

Прогнозы на 2022 год

Окончание «эры дешевых денег», инфляция и геополитические факторы – это то, что будет влиять на рынок недвижимости в ближайшее время. В очередном номере CRE мы публикуем прогнозы экспертов относительно того, какой отрасль станет уже завтра. Рекордный интерес к складам, качественным офисам и гостиничным проектам в 2022-м сохранится, рынок инвестиций «обрусеет» окончательно, непрофильные и непрофессиональные игроки усилят влияние.

Здесь мы публикуем полные версии прогнозов от экспертов рынка коммерческой недвижимости.

Инвестиции



**Дмитрий Тихонов,
генеральный директор
PPF Real Estate Russia:**

- Пандемия продолжает оказывать достаточно сильное влияние на инвесторов, поэтому мы не ожидаем в 2022 г. большого количества крупных сделок и появления на рынке новых значимых игроков. Ведущие компании продолжают развивать свой

бизнес: наибольшую активность мы увидим в коммерческой недвижимости, особенно в офисном и складском сегментах.

В девелопменте будет наблюдаться похожая ситуация. Активное развитие IT-сектора и сферы e-commerce будет поддерживать высокий спрос на логистическую и офисную недвижимость. Ограниченный объем ввода новых объектов будет способствовать росту арендных ставок. Получит свое дальнейшее развитие

наметившийся в 2021 г. тренд на выход крупных игроков рынка жилья в сегменты коммерческой недвижимости. Первые проекты могут быть реализованы уже до конца текущего года.

Ситуация в жилой недвижимости будет оставаться стабильной: дорогие стройматериалы, дефицит рабочей силы, устойчивый спрос и высокий уровень инфляции будут способствовать росту цен на жилые метры. По сравнению с 2021 г. данный рост несколько замедлится. Более высокий спрос и, как следствие, более значительное увеличение стоимости жилья возможно в условиях возвращения государственной поддержки ипотечных программ в московском регионе, как это было в 2020 – первой половине 2021 гг. Но при текущей ставке рефинансирования и уровне инфляции ожидать этого в ближайшее время не приходится.

Сегмент торговой недвижимости будет зависеть от ограничений, которые власти будут вводить или отменять в условиях продолжающейся пандемии. Но 2021 г. показал, что ритейл заинтересован в активном развитии, о чем свидетельствовало большое количество новых арендных сделок. Мы считаем, что этот тренд сохранится и в текущем году.

За прошедшие два года рынок недвижимости научился жить в условиях пандемии, и мы верим, что для большинства его участников 2022 г. может быть успешным.



**Кирилл Швец,
генеральный директор
GREEN:**

- 2021 год
продемонстрировал
устойчивый рост рынка
складской

недвижимости. Прогноз на 2022 год также подтверждает инвестиционную привлекательность этого сегмента. В 2021 году доля вакантных складских площадей снизилась до 0,4%, став минимальной с первого полугодия 2008 года, что безусловно повлияло на рост арендных ставок. По показателям спроса на складскую недвижимость и скорости строительства новых объектов

Москва стала лидером в Европе в 2021 году. Санкт-Петербург также вызывал активный интерес инвесторов, заняв четвертое место по этим критериям. Активно развивались проекты, реализуемые под запросы конкретных игроков интернет-торговли, и, если говорить о Московском регионе, то наиболее привлекательными зонами освоения стали территории,



прилегающие к ЦКАД и МКАД. Это тренд сохранится и в 2022 году.

**Вячеслав Рожманов,
генеральный директор R2
Asset Management:**

- Основным фактором в 2022 году будет геополитическая ситуация. В особенности, отношения между Россией, Украиной и США.

Вторым, на мой взгляд, будет политика ЦБ относительно ключевой ставки. Мы уже сейчас понимаем, что ЦБ в 2022 году минимум дважды повысит ключевую ставку, и уже в третьем квартале 2022 года она будет составлять не менее 10%. Отсюда и вывод – кредиты на приобретение недвижимости, как жилой, так и коммерческой, станут дороже. Это, в свою очередь, снизит показатели доходности. Сегодняшние цены продажи недвижимости сохраняться в 2022 году и, скорее всего, покажут незначительный рост, в диапазоне 10-15 % в зависимости от сегмента. Что тоже будет одним из следствий повышения ключевой ставки, и роста инфляции.

Относительно уходов с рынка - вряд ли кто-то из игроков рынка недвижимости уйдет в такое время. Девелоперы последние два года не просто на коне, а на колесницах из тройки лучших арабских лошадей. Консалтинговые компании также неплохо себя чувствуют, обеспечивая продажи жилой и коммерческой недвижимости девелоперов. Ну и дальше по цепочке все аналогично. А вот через два-три года можно будет вернуться к этому вопросу.

В 2022 году, по-прежнему, сохраниться большое количество частных инвесторов, которые, как и в 2021 году, будут активно размещать свои средства в недвижимость. Уверен, что в 2022 году мы также увидим ряд крупных инвестиционных сделок, которые будут реализованы серьезными институциональными инвесторами. Что же касается поведения инвесторов, то главным здесь станет снижение уровня спроса и его трансформация. Инвесторы будут более тщательно подходить к выбору объектов и инвестиционных проектов. В 2020-2021 году инвесторы, особенно частные, сметали все, что попадалось им под руку на фоне дикого ажиотажа, вызванного дешевыми кредитами и большого объема предложения, созданного девелоперами в рамках большого числа строящихся и вводимых жилых комплексов. 2022 год будет переходным и вернет баланс спроса, предложения и стоимости объектов, который должен будет наступить в 2023-2024 годах.

Ну и пока сложно прогнозировать, какие именно сделки будут в 2022 году. Никто не будет делиться подобной информацией до полного завершения подобных сделок. Можно с уверенностью сказать, что они будут сконцентрированы в офисном сегменте и частично в складском. Одна из крупнейших сделок, которая могла бы состояться в 2022 году, была завершена в декабре 2021 года – девелоперская компания Sminex выкупила у «Инграда» бывшую территорию завода «Гелиймаш» в Хамовниках, где построит деловой квартал почти на 300 000 кв. м.

В рамках ожиданий в наших сегментах недвижимости я бы хотел выделить следующее:

1. Стабилизация эпидемиологической ситуации и отсутствие ограничительных мероприятий, что повлечет восстановление малого бизнеса, а как следствие и покупательской способности населения, которая напрямую влияет на рост трафика во всех торговых объектах, а также на конверсию этого трафика в прямых покупателей, благодаря которым бизнес может нормально зарабатывать и платить аренду собственникам коммерческой недвижимости.

2. Увеличение ставок аренды в соответствии с прогнозами. Если говорить точнее, то это просто частичный возврат к предыдущим ставкам аренды, которые были в начале 2020 года, до начала предоставления скидок из-за пандемии коронавируса. Для нас, как инвестиционной компании, фактор

величины арендного дохода является одним из основных при принятии решения о входе в проект.

3. Изменение ключевой ставки ЦБ. Как я говорил ранее, есть все предпосылки говорить о том, что ставка будет повышаться в 2022 году и не раз. Главный вопрос – где будет остановка. Ожидаем в диапазоне 10%, тогда экономика инвестиционных проектов в сегменте торговой недвижимости, да и не только, еще позволит их реализовывать и что-то зарабатывать. В противном случае весь этот бизнес будет называться «процесс ради процесса».



**Александр Шарапов,
президент Российской
гильдии управляющих
и девелоперов:**

- 2022 год - это год инфляции и насколько она съест ваши накопления - одному богу известно. Годовая инфляция по итогам декабря в США ускорилась до 7%. Это рекорд за 40 лет. Но если вспомнить, то в 70-х годах инфляция

поднималась до 12-14%. «Не достигнет ли она сейчас того же уровня», - этот вопрос задают инвесторы по всему миру. Если так, то недвижимость дана нам, как мощный инструмент защиты от инфляции, который будет дорожать. Поэтому деньги, преобладающие на мировых финансовых рынках - это институциональные деньги, а на российском - как обычно, это деньги частных. Традиционно на российском рынке сделки будут заключаться в сегменте покупки жилья. Это деньги девелоперов, кредитуемых их банками, а также частных инвесторов, покупающих недвижимость кондо-формата.

Больше всего в пандемию пострадали суперрегиональные торговые центры. Именно из таких объектов, находящихся на отшибе и не

имеющих вблизи никаких жилых микрорайонов, состоит кладбище торговых центров в США. Но дело в том, что у них хуже всего были дела и до пандемии. Лучше всего себя чувствуют торговые центры площадью от 5 до 30 тыс. кв. м. Что касается стрит-ритейла, то он сильно зависит от иностранных туристов. Вернутся - и Тверская опять оживится.

Новые игроки будут появляться в сегментах для нового потребителя. А новый потребитель сегодня - это тот, кто зарабатывает на digital. Это блогеры, айтишники, веб-дизайнеры. Это креативный молодой класс, и они хотят новых продуктов: дарккитчен и дарксторы. Для них делаются коливинги и кохаузинги, для них же и коворкинги. А приближается новый потребитель поколения "Альфа", родившийся после 2010-го года. К 2025 году их на планете будет 2 млрд человек. Это самое многочисленное поколение в истории человечества. Чего они захотят от коммерческой недвижимости, стоит думать уже сейчас. Пока опыт поколений Z и Y показывает, что их требования кардинально отличаются от требований старших поколений: вместо лакшери и элитности они предпочитают получить удобство, комфортность, экологичность и шеринг. Отсюда уход старых игроков и приход новых.

Что касается географии, то пока мы под санкциями, западных инвестиций мы не увидим. А в случае введения новых санкций, ситуация станет еще хуже. Но в том же Иране все равно покупают квартиры, инвестируют в ритейл и мы сейчас даже смотрим на возможность предложить им кондо-отели. Потихоньку начинают формироваться наши российские ЗПИФы. В следующем году мы тоже планируем запускать краудфандинговую платформу, приглашаем всех присоединиться.

География распределения инвестиций также традиционна. Основные регионы - это Москва и Санкт-Петербург. Сюда можно добавить города-миллионники: Новосибирск, Красноярск, Краснодар и так далее. Ну и тенденцией последних лет стали инвестиции в курортную недвижимость: Крым, Сочи и другие курортные города. Но если Сочи уже переоценен, то у Крыма пока остается потенциал. Все-таки в Сочи продолжают исключительно эмоциональные вложения, поскольку доходность инвестиций там от сдачи в аренду - 0%. Но при этом людям хочется иметь свой уголок моря, солнца и тепла. Но как только откроются границы,

есть вероятность, что цены по сравнению с другими регионами, могут упасть.

Если по сегментам, то в офисах, например, «удаленка» пришла в нашу жизнь и ее не выгонишь. Вопрос лишь в форме «удаленки». Работать дома не получается и не хочется. Как следствие - 1-3 дня в центральном офисе, а 3-4 - в коворкинге у дома. Поэтому agile и сервисные офисы продолжают рост, а традиционные офисные пространства - дальнейшее сокращение. В Лондоне, например, часть офисов закрываются и переделываются в жилье или отели. Трансформируются сейчас и Манхеттен, и Лондонское Сити. Помимо трансформации в коворкинги, офисные игроки также станут активнее использовать диджитал-технологии. Тех же виртуальных ресепшенистов. Плюс все активнее будут использоваться программные продукты - аналогичные тем, что мы внедрили в нашем Vertical Boutique Таганке. Все, что только можно, будет открываться с телефона, взаимодействовать с ресепшен больше не нужно.

Что касается апартаментов, то я надеюсь, что власти вскоре уже проведут классификацию для того, чтобы четко отделить жилье от отелей, а возлагать, например, на вторые требование по строительству детских садов как минимум нелогично. Лучше контролировать, чтобы объекты строились такими, как они заявлены в документах. А ставить препоны на пути развития гостиничной индустрии - все равно, что стрелять себе в ногу - туризм приносит 11% мирового ВВП, это огромные деньги.



**Марина Харитоновна,
генеральный директор
Accent Capital:**

- Ключевыми факторами, которые будут влиять на инвесторов и их решения в 2022 году, станут геополитика, инфляция и, как следствие, рост ключевой ставки. В период высокой

неопределенности инвестор будет формировать свой портфель, руководствуясь в первую очередь снижением рисков потери капитала. С одной стороны, это повысит интерес к инвестициям в недвижимость, которые стабилизируют уровень риска портфеля. С другой стороны, из-за роста стоимости строительства и ключевой ставки доходность по ним также будет снижаться.

Стоимость заемного капитала будет расти, как и доходность ОФЗ, которая уже приблизилась к 10%. При этом мы видим, что объем коллективных инвестиций растет, причем в основном за счет рыночных фондов, ранее основную долю занимали кэптивные фонды. Это говорит о запросе на инвестиции в недвижимость институционального качества, который возможно реализовать через коллективные инвестиции. Рынок коллективных инвестиций растет именно за счет фондов недвижимости. Это прекрасная новость для тех, кто ожидал аналога появления REIT в России.

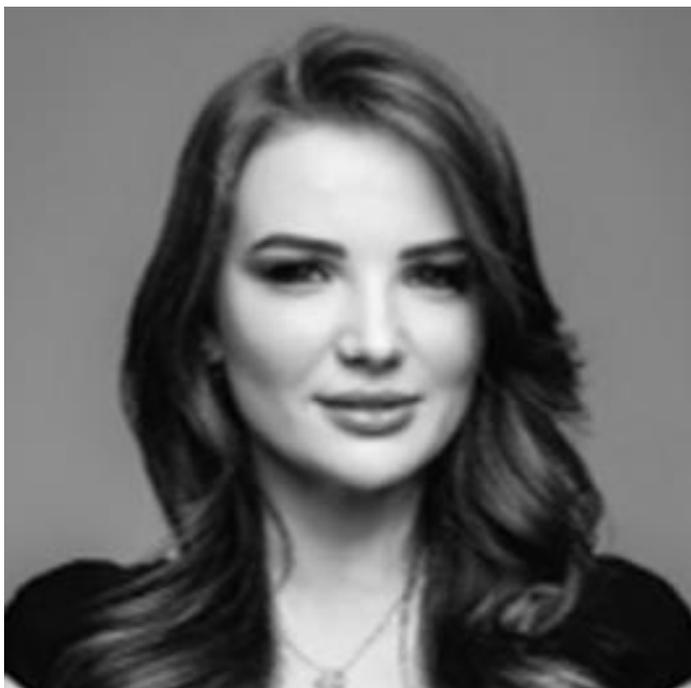
В целом на рынке в 2022 году продолжают преобладать средства российских инвесторов – девелоперов, инвестиционных компаний, включая частный капитал, инвестиции конечных пользователей и институциональных инвесторов - крупных финансовых холдингов, банков. Также продолжится рост коллективных инвестиций в ЗПИФы недвижимости. Очевидно, что вырастет объем сделок с минимальным банковским плечом по причине роста стоимости заемного капитала. В некоторых проектах выгоднее использовать только собственный капитал или с минимальным привлечением банковского долга. До роста инфляции и, как следствие, повышения ключевой ставки стоимость собственных средств значительно превышала стоимость заемного капитала, поэтому для достижения наибольшей эффективности финансового рычага классической считалась пропорция 40% собственных средств, 60% заемных. В 2022 году в связи с ростом стоимости заемного капитала — это соотношение может измениться в сторону сокращения доли заемных средств. Инвесторы, которые не обладают значительным объемом собственных средств, возможно, займут выжидательную позицию.

В складском секторе наблюдается ажиотаж, особенно в сделках build to suit. У крупных девелоперов заказы на строительство объектов расписаны на несколько лет вперед. Это дает шанс средним и мелким девелоперам выйти на рынок со своим

предложением. В связи с изменением порядка получения ВРИ (вид разрешенного использования) на рынок офисной недвижимости вышли крупные застройщики жилой недвижимости, которые ранее не реализовывали проекты в CRE. Возникновение не рыночных механизмов, которые могут нарушить баланс спроса и предложения, что возможно негативно повлияет на показатель поглощения и, как следствие, размер арендной ставки.

В целом, инвесторы будут стремиться сбалансировать портфели с точки зрения риск-доходности. В России повышается страновой риск на фоне геополитической ситуации. Те, кто инвестирует в Россию, будет искать диверсификацию внутри, рассматривая различные классы активов в том числе и альтернативные. Поэтому все, что связано с недвижимостью приобретает еще большую актуальность. Так как данный актив воспринимается инвесторами

как защитный, он позволяет сохранить капитал.



Девелопмент

**Анастасия Малкова,
управляющий партнер
STONE HEDGE:**

- 2021 год превзошел все ожидания игроков рынка офисной недвижимости, и запомнится исключительно положительной динамикой ключевых показателей.

Зафиксирован рекордный объем спроса, в особенности на качественные и наиболее дорогие предложения в развитых локациях. Такие предложения быстро вымываются с рынка — общий показатель вакансии на офисном рынке зафиксирован на уровне 8,5%, а в качественных проектах центральных деловых локаций — еще ниже. Дефицит предложения особенно ярко выражен в линейке офисных блоков от 10 тыс. кв. м. И такая конъюнктура рынка точно останется с нами в 2022 году. Несмотря на вывод новых офисных проектов, вакансия не претерпит значительных изменений, так как большинство объектов,

введенных в 2021 г., вышли на рынок уже законтрактованными или в формате bts.

Говоря о развитии офисного рынка, необходимо учитывать развитие транспортной инфраструктуры. Планируемое окончание строительства восточных участков Большой кольцевой линии и последующий полный запуск БКЛ придаст дополнительный импульс делового развития районам, через которые проходит линия. Последний год укрепились тренды, которые меняют офисный рынок, адаптируя его к новым реалиям. Мы видим это по возрастающей значимости социальной функции офисов.

Взаимодействие, обучение и творческое развитие сотрудников лучше всего проходит в офлайн-условиях. Переосмысление формата работы изменило роль офисов и требования резидентов к ним. Компаниям-резидентам стал более важен городской контекст и комфорт для команд, а физическое и ментальное здоровье сотрудников — необходимый элемент развития бизнеса. В итоге самые востребованные проекты будут включать благоустроенную территорию, собственную инфраструктуру, зоны для воркаута, нетворкинга и многое другое.

Кроме того, на рынке офисной недвижимости становится больше частных инвесторов, которые раньше вкладывали деньги в покупку квартир. К поиску новых инструментов для сохранения и приумножения капитала их стимулирует повышение ключевой ставки и последовавший за ним рост ставок по ипотеке. Входной бюджет в офисы сопоставим с покупкой жилой недвижимости с аналогичными характеристиками (класс, локация), при этом доходность офисов в два-три раза превышает показатель в жилом сегменте.



**Алина Стрелкова,
директор по коммерции
и развитию Mall
Management Group:**

— Хотя ключевым фактором абсолютно для всех рынков остаётся пандемия, на российский

рынок будут всё больше оказывать влияние факторы внешней политики и возможные новые санкции на этом фоне, продолжающийся отток иностранных игроков и мировая инфляция, которая вот уже два года остаётся двузначной. Последнее для российского девелопмента будет означать как продолжающийся рост себестоимости проектов, так и снижение покупательской способности.

На сегмент торговли и ритейл, в свою очередь, будет больше всего влиять вышедшее на качественно новый уровень противостояние между онлайн и офлайн. Да, это разные форматы, онлайн дополняет офлайн и наоборот, но де-факто – сегментация ещё не стала настолько чёткой, как, например, в своё время в случае с театрами, кино и телевидением, и онлайн продолжит забирать у «настоящих» магазинов клиентов и их деньги. Это плохая новость. Хорошая – у потребителей определённо накопилась усталость от онлайн и жизни у мониторов, разочарование от неудачных кейсов с доставкой, кинотеатров на диване и сложной процедуры возврата покупок и потраченных денег в интернет-магазины. Скажу больше: 2022-й станет решающим годом для рынка торговой недвижимости и ритейла, когда ещё можно чётко отстроиться (и затем – став форматом для ценящего «настоящее» клиента – выиграть) от онлайн в части клиентского опыта, донесения ценности «живого» шопинга и «атмосферности» проектов до конечного покупателя. Разумеется, получится это только у тех торговых центров и ритейлеров, которые вкладывались в такие тонкие настройки уже вчера. Главным человеком в команде молла и ритейлеров становятся специалисты по клиентскому опыту, только качественный покупательский опыт в офлайне может конкурировать с технологиями и ценами в онлайн.

Что касается проектов, то у девелоперов сохранится интерес к реконцепции и строительству районных торговых центров и усилится к проектам в составе ТПУ. Кроме того, отдельным сегментом становятся проекты в составе новых жилых комплексов, и переосмысление этих концепций продолжится. Новая философия роли торговых центров в постпандемическом обществе вообще затронет всех, а на авансцену выйдут моллы как третье место. Объекты с парками, скверами, катками, глэмпингами, верандами, возле воды будут чувствовать себя особенно хорошо – скорее всего, полностью ограничения в индустрии гостеприимства не

будут сняты и летом, поэтому многие останутся в городе, а значит, будут нужны и моллы с кондиционерами, и рестораны с верандами, и бассейны на крыше ТЦ.

Работа не просто над трафиком, но над качеством трафика станет важнейшим и определяющим трендом 2022 года для всех игроков. В декабре 2021 года мы открыли наш главный торговый проект «Павелецкая Плаза», ТРЦ в историческом центре Москвы, с парком и общественными пространствами, флагманами и новыми ритейл-концепциями, впервые представленными в столице, и фудхоллом. К лету мы хотим стать той самой – и достойной – заменой путешествий для тех, кто решил остаться дома под девизом «лучшее лето – московское лето». У нас уже сейчас есть всё, чтобы провести выходные с семьей, встретиться на бизнес-ланче с партнёрами и получить тот самый наилучший клиентский опыт в магазинах. Этой весной мы откроем магазины крупных международных брендов для того, чтобы стать любимым местом отдыха не только москвичей, но и для посещения туристами.



Юрий Ушаров,
коммерческий директор ADG
group:

- Если не считать ограничений, связанных с пандемией COVID-19, которые заставляют потребителей чаще обращаться к онлайн-сервисам, то, на мой взгляд, экономическая конъюнктура будет оказывать наибольшее влияние.

Инфляция, опережающая рост доходов населения, приведёт к снижению покупательской способности, отсутствие роста розничного товарооборота не будет стимулировать рост инвестиций в развитие офлайн-ритейла и общепита. Это повлияет на рынок в целом, мотивируя участников быть гибкими и постоянно адаптироваться. Выиграть смогут проекты с предложением, выверенным под потребности целевой аудитории.

Кроме того, в 2021 году выросли цены на строительные материалы (до 30%) и их транспортировку – например, перевозки по железной дороге на некоторые направления выросли в цене до 90%. Пока что нет предпосылок к тому, что в 2022 году ситуация кардинально изменится в лучшую сторону.

В 2022 году должно открыться больше торговых центров, чем в прошлом году. Обычно, увеличение предложения приводит к снижению цен, но в недвижимости всё зависит от качества проекта, и трендов потребительского поведения. Всё больше жителей Москвы предпочитают удовлетворять свои потребности, не выезжая из своего района, поэтому мы ожидаем роста ставок аренды в своих проектах «Место Встречи». Последнее время наметилась тенденция на ввод объекта в эксплуатацию, несмотря на высокую вакансию, очевидно, что это происходит «не от хорошей жизни», в то же время, если локация, концепция и якорные арендаторы сильные, учтены тренды и потребности аудитории, то в течение пары кварталов объект заполняется. Мы это изучили на личном примере в районном центре «Место встречи София». Также в торговой недвижимости будет усиливаться акцент на впечатления, уникальный покупательский опыт и эмоциональную вовлеченность – это будет достигаться, в первую очередь, за счет развлекательных форматов и F&B.

Да, успех классического торгового центра определяется набором арендаторов и месторасположением, с каждым годом конкурировать по этим параметрам становится всё сложнее, но все ещё возможно, например, предлагая бренды, которые ранее не были представлены на рынке. Актуальностью также будут пользоваться форматы, в центре концепции которых лежат впечатления, уникальный потребительский опыт, и объекты, которые обеспечивают максимальное удобство, районные центры, предлагающие повседневные товары и услуги, например. Уверен, что в 2022 году определяющими трендами будут рост категорий well being (фитнес, услуги красоты и т.д.), развлечений, увлечений и обучений; фокус на локальность/удобство шоппинга и получения услуг; продолжающийся рост онлайн-сферы.



**Кирилл Степанов,
управляющий директор
MALLTECH Lab.**

- Пандемия по-прежнему останется главным фактором влияния на сегмент девелопмента. В зависимости от эпидемиологической обстановки в регионах будут вводиться новые ограничения или отменяться введенные ранее. Также на рынок повлияют темпы вакцинации населения. В 2021 году арендные ставки

вернулись на допандемийный уровень. Учитывая, что некоторые противоэпидемические ограничения еще продолжают действовать со своими особенностями в каждом регионе, мы находимся с арендаторами в постоянном диалоге. При этом товароборот наших торговых центров вышел на допандемийный уровень, и мы придерживаемся позитивных прогнозов и на 2022 год. Считаем, что сейчас коммерческая недвижимость на пороге нового цикла. Все показатели говорят о том, что фаза депрессии постепенно остается позади - впереди подъем отрасли.

Однако, чтобы сохранить посещаемость, торговым центрам придется переформатироваться – переходить в цифровое измерение, например, проводить стимулирующие акции в соцсетях. Базовый принцип «хлеба и зрелищ» остается: гости по-прежнему позитивно реагируют на скидки и акции. При этом изменяется воронка продаж – путь к покупке теперь гораздо чаще лежит через смартфон. Также торговые центры будут делать упор на персонализированные предложения гостям и коммуникацию, например, составлять индивидуальные программы лояльности.

Классические офлайн-ритейлеры, к которым относят категории одежды и обуви, к примеру, постепенно переформируются в шоу-румы, где есть возможность визуально и тактильно оценить вещь прежде, чем совершать покупку. В свою очередь торговые центры, вероятно, будут делать больший упор на сегмент развлечений. Ведь

клиентский опыт в ТРЦ состоит не только из шопинга, но и возможности воспользоваться различными услугами, посетить кинотеатр и пообщаться с близкими на фуд-корте. В дальнейшем эта составляющая будет играть ключевую роль.

Считаем, что будущее отрасли коммерческой недвижимости за Data Driven Decisions. Этот подход помогает понять, как каждое конкретное решение влияет на конечную цель компании.

Соответственно, выиграют те игроки, кто раньше остальных начнет принимать управленческие решения, основываясь на данных, и вовремя оседлает тренд на цифровизацию. Уверены, что в ближайшем будущем основным драйвером роста в торговой недвижимости станет PropTech.



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

- Хочется верить, что планы по вводу коммерческой недвижимости вернутся к показателям 2019 года, когда все происходило планомерно. Банки продолжают кредитовать девелоперов, поэтому строительство будет осуществляться на собственные

и заемные средства. В какой пропорции это будет - зависит от конкретной финансовой модели. Построив на собственные деньги за короткий период, появляется свободный денежный поток, который может помочь гасить кредит по другим объектам. Вместе с методом «снежного кома», когда расплачиваешься по счетам с наименьшим долгом и выплачиваешь минимальный платеж по более крупным кредитам, это может дать очень хороший синергетический эффект по общей финансовой нагрузке.

Торговый и гостиничный сегменты в 2022 году будут постепенно восстанавливаться и прирастать. Мы увидим старт строительства новых гостиниц, чего не скажешь про открытие новых объектов.

Развитие будет и в офисном сегменте - по мере того, как будет меняться ситуация с удаленной работой. Склады и логистический бизнес также продолжают рост, в отличие от апартаментов, у которых до сих пор не определен статус с точки зрения законодательства. Не исключено, что мы увидим снижение предложения и цен на апартаменты.

Мы ожидаем, что с распространением штамма «омикрон» череда пандемических всплесков со временем уменьшится, и мы достигнем всеобщей иммунизации. Вслед за этим сфера торговли войдет в плановый режим.

Антон Мельников, генеральный директор и член Совета директоров Metrika Investments:



- Совокупность макроэкономических и геополитических факторов, на наш взгляд, являются основополагающим инструментом формирования тенденций рынка коммерческой недвижимости в 2022 году. Текущая высокая стоимость финансирования обусловлена ростом инфляции по итогам 2021 года и, как следствие, повышением ключевой ставки Центрального Банка. Закрепила всё геополитическая обстановка,

однако в случае стабилизации международной повестки и достаточно жесткой денежно-кредитной политики Центрального Банка, мы можем ожидать снижения инфляции и ключевой ставки в конце года.

Несмотря на большие риски, сегмент девелопмента обладает большей доходностью, чем приобретение готовых операционных

активов. Ввиду возросшей стоимости финансирования и отсутствия нового высококачественного предложения, стратегия девелопмента видится привлекательной, однако возможный рост стоимости материалов и оборудования оказывает существенное давление на сегмент. Крупные игроки останутся на рынке, однако будут ожидать стабилизации геополитической ситуации и снижения стоимости финансирования для новых приобретений. Проекты, запущенные в 2021 году, наш взгляд, будут реализованы в соответствии с ранее утвержденной стратегией. Принимая во внимание текущую стоимость финансирования, из офисной недвижимости возможен отток частных инвесторов, которые имеют большую гибкость в смене сегмента экономики, характеризующимся большей доходностью.

Мы ожидаем сохранения стабильного спроса на сегмент премиальной офисной недвижимости в 2022 году. В настоящий момент на рынке наблюдается отсутствие нового качественного предложения, что соответствующим образом влияет на ставку аренды. Возобновление формата удаленной работы в связи с новым витком пандемии коронавируса вряд ли будет иметь длительный характер, кроме того, крупные компании успели адаптироваться, стать более гибкими и пришли к выводу, что наличие офисного пространства необходимо для эффективной работы организации, в связи с чем мы наблюдали ажиотажный спрос на качественные площади начиная с 3 квартала 2021 года.

Несмотря на возросшие риски и высокую ключевую ставку строительство офисных активов будет осуществляться за счет банковского финансирования. Невозможность привлечения финансирования ввиду его стоимости либо нежелания финансовых партнеров финансировать такие сделки, скорее будет влиять не на выбор источника привлечения денег, а на решение о вхождении в проект в целом.

Развитие рынка в настоящий момент сдерживают два взаимосвязанных фактора: возросшая инфляция и стоимость финансирования. Однако по сравнению с 2020 годом мы видим положительную динамику притока инвестиций в офисный рынок. В случае стабилизации геополитической обстановки и снижения инфляции и ключевой ставки во второй половине 2022 года мы

ожидаем развитие офисного сегмента, а также снижения рисков для новых качественных девелоперских проектов со сроком реализации в ближайшие 3-4 года.



Захар Вальков, Radius Group:

- С весны 2021 г. Центробанк поэтапно повышает ключевую ставку, эффект от ужесточения монетарной политики будет выражен в росте стоимости заемного кредитования. Эпоха дешевых денег в стране закончилась, хотя, на самом деле, это был краткосрочный период, который многие игроки даже не успели почувствовать.

Увеличение стоимости финансирования скажется на стоимости реализации объектов, ставках аренды и продажи. Ставка аренды в складах, как мы помним, интенсивно росла в течение всего 2021 года и арендаторы сдержанно реагировали на данные изменения. Однако, на фоне крайне ограниченного предложения при вакансии 0,4% клиенты стали подтверждать ставки, которые еще год назад казались отличной сделкой, а сегодня – это минимальный уровень так называемой справедливой цены. Скорее всего, в 2022-м еще один психологический барьер по уровню ставки будет преодолен, т.к. рыночная конъюнктура вынуждает девелоперов повышать стоимость аренды (Центробанк не исключает дальнейшей корректировки ключевой ставки).

А вот что приятно отметить - пандемия становится все менее значимым фактором для крупных игроков рынка недвижимости. Даже измученный сегмент торговой недвижимости начинает восстанавливаться. Однако, полностью списывать со счетов фактор пандемии рано. Covid изменил поведение и привычки людей, что отразилось практически на всех сферах бизнеса. Часть событий в сфере недвижимости вызвана пандемией если не прямо, то

опосредованно и это будет оказывать влияние на развитие рынка в 2022 году.

Если вернуться к рынку складской недвижимости, показатели по спросу, предложению, ставкам аренды и уровню вакансии которого бьют рекорды, то главный вопрос – как долго эта ситуация продлится? С уверенностью можно сказать, что высокий спрос на логистические объекты сохранится и в 2022 году. Я предполагаю, что к концу декабря 2022 в МО общий объем ввода в сегменте складов составит порядка 2 млн м², примерно половина из которых будет построена по схеме built-to-suit под конкретного заказчика, в том числе, по договорам генподряда. Дополнительный фактор - растущие требования со стороны онлайн- и офлайн-ритейла.

Основные арендаторы логистических и промышленных объектов все чаще предпочитают самостоятельно формировать требования и технические характеристики будущих площадей, им важно, чтобы они соответствовали ключевым задачам бизнеса. Мы видим рост запросов на «зеленые» площади, автоматизацию и дополнительные сервисы в обслуживании объектов, которые предоставляют управляющие компании.

Резюмируя, среди трендов 2022 года можно отметить: увеличение доли автоматизированных и мультитемпературных складов. С ростом оборота у основных игроков рынка e-commerce и логистов увеличивается потребность в быстрой обработке заказов, сокращению затрат на персонал и минимизации человеческого фактора. Затем - сохранение низкой вакансии при высоком спросе и повышение ставок аренды, которые будут формировать стабильный арендный доход, в котором заинтересованы инвесторы. Далее - увеличение инвестиционной привлекательности сегмента. От 2022 года мы ожидаем увеличения объемов строительства на 25-30% по сравнению с 2021. При этом вакансия сохранится в пределах 3%, а ставки аренды для удовлетворения растущего спроса будут заметно увеличиваться и составят для качественных складских объектов класса А порядка 5900-6000 руб./кв. м в год (triple net) до конца года. Стоимость квадратного метра при продаже также вырастет.



**Елена Малиновская,
директор по аренде
управления
недвижимости компании
Millhouse:**

- В 2022 году на рынок недвижимости по-прежнему будет влиять пандемия и новые штаммы. От ситуации будет зависеть, насколько компании готовы выводить сотрудников в офис или наоборот отправлять на «удаленку»,

планировать и расширять свое рабочее пространство. С другой стороны мы видим, что есть страны, в которых уже отменяют или облегчают масочный режим.

Второй большой фактор – это новое строительство. Хотя объем ввода сейчас растет, но он не покрывает растущий спрос на качественные проекты. Заявлений о новых проектах девелоперов очень много, но реализовываться они будут достаточно продолжительное время по многим причинам, одна из которых значительное повышение стоимости строительства. На данный момент спрос большой, а качественных предложений все меньше. Уже в 2021 году брокеры констатировали тот факт, что пришел рынок арендодателя. Это значит, что компаниям, особенно крупным, с большими запросами трудно находить себе помещения, которые соответствуют их современным потребностям. Сейчас активно развивается яркий тренд на экологию и ESG в девелопменте, хотя сама тенденция существует достаточно давно в разных сферах. Профессиональные девелоперы и раньше строили свои проекты с учетом «зеленых» стандартов, но в сегодняшних проектах они стараются учесть и социальные потребности пользователей. Российские и западные компании приняли для себя ESG повестку как обязательную. У многих компаний к 2030 году есть корпоративные обязательства на выполнение KPI тех или иных ESG инициатив, поэтому у арендаторов появляются новые

требования к арендодателям. Зачастую какие-то вещи невозможно реализовать, если в здании, где находится офис, это не поддерживается – отдельный сбор мусора, удобный доступ для маломобильных категорий граждан или развитая инфраструктура, которая нужна сотрудникам.

Финансовые рынки также предлагают «зеленые» займы. Сбербанк анонсировал «зеленое» финансирование строительных проектов с пониженной ставкой кредита, а в 2022 году в стране должна появиться «зеленая» ипотека. Быть ответственным (ESG) и экологичным застройщиком станет выгодно. Иностранные девелоперы и подрядчики не могут не следовать ESG-повестке, а российские не хотят отставать. При негативном сценарии они могут лишиться доступа к кредитным ресурсам. ESG повестка укоренилась и она будет управлять в 2022 году девелоперами и их клиентами.

По-прежнему остаются популярными гибкие офисы. За последние два года эта сфера значительно продвинулась. В абсолютном проценте это все еще небольшие цифры – не более 2% от общего предложения, однако в экспоненте это очень значительный прирост. Девелоперы, которые изначально не делали гибкие офисы, будут активнее смотреть в сторону этого направления. В прошлом году ENKA объявила о запуске флэксити, в собственном специально приобретенном здании, поскольку они понимают, что это диверсификация портфеля и возможность сделать проекты более интересными, которые раньше не были такими ликвидными в классическом бетоне. Даже те, кто не делает флэкс, все равно стараются быть более гибкими – предлагают арендаторам если не готовые решения, то финансирование отделки.



**Виктория Шахназарян,
глава департамента
коммерческой
недвижимости группы
компаний «Ташир»:**

- В 2022 году по-прежнему основное влияние будет оказывать эпидемиологическая обстановка. Степень неопределенности, которая была в 2020 году, постепенно начинает снижаться. Рынок

недвижимости восстанавливается. Рекордный ввод жилой недвижимости в прошлом году, бум в сфере складской недвижимости и ожидаемый ввод новых коммерческих объектов в новом году показывают позитивный эффект. Сдерживающим фактором, помимо пандемии, может стать высокий уровень инфляции, что оказывает большое влияние на покупательскую способность. Основными трендами 2022 года, на мой взгляд, станут осознанное потребление, увеличение дискаунтеров и онлайн торговля.

В связи с экономической ситуацией в мире, пока трудно говорить о новых игроках на рынке. Мы надеемся, что в скором времени будет объявлено о новых брендах и интересных концепциях, которые выйдут на российский рынок.



**Леонид Лопатин,
управляющий партнер BPS
Group:**

-Выход из пандемии не произошел быстро. Хотя, например, гостиничный сегмент уже начинает свой рост, идет восстановление. Люди устали сидеть по

домам, в этом секторе огромный отложенный спрос. А вот когда люди полноценно вернуться в офисы и в какой степени – вопрос дискуссионный. Этот сегмент пытается приспособиться к новой реальности: очевидно, например, что в ближайшем будущем будут востребованы открытые мобильные офисы с гибким рабочим пространством, где все готово к тому, что сотрудник в любое время займет свободное место со свободным компьютером.

Еще одна тенденция, которая пришла с пандемией – предоставление офиса как сервисной услуги. Первая ласточка – сделка built-to-suit между компанией Manuqaury и Ferronordic в нашем «Кантри Парке». В рамках этого соглашения Manuqaury подобрала отвечающее требованиям арендатора помещение, подготовила и провела ремонтные и дизайнерские работы, а теперь занимается управлением, включая услуги клининга, охраны, единую ИТ-систему и пр. Рождение этого формата говорит о том, что арендатор хочет не просто занять офисное пространство, готовое к работе, но и автоматически получить все сопутствующие сервисы.

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

Также отмечу огромное влияние проектов PropTech на рынке недвижимости. BIM-технологии становятся цифровой основой для всего цикла жизни здания, а не только для этапа проектирования. На рынок FM приходят прорывные решения для оптимизации эксплуатационных процессов на основе сбора и аналитики больших данных, технологии машинного обучения, искусственного интеллекта. Это главные тренды ушедшего года, которые и в 2022 году продолжают развитие.