
- Падение объемов строительства: перенос сроков запланированных к вводу проектов, приостановка старта новых проектов в коммерческой недвижимости и сокращение количества стартовавших новых проектов в жилье. Отсутствие новых BTS-строек даже в складском сегменте.
- Сокращение спроса на квадратные метры по всем сегментам.
- Экономия и оптимизация арендуемых площадей в офисном и торговых сегментах, где режиму экономии дополнительно способствуют растущие возможности дистанционной работы и онлайн-шопинга.
- Возросший интерес к гибким условиям по аренде, позволяющий арендаторам не планировать на долгий срок и не вкладываться в капекс.
- Появление субаренды в некоторых сегментах коммерческой недвижимости.
- Появление свободного предложения в локациях, которые всегда пользовались высоким спросом.
- Растущий запрос на аренду помещений исключительно с отделкой.
- Заключение краткосрочных договоров.

Источник: эксперты CRE

Борис Мошенский
Maris

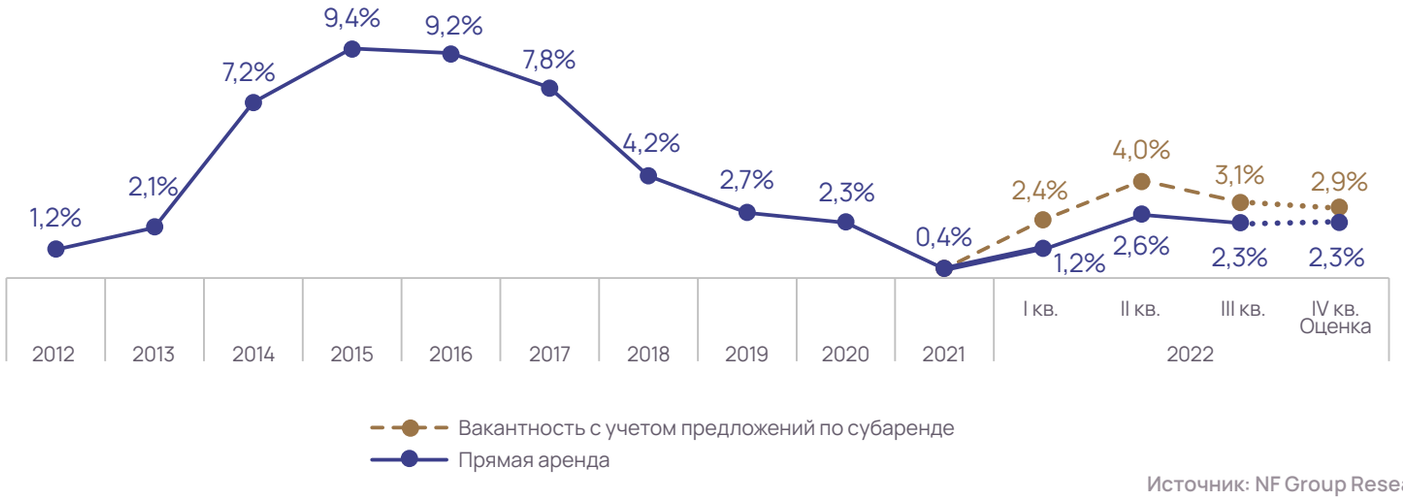
остается стабильным, ключевая ставка ЦБ РФ находится на комфортном уровне – это сильно поддерживает экономику, – поясняет он. – Это ведь вообще первый кризис за последние двадцать лет, когда рубль не обрушился относительно доллара, а, наоборот, укрепился. Такое положение вещей предоставляет широкие возможности как продавцам, так и покупателям». «Важным было то, что, несмотря на происходящие события, пессимистические взгляды экспертов и прогнозы о грядущей вакансии, например, в офисах аж до 20%, даже этот сегмент не просел, – делится **Борис Мошенский, генеральный директор Maris.** – Наоборот, прошло очень много крупных сделок. Среди наших, помимо "Невской Ратуши», можно отметить: БЦ "Скандинавиан" (12 400 кв. м), БЦ "Граффити" (5 200 кв. м), БЦ "Нобель" (5 200 кв. м), БЦ Lighthouse (4 100 кв. м), БЦ "Элкус" (2 400 кв. м). Другие крупные сделки в офисах в Петербурге – БЦ "Елизаветинский» (12 200 кв. м), БЦ Obwodniy (4 000 кв. м), БЦ Pulsar (3 600 кв. м) и другие. И эта активность – как сигнал всему рынку: ребята, не так все плохо на самом деле. Кстати, по итогам 2022 года ожидается максимальный объем ввода новых спекулятивных офисных проектов после кризиса 2015 года. На рынке складской недвижимости так же отмечается рекордный объем ввода новых спекулятивных проектов с момента кризиса 2015 года: с января по ноябрь в сегменте складов Санкт-Петербурга было реализовано порядка 300 тыс. кв. м качественных индустриально-складских площадей. Правда, относительно «рекордных» достижений 2021 года сокращение спроса составило более 60%».

Планета людей

Общий объем инвестиционных сделок с начала 2022-го обновил исторический максимум, сообщает Алексей Ефимов. Значительному росту объема транзакций способствовал, очевидно, выход из российских активов иностранного капитала. Кроме того, во всех сегментах рынка велась работа над оценкой ущерба, который может быть нанесен бизнесу, добавляет Алексей Новиков.

В недвижимости в России, особенно в Москве и Петербурге, был размещен довольно значительный объем капитала иностранных инвесторов, которые выходили и продолжают выходить из активов, напоминает Алексей Богданов. Финская компания SRV Group продала свой крупнейший актив ТРЦ «Охта Молл»

Складская недвижимость: динамика доли вакантных площадей



Источник: NF Group Research

(140 000 кв. м) в Санкт-Петербурге, PPF group продала Radius с ее активом ИП "«Южные Врата» (650 000 кв. м) компании Вентал, Renault Group передала свои российские активы Российской Федерации и правительству Москвы еще в середине года, FM Logistic продала свои склады в Подмосковье, продает свои активы IKEA и десятки других игроков, перечисляет он. «Объем инвестиционных сделок и сделок по земле составит порядка 4 млрд долларов, это нормальный не кризисный результат, – указывает Николай Казанский. – Несмотря на то, что все секторы пострадали, поскольку сделок стало меньше, объем ввода в этом году составит порядка 3,8 млн кв. м складов, офисов и ретейла, где подавляющая доля приходится на складские комплексы. Это сильный результат. Да, рынок закрыл в два раза меньше арендных сделок, но вообще этот год очень хороший: мы преодолели рубеж –100 млн кв. м коммерческой недвижимости в стране. Я не знаю, когда мы сможем его удвоить, но итог тридцати лет рынка яркий. 30 лет и 100 млн кв м современной коммерческой недвижимости в России – это примерно по 0,7 кв м на одного жителя страны, что, в общем-то, неплохо».

В офисном сегменте мы наблюдали сжатие рынка, рост вакансии на фоне ухода иностранного бизнеса, снижение спроса, добавляет, в свою очередь, Алексей Ефимов. Арендные ставки пока демонстрируют минимальную коррекцию в пределах 1-2%. В сегменте складской недвижимости наблюдалась достаточно высокая активность, что, при этом, не исключило незначительного рост вакансии. По итогам года объем нового качественного предложения в Московском регионе может достичь рекордного за последние 8 лет значения в 1,6 млн кв. м (в 2014 году – 2,7 млн кв. м). Среди игроков теперь отмечается повышенный интерес к странам СНГ (Казахстан, Узбекистан). Серьезная трансформация в ретейле: уход с рынка иностранных брендов отразился ростом вакансии в сегменте торговой недвижимости, санкционные ограничения – нарушением цепочек поставок и сокращением товарных линеек, падение покупательской активности – снижением товарооборота ретейлеров.

Однако рынок остается активным, и вся линейка консалтинговых услуг (оценка, консалтинг, транзакции и управление строительными проектами) по-прежнему востребована, отмечает г-н Ефимов. Ситуация на рынке вызвала большое количество запросов от арендаторов по пересмотру площадей и ставок, расторжению и выкупу договоров (buy out), продолжает он. Но российский бизнес продолжает работать, адаптируется, находит альтернативные пути развития и сохраняет рабочие места. «Движение есть по офисам; по складам и производству работы очень много, а сделок немного, – рассказывает Борис Мошенский. – Деньги у бизнеса может и есть, но спрогнозировать завтрашний день никто не может. В офисном сегменте, например, востребованы коворкинги, а также офисы с качественной отделкой. И эту реакцию рынка мы наблюдаем на протяжении всех последних кризисов: в фаворе готовые объекты. Все, что без отделки, даже если пообещают сделать ее быстро, не готовы брать».

Арендаторы практически не рассматривали проекты, в которых требовались инвестиции в отделку либо подписание «длинных» договоров аренды со штрафными санкциями за возможность выхода, соглашается **Константин Лосюков, генеральный директор NF Group в Санкт-Петербурге (ex. Knight Frank St. Petersburg).**

Арендодатели же в целом осознали, что нужно проявлять больше гибкости, чтобы заинтересовать арендаторов.

Константин Лосюков
NF Group в Санкт-Петербурге (ex. Knight Frank St. Petersburg)

Самые популярные услуги в консалтинге в 2022-м

- Услуги по сделкам MBO/LBO с целью локализации иностранного бизнеса.
- Исследования для всех сегментов в режиме онлайн.
- Анализ потенциала для развития отдельных объектов или даже портфеля проектов недвижимости.
- Реконцепция действующих торговых центров.
- Услуги для девелоперов жилой недвижимости по созданию качественной коммерческой инфраструктуры в жилых районах и проектах комплексного освоения территорий.
- Работа над новыми проектами на зарубежных рынках.

Источник: эксперты CRE

В режиме сохранения

Виктор Заглумин
Bright Rich I CORFAC International

90% всех сделок за неполный год были заключены при участии профессиональных консультантов, сообщает **Виктор Заглумин, партнер Bright Rich I CORFAC International.** Но уходящий год характеризовался скорее не развитием, а способностью перестроиться, сохранить команду, бизнес, торговые связи, наладить новые, уверен Алексей Новиков. Главной задачей стало либо сохранить свой бизнес, либо выйти из рынка с наименьшими потерями.

В 2022 году рынок недвижимости развернулся на 180 градусов: мы стартовали в январе на рынке «продавцов», где отмечался высокий спрос и было мало интересных предложений, а заканчиваем год на рынке «покупателей» – изменились приоритеты и стратегии развития многих компаний, размышляет Алексей Богданов. «Не только наши международные клиенты и партнеры, но и многие другие игроки оказались в сложнейшей ситуации: сокращались планы развития, изменялась структура акционеров – все это отразилось на отрасли, на нашем взаимодействии, вызвав серьезные паузы в деятельности в марте-апреле и в октябре 2022 года, – вспоминает он. – Но в то же время открылись новые ниши, появились новые продукты и акценты в работе. Да, к сожалению, запросы на услуги, связанные с развитием совсем новых проектов, такие как разработка маркетинговых и архитектурных концепций почти прекратились, зато возросли запросы на консалтинг, на оптимизацию площадей в транзакционном бизнесе – на рынке появилось много интересных инвестиционных объектов с потоком и площадок в границах Москвы, готовых сменить владельца по приемлемым для обеих сторон условиям, что было редкостью еще год назад. Мы видим большое количество собственников, действительно готовых к заключению сделок. И одновременно – отмечаем спрос на интересные объекты».

По словам Бориса Мошенского, не слишком востребована сейчас услуга оценки – ушли иностранные компании; в среднесрочной перспективе будет и меньше консалтинга, связанного с новыми проектами. По технической эксплуатации же сейчас самый больной вопрос – где достать запчасти. Все подорожало, и непонятно, где их теперь брать, особенно для высококлассных зданий, в которых установлено в основном импортное оборудование, поясняет эксперт. «Брокерская активность по вопросам аренды, конечно, снизилась – особенно во II квартале, – добавляет Алексей Новиков. – В III квартале рынок стал восстанавливаться, но затем, после сентябрьских событий, снова произошел спад. Однако глобально часть клиентов продолжает развитие: в основном это российские компании и предприятия государственного сектора. В структуре доходов, например, NF group лидером традиционно является индустриальная и складская недвижимость. Также среди лидеров – сегменты жилой и офисной

недвижимости. Кроме того, нельзя не отметить рынки капиталов (capital markets): как уже говорилось, в этом году было много сделок по этому направлению».

О начале кардинальных изменений в клиентском портфеле говорит и Николай Казанский. «У нас стало больше государственных заказчиков, например, мы делали концепцию территории одного города за Уралом, в восточной части России, формировали идеи по центрам притяжения – классный градостроительный консалтинг, 10–15 лет назад я даже и не представлял, что будем на таком уровне оказывать услуги, – рассказывает он. – Это ведь то, для чего мы пришли работать, наша задача – не только зарабатывать деньги на закрытии сделок, но и помогать городам и стране становиться лучше. Меня порадовало то, что поступили и обращения на международную работу и появилась возможность сделать что-то вне страны».

Из ниши в нишу

Уход / закрытие / ребрендинг / релокация большого количества ключевых игроков рынка консалтинга происходил на фоне активного роста спроса на определенные типы работ внутри, соглашается **Сергей Камлюк, CEO, KEY CAPITAL.** Все, что связано с комплексным освоением территорий получило новый толчок, активно росла туристическая и промышленная повестка, и этот тренд сохранится в 2023–2024 годах. «Пришло осознание ценности проекта для потребителя и необходимости максимально изучить/ погрузиться в текущий запрос, – уточняет г-н Камлюк. – Снятие показаний с неочевидных целевых аудиторий – наш конек, вторая по значимости тема – верификация продуктовых концепций. Наш опыт, помноженный на бенчмарк и насмотренность, связанные с деятельностью школы девелопера, отражаются в системном вовлечении

Сергей Камлюк
CEO, KEY CAPITAL

Дмитрий Бурлов
«Магазин Магазинов»

наших специалистов в разработку и/или верификацию продуктовых решений в самых разных отраслях девелопмента. Разработка продуктовых решений и последующее их сопровождение на стадии проектирования и строительства – именно такой формат удобен заказчику и позволяет максимально сохранить исходные продуктовые рекомендации. Сейчас большая часть девелоперского сообщества озабочена выстраиванием нового продуктового видения в условиях падения платежеспособного спроса в среднесрочной перспективе. Тут уже зависит от точки, в которой находится компания – кто-то меняет продуктовую нишу, кто-то оптимизирует линейку продуктов, кто-то добавляет новые сервисы и услуги».

В связи с тем, что в Москве и других крупных городах продолжается активное жилищное строительство, профильные девелоперы все чаще консультируются по поводу проектов комплексного освоения территории, по коммерческой недвижимости разных форматов – стрит-ретейл, небольшие торговые центры, офисные здания, а где-то даже лайт-индастриал, сообщает Денис Колокольников. Однако периоды прогнозирования драматично сократились, подчеркивает он. «В этом году мы по-прежнему много работали с комплексным развитием территорий и коммерческой инфраструктурой в рамках ЖК, по государственным проектам развития территорий, были запросы на анализ лучшего использования, реконцепции и редевелопмент, в также геомаркетинговые услуги – расчет товарооборота, определение незанятых ниш, – перечисляет эксперт. – Безусловно, за счет все того же сокращения пула западных арендаторов наиболее активно стали развиваться федеральные сетевые ретейлеры, которые могут их заменить. Ряд российских fashion-операторов заявили не только об активном развитии, но и об увеличении форматов. Усилился кризис киноиндустрии – мы видим тенденцию на замену кинотеатров операторами фитнеса, в числе лидеров DDX, который провел несколько контрактов и даже несколько открытий».

По словам **Дмитрия Бурлова, генерального директора «Магазин Магазинов»,** хотя на рынке торговой недвижимости существенно сократилось количество новых девелоперских проектов «с нуля», консалтинг в сегменте востребован как никогда. Активным спросом по-прежнему пользуются услуги по работе с действующими торговыми центрами. «Мы помогаем их собственникам адаптироваться к изменениям на рынке, разрабатываем варианты дальнейшего развития объектов для сохранения стабильности в текущей ситуации и увеличения дохода в перспективе», – делится г-н Бурлов.

Великий приход

Еще одним трендом года стал выход российских компаний, в том числе, консультантов, на зарубежные рынки, считает Виктор Заглумин. «Мы, например, запустили офисы в Дубае и Алматы и получили лицензии на оказание брокерских услуг здесь, – рассказывает он. – Это решение, с одной стороны, обусловлено движением за клиентским спросом, с другой – способом диверсификации активов. Рынок брокерских услуг и в Эмиратах, и в Казахстане только развивается, так что мы видим выход на эти рынки перспективным решением».

Спрос, например, на офисную недвижимость, по его словам, в других странах формируют как релоцировавшиеся команды, так и местные игроки, и компании из европейских стран, выходящие на эти рынки. В Дубае же высок спрос и на жилую недвижимость, в том числе, со стороны российских инвесторов, которые преследуют цель припарковать инвестиции или планируют переезд, и покупают апарты для собственного проживания.

Об интересе со стороны российских игроков к Дубаю и Турции и открытии

полноценного офиса в Дубае – компании PARUS Real Estate (входит в NF Group) – говорит и Алексей Новиков. «К нам поступили заказы от наших русских клиентов-девелоперов на работу в Турции, Израиле, Дубае, Хорватии, – перечисляет Николай Казанский. – Нашими же силами, найдя местных партнеров, реализуем проекты в этих странах». Дмитрий Бурлов, в свою очередь, верит в потенциал стран СНГ, отмечая постоянное увеличение спроса на профессиональные консалтинговые услуги – его компания работает там уже много лет.

Оперативные данные

Сейчас работает фраза – it's never right strategy, никогда нет единственной правильной стратегии, убежден Николай Казанский. «В конце 2021 года, когда мы формировали планы на этот год, у меня было ощущение, что 2022-й станет фантастическим и по количеству сделок, и по объему выручки, – вспоминает Борис Мошенский. – У нас были наработки, и я действительно думал, что этот год станет лучшим за всю историю нашей компании. Потому что вся экономика и рынок недвижимости начинали выходить из анабиозного состояния пандемии. Не все срослось, часть сделок развалилась. Любые события, типа пандемии, СВО, мобилизации ставят бизнес на паузу. Следом тормозятся и все процессы с недвижимостью. В той изоляции, в которой мы оказались, существовать можно, и даже, отчасти, можно и развиваться. Возможно, 2023-й будет тяжелым, нужен какой-то период без катаклизмов, тогда люди начнут задумываться о перспективе, хотя бы на короткое время вперед. Как только бизнес сможет думать о завтрашнем дне, тогда начнется движение. Это может быть в любом сегменте: офисе, ретейле, складах, производстве. Другое дело, что вряд ли мы увидим закладку новых проектов в следующем году. Глава ЦБ говорила, что основной негатив в экономике мы увидим в III и IV кварталах, и она не ошиблась. А недвижимость – как зеркало. Если не будет нового шторма, то, возможно, уже в 2024-м увидим тренд на восстановление». cRe

Пункт управления

Текст: Алина Арсенина
Фото: Архив CRE

Вызовы 2022-го управляющие компании приняли первыми и отвечали на них в режиме 24/7. Самый массовый в истории мировых рынков уход иностранных компаний, беспрецедентное санкционное давление, лавинообразный рост себестоимости услуг при снижающейся цене контрактов и возросшей конкуренции, дефицит расходных материалов, техники, ПО и кадров, продолжающееся агрессивное «обеление» отрасли, усиление налогового давления, тендерные битвы – будни PM- и FM-менеджмента в уходящем году.

Начало специальной военной операции, введение санкций против РФ, уход с рынка десятков зарубежных компаний, нарушение логистических цепочек, смена поставщиков, рост стоимости оборудования, запасных частей, расходных материалов и увеличение сроков их поставок, рост стоимости труда персонала влияли на рынок УК весь год, резюмирует **Анна Никандрова, партнер Nikoliers.**

Более глобальные факторы – общее замедление роста ВВП во всех странах, отголоски пандемии, нарушения логистики, добавляет **Андрей Кротков, генеральный директор, совладелец управляющей компании Zeppelin.** По его словам, СВО подчеркнула слабость глобальных систем и важность технологического суверенитета как для стран в целом, так и для отдельных компаний и технологий.

Длящийся эффект

Последствия COVID-19 продолжают сказываться на сегменте управления недвижимостью: рост складов из-за активизации онлайн-продаж и желания

сократить цепочки поставок и запасать больше продукции, изменение формата работы. Хотя УК не может полностью уйти в онлайн, но гибридный режим (особенно для менеджмента) показал весьма продуктивные результаты, и полностью в офис не вернулась ни одна компания, отмечает г-н Кротков. На этом фоне продолжалось развитие IT-решений не только для профессиональной деятельности, но и для автоматизации задач менеджмента. «Появилось понимание, что IT с нами навсегда, и необходимо выстроить стратегию развития этого направления, которая должна основываться на стратегии бизнеса, – поясняет эксперт. – И, конечно, влияли и продолжают влиять последствия СВО, санкций и мобилизации. Проведя ребрендинги, ряд международных компаний передали бизнес в руки локального менеджмента, что снизило уровень качества услуг. Профиль заказчиков меняется с западных на российские, а приоритетными арендаторами становятся государственные корпорации и их подрядчики – крупный корпоративный бизнес. Кроме того, снизилась платежеспособность заказчиков в целом, а отдельные договоры прекращались. Начались и усилились проблемы с вендорами оборудования, особенно по сложным комплексным решениям: автоматизации, диспетчеризации, противопожарной автоматике, сложным механическим системам. Ну и проблемы с кадрами: из-за низкого уровня персонала на рынке необходимо удерживать и обучать уже имеющихся работников».

Стоп, машина

Ближе к концу 2021-го международный и российский рынки коммерческой недвижимости показали признаки восстановления после пандемии 2020 года, однако международные санкции 2022 года стали новым вызовом для российского рынка размышляет **Акоп Сейсян, исполнительный директор RealJet.** Увеличение вакансии, снижение маржинальности управляющих компаний из-за ухода с рынка зарубежных игроков стали причиной заморозки, а затем и снижения ставок аренды в складском, офисном и торговом сегментах. Эти тенденции сказались и на рынке управления, стабилизируя спрос на услуги УК и заставляя оптимизировать расходы и бизнес-процессы.

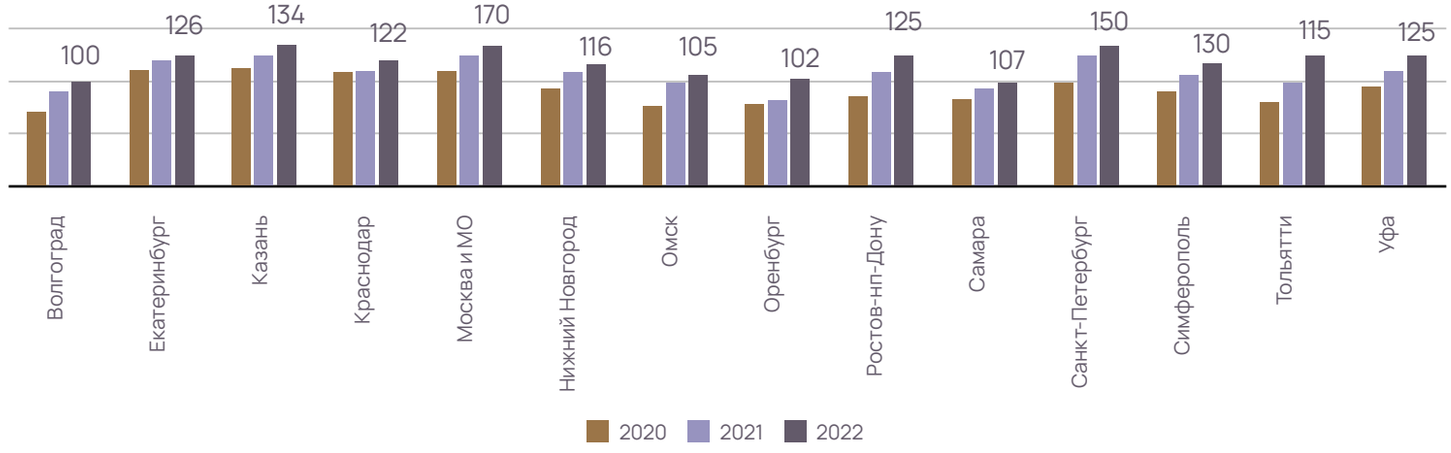
В итоге сегмент стал полигоном для разработки новых подходов к управлению объектами, поиска новых решений как в области технической эксплуатации (плановый ремонт и замена оборудования компаний-производителей, покинувших российский рынок из-за санкций), так и в области управления арендными отношениями.

Анна Никандрова
Nikoliers

Андрей Кротков
Zeppelin

Акоп Сейсян
RealJet

Динамика заработных плат по регионам, руб./час



Источник: ЕМИСС, АКФО

Сравнительный анализ закупочных цен в клининге (расходные материалы, химия, инвентарь и оборудование)

Наименование ТМЦ	Стоимость за 1 ед. 01.01.2020, руб. с НДС	Стоимость за 1 ед. 01.01.2022, руб. с НДС	Изменение в % за период с 01.01.2020 по 01.01.2022
Средство для мытья полов «Прогресс» (5 л)	26,6	32,4	21,8
П/э мешок (пвд, 120 л)	3,3	4,2	27,3
МОП (40 см, микрофибра)	114,8	136,9	19,3
Полотно вафельное	13,4	25,0	86,6
Мыло хозяйственное	12,4	16,6	33,9
Перчатки х/б с ПВХ (10 класс)	9,2	12,2	32,6
Перчатки латексные	19,5	27,6	41,5
Трактор МТЗ 82.2	1 180 000,0	1 605 000,0	36,0
Мини-погрузчик Bobcat S530	2 350 000,0	3 901 000,0	66,0

Источник: АКФО

Наталья Якименко
Lynks Property Management

Переломным моментом в 2022 году, безусловно, стал февраль, когда значительно изменился мировой экономический фон: беспрецедентные санкции США и Евросоюза в отношении России, резкий рост цен на сырье, глобальные сбои в финансовых и деловых схемах, а также общее ухудшение настроений на рынках из-за повышенных геополитических рисков, соглашается **Наталья Якименко, генеральный директор Lynks Property Management.**

В итоге были полностью опровергнуты любые прогнозы, которые делались ранее, в конце 2021 года. В I квартале все остановилось: и сделки, и ставки, и переговоры: невозможно вести бизнес, когда доллар подскакивает до 120 рублей. «Меры Центрального Банка по поддержанию деловой активности и снижению негативного влияния санкционного режима на экономику несколько облегчили ситуацию, первый шок отступил, и бизнес постепенно начал адаптироваться к меняющимся условиям рынка, – вспоминает эксперт. – Хотя рынок недвижимости в моменте отреагировал на вышеупомянутые события падением спроса и заморозкой ставок, он очень инертный, и полноценные выводы о том, к каким последствиям приведут февральские события, можно будет сделать не раньше, чем в начале 2023 года».

Борис Мезенцев
MD Facility Management

Акцентируйте внимание

Однако сильнее всего на коммерческий сектор повлиял все-таки уход иностранных бизнесов, считает Наталья Якименко. В общей сложности более 180 компаний ограничили деятельность в России. Рынок покинули игроки, представлявшие самые разные уровни цепочки создания и управления недвижимостью, перечисляет **Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management.** Это и инвестиционные компании, и собственники объектов, и управляющие компании (PM и FM), и официальные поставщики запчастей и расходных материалов. Отдельным «парадом планет» стал самый масштабный в новейшей истории рынков уход арендаторов из ТРЦ и БЦ, что спровоцировало падение доходов всех участников рынка. Активность

бизнеса весь год ограничивало колебание ставки рефинансирования и, как следствие, ставки кредитования. «Оптимистичные прогнозы, предрекавшие успех для рынка коммерческой недвижимости, столкнулись с реальностью событий начала 2022 года, – поддерживает **Дмитрий Свешников, управляющий директор O1 Standard.** – Постепенное снижение доли иностранных арендаторов на рынке офисной невидимости, начавшееся в 2014 году, балансировалось спросом со стороны крупных и средних российских компаний. Но сегодня нестабильная экономическая ситуация и быстро освобождающиеся от крупных иностранных арендаторов площади не дают уверенности собственникам объектов для реализации ранее планируемых бюджетов. Таким образом, кризисные явления коснулись офисной недвижимости в России и по цепочке добрались до сегмента управляющих компаний. Собственники, прогнозируя увеличение вакансии, заблаговременно готовят подушку безопасности, снижают расходы на содержание объектов и, в том числе, экономят на услугах УК. Здесь можно с уверенностью сказать, что наметившийся тренд на оптимизацию затрат в начале 2022 года полностью подтвердился. Но при этом стоит отметить, что и сами управляющие компании провели большую работу по оптимизации и адаптации технологий и механизмов работы к новым реалиям».

Дмитрий Свешников
O1 Standard

Адаптация и заполнение освободившихся ниш, компенсация потерь – основное, чем занимались многие УК в этом году, соглашается **Ольга Летютина, генеральный директор УК «Столица Менеджмент».** «Наименее пострадавшие УК активизировались, предлагая себя на рынке как панацею от всеобщего падения и перспективы банкротства, – добавляет она. – И небезосновательно: до сих пор находятся “лихие” девелоперы, которые даже в сегодняшних реалиях

Ольга Летютина
УК «Столица Менеджмент»

Кстати

В последние четыре года ФНС России реализует проект «обеления» отрасли клининга с целью сделать этот рынок цивилизованным и основанным на принципах добросовестной конкуренции. Этот процесс еще не завершен, но его основные инструменты, такие как Информационный ресурс фасилити-операторов, а также калькуляция стоимости услуг и конструкция налоговой оговорки, все активнее внедряются в рынок.

В настоящее время в Инфоресурсе зарегистрировано более 900 подрядчиков и более 140 заказчиков клининговых услуг.

продолжают открывать полупустые объекты с призрачными перспективами в надежде на чудо. Управляющие компании же начали еще более внимательно относиться к выбору арендатора, больше времени уделять анализу работы магазина в долгосрочной перспективе в синергии с тенант-миксом ТЦ. Сегодня нет места экспериментам, и для успешной коммерческой деятельности нужны проверенные операторы».

Евгения Власова
Sawatzky

2022-й стал также годом «нового маркетинга», когда УК вынуждены были искать новые подходы для привлечения посетителей в торговые центры на фоне снижающихся посещаемости, спроса на развлечения и дорогие товары, считает Акоп Сейсян. «Старые маркетинговые механизмы сегодня уже не работают, и управляющим компаниям приходится идти навстречу покупателям: так, мы начали внедрять доставку товаров из торговых центров, управлением которых мы занимаемся, – рассказывает он. – В итоге же глобальное преимущество получили управляющие компании, передовые в области разработки и внедрения российского ПО, поиска качественного оборудования на тех рынках, которые еще открыты для России, и оптимизировавшие бизнес-процессы».

Сейчас основная задача управляющих компаний — использовать как можно более безопасные решения для заказчиков, учитывая как максимально короткий, так и длительный горизонты планирования, констатирует **Евгения Власова, управляющий директор Sawatzky**. «Сегодня много говорят о том, как изменился портрет арендатора, – размышляет она. – Но стоит отметить и изменение портрета собственника, девелопера — основного заказчика наших услуг. Аналитики подчеркивают: при равных условиях у потенциального арендатора вырос запрос на качественные площади со всеми услугами, сервисами и инфраструктурой. Таким образом, на первое место выходят предлагаемый девелоперами продукт и его неотъемлемая часть — профессиональная управляющая компания (property and facility management). Заказчики все более аккуратно подходят к вопросам экономии и внимательнее относятся к выбору профессиональных команд».

Пилите, Шура

Анна Никандрова подводит итог: в торговой недвижимости в этом году главными трендами стали уход /приостановка деятельности международных операторов в ретейле, снижение покупательской активности.

В офисной и складской – также определяющими стали уход с рынка ряда международных компаний и последовавший рост вакансии по сравнению с началом 2021 года. В сегменте офисной недвижимости – с 7,6% в начале 2021 года до 8,1%; в складской – с 1,1 до 2,7%; с учетом субаренды вакансия составляет 8,7% и 4% на конец III квартала 2022 года соответственно.

В управлении гостиничной недвижимостью – уход с рынка ряда международных УК и сокращение клиентов в связи с ситуацией последних месяцев. Пока об уходе или приостановке инвестиционной деятельности объявили Hilton Worldwide, InterContinental Hotels Group, Marriott International, Hyatt Hotels Corporation,

Best Western и Sokos Hotels. На российском рынке было представлено 98 гостиниц этих брендов. В большинстве случаев на смену международному оператору приходили бренды или управляющие компании, не относящиеся к сетевым проектам. При уходе оператора уходит и иностранный менеджмент (УК), однако актив отеля полностью отдается собственнику. Полномочия УК полностью переходят к отечественному менеджменту, который ранее был на гостиничном объекте, поясняет Анна Никандрова. Сейчас на гостиничном рынке России представлены 33 российские и 21 международная УК.

На эксплуатацию всех сегментов значительное влияние также оказали уход с рынка международных профильных сервисных компаний, повышение стоимости эксплуатационных бюджетов в части работ, материалов, фонда оплаты труда, перечисляет г-жа Никандрова.

«Основную сложность, например, для PM представляла не только приостановка деятельности/уход международных компаний, но и наступившая пауза по новым сделкам, находившимся в активной стадии, – дополняет **Дмитрий Атопшев, партнер, управляющий директор компании NF PM (ex. Knight Frank PM).** – Пришлось уделить больше внимания работе с дебиторской задолженностью и индивидуальному подходу к каждому “встревоженному” арендатору. В большей степени активными рынками остаются складская и индустриальная недвижимость, но это, конечно, далеко не уровень прошлого года. Связано это с развитием импортозамещения, внутреннего производства. В торговой недвижимости же, на удивление, наблюдается достаточно активный “распил” топовых площадей уходящих международных брендов. Порой вокруг них разворачивается серьезная борьба среди желающих. Но это все же – замещение уходящих, а не новое предложение».

Сегментарное фрагментирование

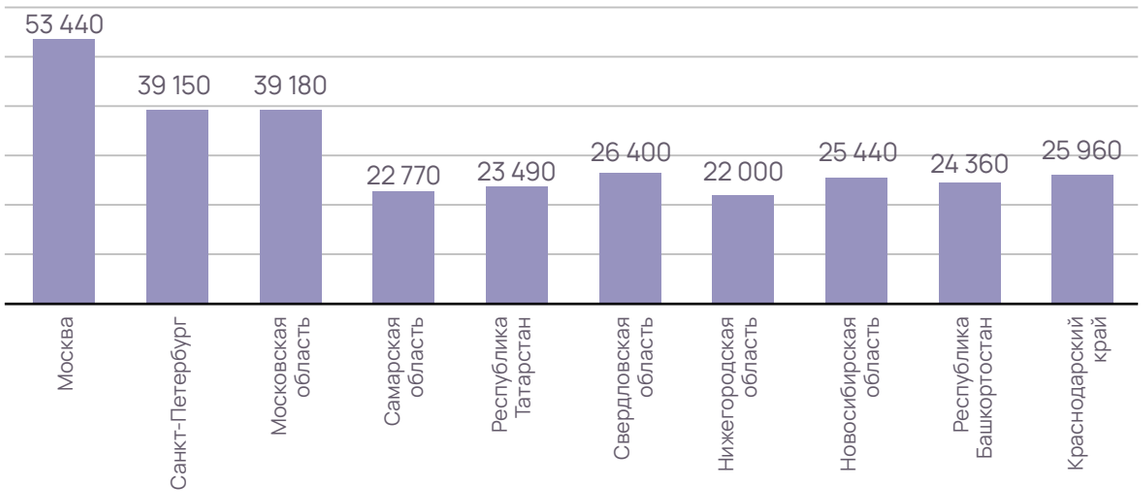
В свою очередь, в условиях существенного роста вакансии в бизнес-центрах классов А и В, а также субаренды освобождается большое количество качественных площадей, на которые могут претендовать компании, ранее занимавшие менее качественные площади, особенно учитывая ожидания по снижению ставки на фоне растущего предложения, делится **Константин Пыресев, генеральный директор RD Management.** «Еще пандемия подстегнула серьезные изменения на рынке торговой и офисной недвижимости, которые выразились в массовом переходе на “удаленку”, – указывает **Виктор Козин, вице-президент, управляющий партнер Becar Asset Management.** – СВО усилила этот тренд. Офисы качнуло в сторону предоставления кастомизированных сервисов, все больше на рынке становится продуктов built-to-suit. Теперь офис – это не просто классический продукт с кабинетной системой, теперь это некая комьюнити-зона, причем все чаще стали появляться запросы на офисы с определенными сервисными функциями. Это накладывает отпечаток на управляющие компании, которые корректируют продуктовую линейку, а на рынке становятся нормой предложения аренды с дополнительными сервисами».

Дмитрий Атопшев
NF PM (ex. Knight Frank PM)

Константин Пыресев
RD Management

Виктор Козин
Becar Asset Management

Среднеотраслевые зарплаты в регионах с наибольшим количеством зарегистрированных предприятий по коду ОКВЭД2 81.2



Источник: Росстат

Мария Кочйигит
NHOOD Россия

Схожая ситуация с ретейлом, считает эксперт: форматы и «якоря» для трафика начали меняться еще в пандемию, а после СВО многие ТЦ стали просто закрываться из-за пустующих площадей и отсутствия спроса со стороны арендаторов. В этом году количество выставленных на продажу региональных торговых центров в разы превысило показатели предыдущих лет, сообщает г-н Козин.

Растут запросы и на трансформацию отдельных арендных торговых зон. Для поддержки доходов собственника управляющие компании либо точечно «наводят марафет», либо коренным образом меняют концепции. Например, пространства, которые занимали продуктовые ретейлеры, теперь заполняют арендаторами спортивного уклона: фитнес-центры, детские спортивные центры или бассейны для детей; кто-то «раскачивает» детские развлекательные центры. И те, кто сможет заменить ушедших арендаторов, будет выбирать уже из самых удачных для себя локаций, резюмирует Константин Пыресев.

Человек ищет, где лучше

По словам **Марии Кочйигит, генерального директора NHOOD Россия,** высочайшая турбулентность в политической и экономической сферах, а также санкционное давление уже сейчас привели к существенным изменениям в управлении объектами. «Несмотря на то что ряд российских и турецких ретейлеров готовы развиваться и занимать помещения большего формата, говорить о том, что такую вакансию удастся закрыть, еще рано, – соглашается она с коллегами. – Эксплуатация же и техническое обслуживание зданий столкнулись с комплексной проблемой. С одной стороны, это уход с рынка ведущих производителей инженерного оборудования, перебои с поставками комплектующих и расходных материалов, с другой – проблемы с персоналом. В начале года из-за низкого курса рубля и прекращения работы международных платежных систем серьезные проблемы испытывали службы клининга, поскольку

сотрудники из центральной Азии стали массово возвращаться домой. После начала частичной мобилизации возникли проблемы с инженерно-техническим составом служб эксплуатации, а также с сотрудниками ЧОП».

Самый сильный удар пришелся на торговые центры – в кризис покупатели более рационально подходят к шопингу и тратят меньше, плюс выросла вакансия, соглашается Наталья Якименко. Хотя бренды запустили финальные распродажи, и точечно некоторые ТЦ даже наблюдали рост посетителей этой осенью (клиенты в ожидании дефицита тратили больше, чем планировали), но в целом на рынке отмечается спад посещаемости от 7 до 10%, в зависимости от месяца и объекта.

При этом весной был отмечен неожиданный всплеск спроса на рынке стрит-ретейла: новую локацию на пешеходных улицах стали рассматривать даже те бренды, которые исторически открывали магазины только в торговых центрах. «Заявки поступали и от непрофильных игроков, таким образом, интересанты пытались сохранить свои деньги, – поясняет г-жа Якименко. – Большое число заявок подтолкнуло к выделению, например, нами нового специализированного направления по брокериджу помещений стрит-ретейла».

Резать, не дожидаясь

После проседания рынка в 2020 году большинству игроков все-таки удалось обосновать необходимость повышения стоимости в конце 2021-го и начале 2022-го, вспоминает Андрей Кротков. Однако в феврале часть заказчиков пересмотрели ранее принятые решения по индексации в сторону оптимизации. Но сильного провала снова же не произошло, поскольку со II квартала 2022 года наблюдался рост эксплуатационных расходов в части повышения стоимости человеческих и материальных ресурсов. Это позволило УК обосновывать невозможность значительной оптимизации, более того – заявлять о необходимости повышения стоимости услуг. В итоге в зависимости от сегмента ставки выросли до 20–30%.

«Но на рынке наблюдается общая нервозность, в сложившейся ситуации люди стараются принимать меньше решений, откладывая часть из них, – вздыхает **Алексей Борисюк, управляющий директор FM, Becar Asset Management. –** И одним из главных трендов остается как раз экономия затрат. Также важной тенденцией стало, как ни странно, энергосбережение, проявляющееся в оптимизации за счет установки современных “умных систем”. Это очень неплохо, потому что этот рынок начал расти быстрее за счет того, что постоянно происходит поиск новых игроков, среди которых появляются и наши, российские, все сейчас смотрят в этом направлении».

Алексей Борисюк
FM, Becar Asset Management

Однако со ставками и экономией все по-прежнему «очень индивидуально», каких-то единых ставок не существует, а заказчики зачастую видят техзадание и стоимость услуг по-своему. Говорить о каком-то фиксированном прейскуранте вообще нельзя. «Иногда получается так, что заказчик отказывает подрядчику, предлагающему бюджет заметно ниже, чем у конкурентов, – добавляет г-н Борисюк. – И несмотря на то, что компания готова обосновать затраты, заказчик выберет более дорогую. Впрочем, несмотря на негативный год, заметная часть наших клиентов согласились с 1 января 2023 года индексировать контракты на 5–15%».

В части ценообразования рынок более-менее стабилизировался, но сложности с наличием оборудования и запасных частей сохранились из-за трудностей с поставками, соглашается Дмитрий Атопшев. «Больше всего мы почувствовали уход с рынка поставщиков комплектующих и запчастей западных производителей оборудования, –

Анализ 600 крупнейших компаний-заказчиков клининговых услуг

№ п/п	Сегмент	Кол-во заказчиков, шт.	~Убираемая площадь, млн кв. м	Количество чел., тыс.
1	Сетевые компании	188	79,2	103
2	Коммерческая недвижимость	237	117	66
3	Промышленные предприятия	168	79,4	28
4	Бюджетные организации	39	50,5	35
	Итого	**632**	**325,1**	**232**

Источник: АКФО

Константин Клименко
«СИТИ»

отмечает **Константин Клименко, генеральный директор управляющей компании «СИТИ».** – Изменились логистика и процессы закупок, мы перестроили структуру. Сейчас ключевые тренды – в оптимизации и автоматизации процессов, внедрении новых технологий и автоматизированных систем управления. Большую часть нашей себестоимости составляет ФОТ сотрудников, мы вынуждены поднимать зарплаты, чтобы сохранять их покупательскую способность, что неизбежно приводит к индексации ставок. Наша задача была удержать индексацию в 2022 году, с чем мы справились, повысив эффективность процессов с помощью принципов бережливого производства и стандартизации операций». Но к концу 2022 года все игроки будут подписывать бюджеты на следующий год, и, вероятно, повсеместно в этих бюджетах будет отражаться рост стоимости. Насколько – зависит от умения конкретной УК адаптироваться к рынку, считает Анна Никандрова.

Наталья Афанасова
CORE.XP

Самым сложным сегментом с точки зрения доходности остаются торговые проекты, констатирует **Наталья Афанасова, директор по управлению эксплуатацией объектов недвижимости CORE.XP.** Часть проектов перешла в руки собственных структур, а самые крупные моллы, находящиеся в управлении иностранных компаний, заморозили любое развитие, что не может не сказываться в худшую сторону на FM-операторах. Даже сетевые районные объекты выбрали путь жесточайшей экономии, когда фонд оплаты труда персонала не укладывается в текущий OPEX, добавляет она. С другой стороны, игроки, которые сосредоточили в себе обе функции, FM и PM, способны предоставить клиенту наиболее эффективную экономику. «Основной новый спрос – на консалтинговые услуги в рамках проектирования крупных проектов недвижимости: многофункциональные комплексы, жилые проекты и комплексы апартаментов, – перечисляет эксперт. – Еще на этапе концепции или разработки проектной документации профессиональные операторы смотрят на проект с точки зрения последующей эксплуатации. Именно этим мы отличаемся от технадзора клиента. Повысить будущую капитализацию объекта, длительно сохранить презентабельный вид объекта, улучшить имидж объекта за счет качественного сервиса в будущем, повысить эффективность сервиса по эксплуатации возможно именно на ранних этапах».

Дооптимизировались

Любой кризис подталкивает к оптимизации, но самая сильная уже случилась в период пандемии, уверена Наталья Якименко. Сейчас ситуация не столь тяжелая, поэтому слепо резать бюджеты УК в ущерб качеству никто не хочет. По ее словам, большинство собственников понимают, что это приведет к дополнительному оттоку покупателей. Кроме того, сейчас перед УК действительно стоят новые сложные задачи – поиск альтернативных арендаторов, восстановление предложения и привлекательности ТЦ. Многим объектам предстоит полностью пересмотреть концепцию, и общая ситуация на рынке вообще способствует, скорее, увеличению стоимости услуг. «Пожалуй, наиболее важный тренд, который мы отметили в этом году в части PM-услуг, – это готовность клиентов платить больше за реальные результаты по повышению доходности объекта, – соглашается Дмитрий Атопшев. – Ценность коммерческого управления, привязанного к конкретному результату в условиях рынка, становится особенно значимой».

Однако глобальный тренд на оптимизацию «костов» на рынке с начала пандемии не стал менее актуальным, парирует Виктор Козин: эпопея с поиском возможностей, где бы подрезать, где бы снизить затраты, продолжается, поэтому чаще всего собственники начинают с самых простых вещей – с клининга и эксплуатации. «Эксплуатационщики» и клинеры вынуждены выходить на предложение по индексации своих услуг, собственники предлагают посмотреть, как снизить затраты, – делится эксперт. – Чаще всего те, кто не готов договариваться, теряют объемы. Выживают только гибкие. Участвуя в конкурсах, мы видим, что старые компании, которые долго работали на объекте, но оказались недостаточно гибкими, вынуждены уходить. Те же, кто более гибок, остаются работать дальше, но уже с трансформацией SLA. Они находят компромиссы, меняют условия работы и финансовые условия такого сотрудничества».

Домашняя работа

Как и в любой кризис, на рынке УК растет доля inhouse-компаний, констатирует Алексей Борисюк. «Традиционно все стремятся перейти на свой штат, жертвуя при этом качеством, – поясняет эксперт. – Рынок FM сжался, поскольку многие отложили свои тендеры. В частности, это касается объектов, где сменились собственники, и новые решили, как говорится, не менять коней на переправе. Таким образом, можно констатировать, что спрос на услуги FM в этом году уменьшился, а предложение осталось на том же уровне».

В результате ухода иностранных компаний и возвращения части заказчиков к идее инхаус-управления в очередной раз выросла конкуренция, соглашается Андрей Кротков. «Об уходах с рынка игроков пока речи не идет, можно лишь отметить формальный уход международных компаний с передачей локального бизнеса в управление выделенным в самостоятельные российским дочерним структурам, – рассказывает он. – Девелоперы передают проекты собственным или партнерским УК, поэтому их количество приблизительно равно количеству самих девелоперов. Но, несмотря на это, ранее созданные подобные структуры часто обращаются с запросом на аутсорсинг. Хотя многие банковские структуры заявили о намерении создать собственные подразделения по управлению и даже создали их, ожидать от них эффективной работы, а тем более заметного влияния на

Кстати

Промежуточные результаты проекта «обеления» отрасли

- Среднеотраслевая налоговая нагрузка по РСВ и НДС сегодня составляет 15% против 3% на старте проекта.

- Формирование отрасли на институциональном уровне (произошла консолидация отрасли, сформированы отраслевые объединения, налажен диалог с государством).

- Крупные заказчики осведомлены о рисках сотрудничества с неблагонадежными подрядчиками и начинают проявлять должную налоговую осмотрительность при выборе поставщиков фасилити-услуг.

рынок, можно еще неопределенное время, убеждена Анна Никандрова. Рынок FM-услуг, например, очень конкурентный и низкомаржинальный, напоминает Дмитрий Атопшев. «В том числе поэтому мы все чаще наблюдаем ситуацию, когда девелоперы, ранее предпочитающие инхаус-модель в управлении, отдают эту функцию на внешний рынок, – добавляет он. – Все наши последние контракты являются тому подтверждением. И это касается как владельцев крупных объектов, так и небольших. Порядок ценообразования услуги понятный и прозрачный, поэтому собственникам порой просто не имеет смысла оттягивать свои ресурсы на это направление». «2022 год для собственных структур может стать началом необратимых последствий ухудшения качества, – полагает Наталья Афанасова. – Уход иностранных компаний с рынка коммерческой недвижимости будет прямым образом связан с оптимизацией затрат на эксплуатацию объектов. Как и полагается, ставка аренды будет нивелироваться за счет падения объема затрат на OPEX, а поддержание низкого уровня операционных расходов может происходить за счет сокращения штата и шеринга персонала на несколько объектов сразу».

Вышли на тендер

Портфель управляющих компаний может пополняться двумя способами, напоминает Анна Никандрова: за счет новых введенных в эксплуатацию проектов, за счет замены действующей УК готовых проектов. В этом году мы наблюдаем минимальные объемы ввода торговой и офисной недвижимости, поэтому УК фактически не расширили свой портфель новыми проектами. Так, в Москве на конец 2022 года совокупный объем ввода новых офисов ожидается на уровне 317 тыс. кв. м вместо изначально запланированных 800 тыс. кв. м. Ввод качественных торговых площадей в Москве за 2022 год ожидается на уровне 117 794 кв. м (GLA) и будет минимальным значением за последние 10 лет.

В сегменте складской недвижимости в Московском регионе совокупный объем ввода ожидается на уровне 1 873 тыс. кв. м, что станет рекордным значением за всю историю рынка. Однако поскольку большая часть проектов реализована по схеме built-to-suit, они традиционно не переходят под управление внешних УК. «Что касается замены УК на работающих проектах, то последние несколько сложных лет собственники были настолько вовлечены в решение операционных проблем, что, несмотря на проводимые тендеры, не готовы без каких-либо критических оснований менять УК, – сообщает г-жа Никандрова. – Смена УК – это огромный стресс и трудоемкий процесс, который требует огромных ресурсов и вовлечения. В этом году было много запросов на аудиты текущих УК, на консалтинг в сфере управления, однако мы считаем, что реальных кейсов смены УК будет мало. В части эксплуатации недвижимости тендеры

традиционно проводятся в конце года, и их результат мы увидим в следующем году. Думаю, что основная часть проектов останется со своими УК».

Большинство девелоперов всегда шли по инхаус-пути в управлении, констатирует Дмитрий Атопшев. В итоге на рынке существуют примеры опытных и профессиональных команд с качественным управлением собственными объектами. И они находятся в более комфортных условиях относительно независимых УК. Однако отсутствие внешней конкуренции может привести к принятию неэффективных решений и завышенным расходам. «Когда рынок активно развивается, то девелоперов это не беспокоит, – они задумываются обычно в сложных ситуациях, – поясняет г-н Атопшев. – По нашему опыту, клиенты к нам чаще обращаются именно в кризисные периоды, когда они уже готовы отказаться от прежней схемы управления. Это нормальный процесс, к такому решению нужно прийти. Именно поэтому наибольшее количество запросов на PM-услуги мы видим в турбулентные времена: когда на рынке шторм, это беспокоит непрофильных владельцев коммерческих объектов, заинтересованных в стабильной доходности. Им важна оперативная поддержка не только по поиску надежных клиентов, но и по их сопровождению. Кроме того, некоторые собственники не живут в России либо бывают здесь все реже и готовы рассматривать передачу своих объектов в управление профессиональным и опытным УК».

Еще один тренд-2022 – усиление рыночной дифференциации. Разрыв между успешными проектами и устаревающими продолжит увеличиваться, говорит Наталья Якименко. Это коснется буквально каждого сегмента коммерческой недвижимости. Качественные проекты в хорошей локации будут оттягивать на себя основной спрос. Стремление увеличить целевую аудиторию и максимально удовлетворить ее потребности в условиях меняющегося рынка приведет к тому, что многим проектам придется пересмотреть текущие концепции, обновить их и, возможно, сделать полную реконцепцию. «Даже без учета ситуации в стране и в мире так называемый принцип “цикл успешности объекта”, применимый сегодня в девелопменте, приводит к необходимости обновления объекта каждые 5–7 лет, – поясняет г-жа Якименко. – Мы с прошлого года ощущаем рост интереса к реконцепции, так как фиксируем увеличение количества обращений в компанию по услуге профессионального аудита».

Сегмент проектов на стадии строительства сейчас в сложной ситуации, считает Евгения Власова. Спрос на коммерческие помещения упал, инструменты параллельного импорта не до конца разработаны. «По сложившейся ранее практике инженерное оборудование для здания, например, закупалось по рекомендованным нами вендерным листам, предложенным еще на стадии экспертизы проектной документации, – добавляет эксперт. – Мы прогнозируем, что через некоторое время здания будут оснащены узлами производителей, по которым не будет статистики работы и опыта эксплуатации всеми участниками рынка. Эту задачу мы будем решать завтра, хотя готовимся уже сегодня».

А ты такой голодный

Одной из основных проблем для рынка остается борьба с кадровым голодом. По словам Натальи Афанасовой, компании столкнулись с точечным отсутствием ключевых сотрудников объектов: управляющие, старшие и ведущие инженеры, технические специалисты, операторы внутренней и внешней уборки и т.д. Рынок недвижимости, очевидно, проходит очередной этап трансформации, а FM-сегмент находится на пути принятия новых условий и вызовов. «CORE.XP в этой ситуации приняло решение об усилении направления мобильного сервиса для организации услуг комплексной эксплуатации небольших объектов, – рассказывает Наталья Афанасова. При этом важен дополнительный фокус на решение задачи и более крупных объектов в рамках временного отсутствия персонала. Радует, что рынок недвижимости уделяет внимание “запасным путям” решения предполагаемых трудностей. Мы пережили уже удивительные

Основные тренды рынка УК в 2022-м году

- Выход из международных УК их российских сегментов в самостоятельные компании и продажа или передача российских площадок международных компаний российскому бизнесу. В этой связи пересматриваются контракты, заключение которых ранее было продиктовано международными организациями.

  Уход десятков других иностранных игроков (в формате полного закрытия бизнеса либо его продажи).
- Ротация арендаторов ТРЦ на арендаторов более низкой ценовой категории, а также содействие в поиске субарендаторов.
- Отказ заказчиков от проведения тендеров (которые привели бы к резкому росту стоимости услуг) и достижение договоренностей с текущими подрядчиками о приемлемом уровне индексации стоимости.
- Ужесточение конкуренции. Управляющим компаниям приходится демпинговать для расширения портфеля объектов.
- Снижение маржинальности обслуживания объектов из-за желания собственников оптимизировать расходы, с одной стороны, и рост стоимости услуг подрядных организаций, с другой стороны. УК, по словам игроков, оказались в тисках: с одной стороны, давят подрядчики и собственники, с другой – арендаторы, которые просят дисконт по арендной плате.
- Продолжающееся агрессивное «обеление» рынка FM-услуг.
- Кадровый голод. Компании делают акцент на ключевой команде и внутренней экспертизе, удержании имеющегося персонала и привлечении нового квалифицированного.
- Развитие выездных сервисов.
- Гибкость в решении задач, связанных с обслуживанием и ремонтом оборудования, оставшегося без технической поддержки поставщиков. УК стараются оперативно находить запасные части для смонтированного оборудования и модернизации инженерных систем в рамках альтернативных решений.
- Импортозамещение по всем направлениям: оборудование, программное обеспечение, запасные части.
- Повышение клиентоориентированности и понимание проблем заказчика для удержания текущих клиентов, пролонгации договоров.
- Масштабная цифровизация.
- Сокращение горизонта планирования заказчика, постоянный пересмотр условий и объемов оказания услуг.
- Возврат к инхаус-модели у девелоперов.
- Рост запросов на коммерческое управление объектами недвижимости на фоне сложной ситуации на рынке и отъезда части собственников за рубеж.
- Рост объема DD (коммерческий, юридический, технический) в целях покупки-продажи объектов недвижимости.
- Увеличение стоимости и периода поставок оборудования, запчастей и материалов. Поиск других поставщиков из «дружественных» стран, переход на аналоги, где это возможно.
- Усиление партнерских отношений с клиентами.
- Корректировка маркетинговой стратегии и политики, учитывая насыщенное информационное поле и усталость клиентов от негативного фона. Поиск новых каналов коммуникации и баланса в событийном маркетинге.
- Уменьшение важности фактора международности при участии в тендерах и переориентация на собственные профессиональные заслуги и опыт команд.
- Сосредоточение усилий УК не на расширении портфеля, а на сохранении текущих проектов и решении огромного количества срочных операционных проблем.
- Трансформация значимости CX-функции в отрасли управления коммерческой недвижимостью в конкретные кадровые решения. Важность клиентского опыта выросла в разы, и сейчас все больше компаний формируют специальные команды для работы над этой сферой.
- Рост затрат на управление, которые связаны с различными факторами (уход с рынка международных сервисных компаний, нарушение сложившихся связей в эксплуатации недвижимости, рост стоимости оборудования, запасных частей, расходных материалов, увеличение затрат на фонд оплаты труда), а также сокращение маркетинговых бюджетов в целях удержания расходов на запланированном уровне.

Источник: эксперты CRE

метаморфозы и успели подстроиться под молниеносные изменения. Разработка дополнительных регламентов для сотрудников в новых реалиях, более плотное взаимодействие с городскими службами позволяют подготовиться к изменениям более тщательно».

В сентябре остро встал вопрос с работоспособностью технических служб, вспоминает Мария Кочйигит. «С октября прошлого года мы внедряли собственную службу Facility management для объектов нашего клиента Ceetrus, однако приняли решение приостановить дальнейшее развитие проекта до прояснения ситуации с мобилизацией, – добавляет она. – Практически все международные управляющие компании, оперировавшие на российском рынке, разорвали юридические отношения с иностранными центральными офисами и переименовались. Более того, таким компаниям пришлось также оперативно менять используемые IT-решения. Значительное количество экспертов из них вышли на свободный рынок и стали оказывать услуги самостоятельно, однако речь идет скорее о консалтинге, чем об управлении объектами, хотя такие кейсы тоже есть».

В следующем году можно ожидать два разнонаправленных тренда: с одной стороны, это передача большего количества объектов во внешнее управление, так как это будет более привлекательно с точки зрения соотношения цена/ качество за счет наличия у УК крупного портфеля, с другой стороны – появление новых подразделений по управлению у собственников, купивших объекты у уходящих с рынка иностранных владельцев. Учитывая стремительный рост цен на материалы и оборудование, а также дефицит определенных категорий сотрудников, УК придется и дальше поднимать расценки на эксплуатацию и сокращать собственную маржинальность. Однако с учетом оптимизации бизнес-процессов и их диджитализации они будут пытаться сдерживать рост затрат на эксплуатационные услуги существенно ниже уровня инфляции, при этом не теряя в качестве услуг.

Молодо-зелено

Серьезное давление на рынок управления продолжает оказывать рост стоимости энергоресурсов, убежден **Кирилл Скребнев, директор «БПС Русланд».** Чем глубже социальный и энергетический кризис, тем больше напрашиваются сравнения недвижимости с медициной: на смену COVID пришла эпидемия нехватки основных ресурсов жизнеобеспечения зданий. Суммарно все здания мира потребляют около 40% всей производимой энергии – это огромная цифра, которая может и должна быть снижена, убежден он. Ситуация подталкивает к созданию новой эксплуатационной концепции на принципиально другой технологической базе. Вместо мониторинга критических показателей (реанимация) нужны цифровые модели экономной эксплуатации (здоровый образ жизни, постоянный сбор и анализ больших данных, профилактика). «Наш многолетний опыт эксплуатации показывает, что привычные инструменты не дают возможности понять и осмыслить процессы, происходящие внутри здания, – продолжает Кирилл Скребнев. – В том числе, это касается структуры распределения электроэнергии внутри объекта. Инженерное оборудование хотя бы из-за ошибок в настройках может годами эксплуатироваться неправильно – традиционные системы управления (BMS) даже не намекнут на технические проблемы. В итоге одним из главных трендов 2022 года мы считаем появление на рынке эксплуатации технологий Proptech. У нас появляется возможность очень быстро, экономически эффективно собирать и анализировать большие данные и на

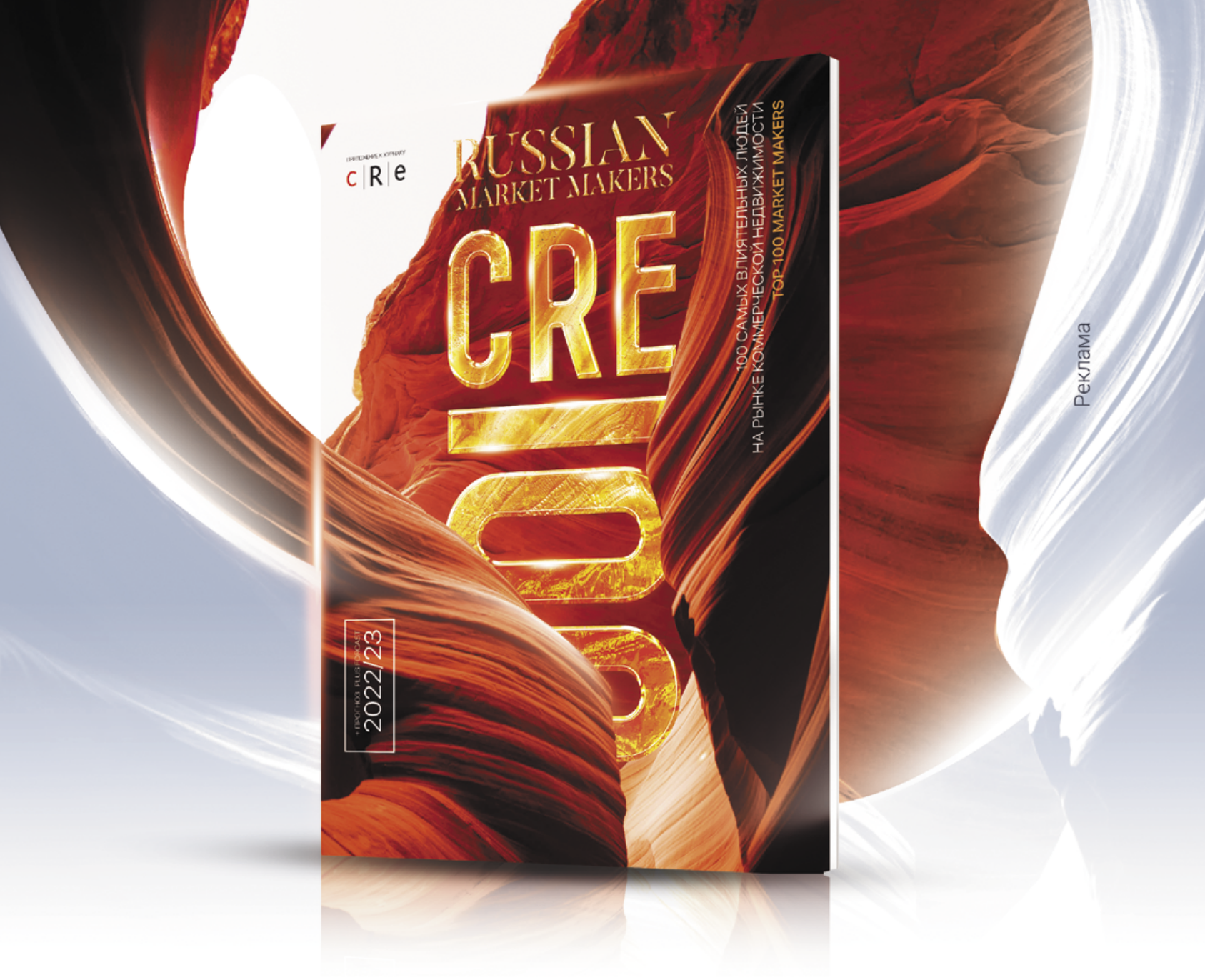
Кирилл Скребнев
«БПС Русланд»

этой основе создать цифровой двойник объекта недвижимости, который обучается "чувствовать", понимать и анализировать физические процессы и процессы энергопотребления в реальном времени. Это совершенно новая технологическая среда и основа для умной эксплуатации на базе технологий IIoT и искусственного интеллекта. Недавно на российском рынке было объявлено о создании Ассоциации устойчивого развития рынка коммерческой недвижимости. Она займется разработкой национальных "зеленых" стандартов. Это очень важное начинание, но насколько оно будет успешным, зависит от требований к собственникам и УК, а также технологиям, применяемым на этапе эксплуатации».

Что будет?

Сегодня система государственной поддержки, скорее, стимулирует использование энергоэффективных материалов и инженерии при проектировании и строительстве, но не экономную эксплуатацию, считает эксперт. Все заявляют о своей потенциальной энергоэффективности, но какая она на самом деле – никто не знает. В результате офисные здания класса А, обладающие экологическими сертификатами, в реальной эксплуатационной практике могут потреблять больше, чем объекты класса В или даже С. Очевидно, что без цифровой эволюции в сфере эксплуатации фактическое энергопотребление никогда не будет коррелировать с запланированным. «Конечно, фокус внимания многих компаний сместился от долгосрочных стратегий в сторону решения более острых проблем, – парирует Наталья Якименко. – Но ESG-повестка не потеряет актуальности: устойчивое развитие – это не просто модный тренд, а будущее мирового рынка недвижимости, именно поэтому в 2021 году наша компания получила сертификацию BREEAM в Казахстане. Лицензия BREEAM In-Use дает нам право выступать консультантами и оценщиками международного стандарта BRE Environmental Assessment Method. В настоящий момент спрос на ESG в России и странах СНГ находится на стадии становления, но самые дальновидные девелоперы уже сейчас цели по устойчивому развитию ставят во главу угла, чтобы в будущем привлечь инвестиции. Долгосрочная стратегия таких игроков направлена на опережение рынка и создание качественного продукта, соответствующего экологическим стандартам. Индустрия "зеленого" строительства имеет большой потенциал роста, так как внедрение этих технологий в будущем даст реальные конкурентные преимущества проекту и дифференцированные цены, а в долгосрочной перспективе увеличит срок службы зданий, поможет сократить эксплуатационные расходы за счет высокой энергоэффективности и сберегательного использования ресурсов».

Усиливается и тренд на анализ концепции будущей эксплуатации строящихся объектов, указывает Евгения Власова. «Высокая конкуренция среди зданий коммерческой недвижимости в ближайшем будущем выступит драйвером развития интересных архитектурных, инженерных решений, и мы, профессиональные управляющие компании, с радостью будем частью этого процесса, – поясняет она. – Еще одним трендом 2022 года назовем technical due diligence. Российские инвесторы приглашают наших экспертов для технической оценки планируемых к приобретению иностранных активов, чтобы впоследствии снизить риски при заключении сделок». cRe



Реклама

TOP 100 - THE MOST INFLUENTIAL PEOPLE OF THE INDUSTRY

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

Comcity.

EUROPEAN PROPERTY AWARDS

INTERNATIONAL PROPERTY AWARDS

ОФИСНЫЙ ПАРК
класса А

НОВЫЙ ГОД
В ЛУЧШЕМ ЗДАНИИ МИРА

Фаза Alfa **185 000 м²**
Офисы с отделкой от 900 м²

Фаза Bravo **103 000 м²**
Офисы с отделкой от 1300 м²

ИТОГИ ГОДА:

- Победитель международной премии **International Property Awards 2022** «Лучшее офисное здание мира»
- Введена в эксплуатацию фаза **Bravo** – 60 000 м² высококлассных офисов
- Подписание контракта с **Azimut Hotel**
- Введен в эксплуатацию жилой комплекс **homecity**
- Лучший ландшафтный парк по версии **Green Property Awards**

на правах рекламы

(495) 799-93-43 | comcity.com.ru

Офисный парк Comcity (Комсити): Киевское шоссе, 2-й км от МКАД, д. 6 стр. 1