

Сначала мы создаем здания, потом здания создают нас

Жёсткий дефицит



Иван Починщиков:

«Увеличение доли российских консультантов лишь способствует укреплению бизнеса в стране. Однако обмен глобальными данными всегда актуален для игроков сегмента недвижимости»

6

Броня крепка

Актуально

12

Девелопмент

24

Обрусевшие

Консалтинг

51

Ложечку за маму

Инвестиции



ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО



Реклама 16+

Генеральный партнер Премии CRE Moscow Awards 2023



Со времен моего беззаботного детства где-то в глубине подсознания прочно сидела убежденность в том, что как бы ни менялся мир, есть в нем незыблемые ценности. Бриллианты, например. В этом меня, правоверного октябренька-пионера-комсомольца убеждало все. Головокружительные приключения Альбера де Вильрожа с компанией из «Похитителей бриллиантов». Мэрилин Монро нашептывающая с экрана: «Лучшие друзья девушек...». Потом были выступления следователей Гдляна и Иванова по телевидению, в которых ошарашенному еще советскому народу показывали изъятые у фигурантов «Хлопкового дела» россыпи драгоценных камней и слитки золота. В общем-то, много было источников, подтверждающих вечную ценность «камушков».

Да что я! Мало кто из инвесторов избежал соблазна вложиться в ювелирку. Тем паче, в 2015 году Люк Реннебург из Тилбургского университета опубликовал свое исследование, в котором проанализировал тысячи ежегодных аукционов, и сделал вывод, что средний годовой доход по бриллиантам с 1999 по 2012 составлял порядка 8%.

И вот, устои покачнулись: стабильный доход сменился сильной волатильностью.

«Как и в случае с инвестициями в золото, логика владения бриллиантами, как правило, наиболее очевидна в периоды экономической неопределенности. В то же время бриллианты в основном используются в ювелирных изделиях, а это значит, что цены, как правило, росли в периоды экономического процветания», – констатирует парадоксальность бриллиантовых инвестиций The Economist. И отмечает, что в турбулентные времена драгоценные камни проигрывают в доходности и акциям и, конечно же, недвижимости.

Похоже, это уже поняли и рядовые граждане (посмотрите, что творится на рынке жилья), и системные игроки. Да что там говорить, крупнейшие компании пытаются застолбить за собой квадратные метры. Объем инвестиций в офисную недвижимость под собственные нужды достиг рекордного значения за последние 7 лет. Кроме того, в 2023 году наблюдается продолжение тенденции покупки офисных площадей компаниями с государственным финансированием, за последние 8 месяцев ими осуществлено более 90% вложений. Вроде бы осторожный оптимизм вызывает и пухнувший портфель ЗПИФов.

На этом фоне очень любопытно понаблюдать за поведением так называемых «мамкиных инвесторов» – новичков в сфере инвестирования, обладающих низким уровнем финансовой грамотности или отсутствием таковой. Очевидно, что непрофессиональное инвестирование в России стало ответом на общее непонимание того, как сохранить свои сбережения, либо заработать «легкую деньгу». И хотя профессиональные инвесторы смотрят на новичков снисходительно, если не сказать, презрительно, но игнорировать их вовсе было бы ошибкой. «Мамкины инвесторы» могут посеять хаос. Так что держим руку на пульсе. Об этом – один из центральных материалов этого номера.

Помимо этого, предлагаю ознакомиться с «новинками» нормативного регулирования отрасли, новыми форматами, которые осваивают торговые центры. Разберемся с тем, как правильно вести себя девелоперу на перегретом рынке складов, и консалтингу на фоне снижения востребованности консалтинговых услуг.

Михаил Аносов,

главный редактор CRE
cre-editor@presskom.net

9 (429) 15.09.– 30.09.2023

Над номером работали

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

По вопросам размещения
рекламы в проектах CRE:
Алена Мужикян
(коммерческий директор)

salecre@presskom.net

+7 (499) 490-04-79

ИЗДАТЕЛЬ ООО «ПРЕССКОМ»

Информация о распространении

Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость» (16+)
Издатель – ООО «Пресском»
Выход в свет – 18.09.2023
Свободная цена

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Перепечатка материалов журнала разрешается с обязательной ссылкой на CRE и автора публикации.
Воспроизведение в сети интернет должно сопровождаться, кроме того, активной гиперссылкой на сайт издания www.cre.ru.
Издание зарегистрировано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77-65673.

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

Адрес издательства

117105, Москва, Варшавское шоссе, д. 33.
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

6**Актуально****Броня крепка**

Почему в России не появляются качественные национальные сервисы бронирования

42**Право****Осенний марафон****12****Девелопмент****Жёсткий дефицит****51****Инвестиции****Ложечку за маму**

Куда инвестируют «диванные инвесторы»?

24**Консалтинг****Обрусевшие**

Консалтинг становится локальным и менее востребованным

32**Торговая недвижимость****Банный день**

Спасут ли торговые центры форматы «отдыха на воде»

58**Мнение****Не пропасть поодиночке**

В России могут появиться «мёртвые» города



Броня крепка

Почему в России не появляются качественные национальные сервисы бронирования

Текст: Алина Арсенина
Фото: Архив CRE

Де-факто за два года в России так и не появилось замены иностранным агрегаторам бронирования. Скандалы с незавидной периодичностью сотрясают индустрию гостеприимства, а жалобы на «рассинхронизацию» отелей, гостевых домов и апартаментов с поисковиками, на приезды туристов в забронированные, но уже занятые другими путешественниками номера, исчисляются сотнями, а на юге и в Петербурге – тысячами. Значительная часть собственников гостиничной недвижимости, кроме того, относится к российским агрегаторам бронирования просто несерьезно, инвестируя в итоге в собственные сайты и экосистемы.

«Статистики-то по "многочисленным жалобам и скандалам" пока никто так и не предъявил, хотя бы профессиональной аудитории, –размышляет **Вадим Прасов, управляющий партнер, ООО "Альянс Отель Менеджмент", вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России.** – Фактически имеют место отдельные сбои в работе отдельных агрегаторов, не более того. Да, после ухода иностранных игроков возник некоторый информационный вакуум, поскольку на рынке электронного бронирования отелей внезапно не стало лидера, отели (прежде всего малые и мини) не понимали, через кого продавать номерной фонд, а гости – через какой канал бронировать после "выпадения" наиболее привычного агрегатора. Претендовать на долю рынка Booking.com захотели многие, громких заявлений про "второй букинг" было предостаточно, но в реальности никто не мог забрать и никто и не забрал. Произошло перераспределение частично в пользу российских агрегаторов, но преимущественно в пользу прямых продаж отелей».

Сейчас на рынке работает около 10 отечественных интернет-порталов бронирования, среди которых три-четыре

определенно являются лидерами, подсчитывает **Дмитрий Паринос, заместитель директора, подразделение индустрии гостеприимства, отдела стратегического консалтинга CORE.XP.** Но полноценной заменой Booking.com действительно пока никто так и не стал. Скорее всего, это связано с небольшим сроком «свободного плавания» российских ОТА, соглашается эксперт: после ухода монополиста прошло всего полтора года, при этом история самого Booking насчитывает около 30 лет.

Скажите прямо

Значительная часть отельеров и собственников гостиничной недвижимости других форматов относится к российским агрегаторам бронирования просто несерьезно, в том числе из-за отсутствия со стороны последних санкций (как это было, например, с Booking.com), штрафов и вообще их минимального влияния на рынок. Игроки в итоге предполагают вкладываться в собственные сервисы и экосистемы. «Но и иностранные агрегаторы не все отельеры использовали, по крайней мере, в части активной торговой площадки, а не просто витрины, – парирует

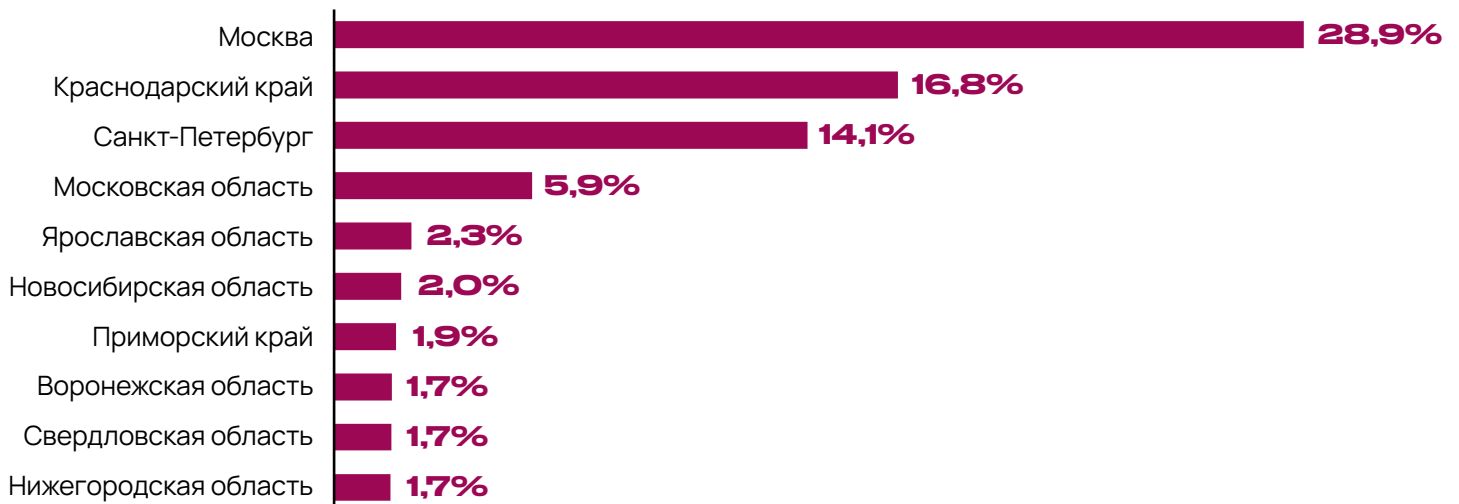


Вадим Прасов
ООО «Альянс Отель Менеджмент»



Дмитрий Паринос
CORE.XP

Топ-10 регионов по объему номерного фонда под управлением международных и российских операторов, %



Источник: IBC Real Estate



Максим Бродовский
AZIMUT Hotels

Вадим Прасов. – Сложно согласиться и с утверждением об отсутствии санкций, поскольку фактически во всех договорах они присутствуют. В том числе, за отмененный в договорах Booking.com широкий и узкий паритет цен, точнее, отмену санкций за его нарушение. В договорах российских агрегаторов паритет цен остается, но едва ли это влечет серьезные правовые последствия в условиях отсутствия доминирования».

Более справедливо говорить о том, что уход международных агрегаторов позволил российским отелям трезво взглянуть на свою систему продаж, которая у многих на 80–90% зависела от ОТА, уточняет Дмитрий Паринос. В итоге большинство отельеров осознали необходимость развивать альтернативные и более выгодные каналы, в первую очередь – собственный сайт.

Низкий процент

Доля бронирований через агрегаторы сегодня составляет чуть менее 50%, тогда как ранее этот показатель мог достигать и 90%. В компании

называют тренд позитивным и свидетельствующим об увеличении доходности гостиничных предприятий.

До ухода Booking.com и Airbnb с российского рынка зарубежные порталы обеспечивали вплоть до 90% услуг в своем сегменте рынка, поддерживает **Максим Бродовский, генеральный директор сети отелей AZIMUT Hotels.** «Несмотря на большое количество российских "импортозаместительных" агрегаторов, туристы действительно все чаще бронируют жилье напрямую – зачастую это удобнее, чем поиск нового агрегатора, плюс самостоятельное бронирование на сайте объекта гарантирует возможность заселения без накладок, – добавляет г-н Бродовский. – Сегодня доля бронирований, например, объектов AZIMUT через агрегаторы не превышает 20%, что говорит об отсутствии интереса у туристов к подобным сервисам».

В АТОР прямые бронирования сетевых отелей оценивают на уровне 30–50% – показатель, по сравнению с 2021 годом, вырос в два раза.

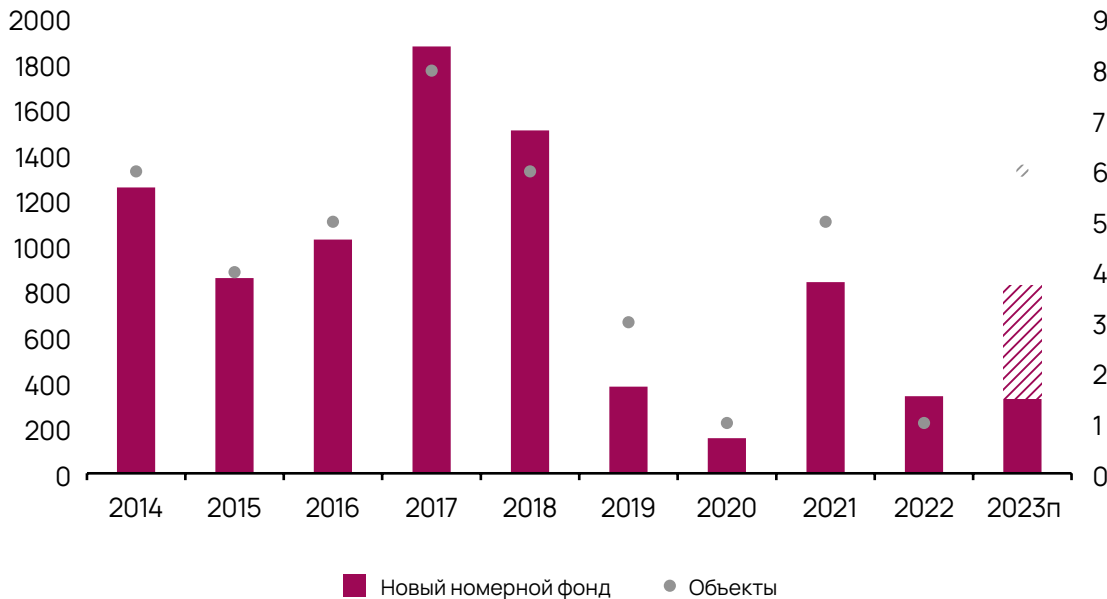


Лада Самодумская,
генеральный менеджер «Балчуг Кемпински»:

– «Балчуг Кемпински Москва» успешно сотрудничает с крупнейшими платформами: Ostrovok, Яндекс.Путешествия, Bronevik и другими, которые стремительно развиваются, демонстрируя позитивную динамику роста количества бронирований по высокой средней цене с российскими отелями. Но наибольшее количество бронирований отель получает действительно с собственных ресурсов, включающих сайт и мобильное приложение. Тем не менее, учитывая уверенный рост объемов качественных онлайн-платформ, доля совокупного дохода, получаемого от сегмента российских ОТА, растет ежемесячно, так же, как и количество бронирований. Чему мы не можем не радоваться, учитывая тот факт, что всем премиальным отелям столицы есть куда расти в плане загрузки номеров, за исключением отдельных дат.

Кстати, август 2023 года стал лучшим месяцем для московских отелей класса люкс с начала года, в том числе благодаря локальным онлайн-платформам, которые предоставили техническую возможность забронировать номера в московских отелях не только российским клиентам, но и иностранным туристам. В частности, мы наблюдаем рост бронирований путешественников из стран Ближнего Востока через российские агрегаторы.

Динамика прироста номерного фонда: количество объектов и номерной фонд



20,6
тысяч номеров

Качественный номерной фонд в Москве

+314
номеров

Номерной фонд в двух новых гостиничных объектах, открытых в 1-м полугодии 2023 года

68,8%

Средняя загрузка отелей в Москве в 1-м полугодии 2023 года по данным Hotel Advisors

Источник: IBC Real Estate

В CORE.XP – в 30–60% в зависимости от категорий и локации отелей, а у гостиниц, управляемых российскими операторами, этот показатель может быть и выше. В компании прогнозируют, что доля прямых бронирований будет в дальнейшем увеличиваться и может прийти до 50–60% в среднем по рынку. «Доля прямых бронирований в VALO Hotel City составляет более 50%, – сообщает, в свою очередь, **Константин Сторожев, генеральный директор VALO Service.** – Да, в прошлом Booking был монополистом и мог диктовать свои условия. Другое дело, что не всех гостей устраивала их рейтинговая система оценки отелей, многие считали ее необъективной. Конечно, в связи со сложившейся ситуацией появление отечественных агрегаторов бронирования стало логичным шагом. Но российские разработчики пока не дотягивают до зарубежных, технологичность сервисов оставляет желать лучшего. В том числе благодаря этому увеличилось число прямых бронирований».

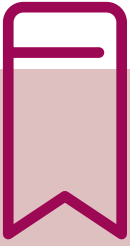
«Конечно, есть примеры, когда доля прямых бронирований достигает и 50, и 70%, можно бронировать через собственный сайт и 100% номеров, но, подчеркну, это, как правило, происходит не в результате слабости отечественного рынка агрегаторов, а ввиду принятого управленческого решения менеджментом отеля», – указывает Вадим Прасов.

Обитаемый остров

Де-факто 97–98% гостиничного рынка представлены как минимум в двух-трех российских агрегаторах, констатирует Вадим Прасов. В итоге речь, скорее, идет о гонке и конкурентной борьбе среди действующих агрегаторов-лидеров, полагает Дмитрий Паринос. Однако эксперты не исключают появления подобных продуктов у крупных российских экосистем. «Хотя предыдущий опыт появления новых игроков на рынке онлайн-бронирования отелей, таких как Russpass, Otello, Cuva, Tvill и др., показал, что им не удалось занять даже незначительной доли



Константин Сторожев
VALO Service




Кстати

Минэкономразвития рассмотрит вопрос о запрете для агрегаторов рекламы и продажи жилья для туристов, не прошедшего обязательную классификацию. Эта инициатива была в числе мер по обелению рынка, предложенных на прошедшей 29 августа в координационном центре правительства стратегической сессии по развитию туризма, которую провел премьер-министр Михаил Мишустин.

Источник: РБК

рынка, несмотря на мощную программу продвижения, в том числе на уровне правительственных структур», – добавляет эксперт.

В профессиональном сообществе постоянно возникают и идеи о национальном ресурсе бронирования, добавляет Вадим Прасов. «Но лично я к ним отношусь с огромным скепсисом: недостаточно просто создать удобную платформу бронирования, нужно еще и подписать огромное количество договоров с отелями, а самое главное – вложить миллиарды в продвижение, – поясняет он. – Ну и еще: я не считаю, что у нас в принципе нет хороших агрегаторов, они у нас есть. Но, как и на весь рынок, на них одновременно пошло слишком много запросов с самых разных сторон, и они не со всей нагрузкой справились». 



Артем Кромочкин,

руководитель направления краткосрочной аренды «Авито Недвижимости»:



– Согласно исследованию Ipsos Comcon, 61% опрошенных отметили «Авито» в качестве ресурса, через который они успешно арендовали квартиру, комнату или апартаменты посуточно. По данному показателю платформа занимает первое место в стране.

«Авито Недвижимость» продолжает оставаться приоритетным ресурсом для поиска предложений по краткосрочной аренде при организации туристических и рабочих поездок – 59% опрошенных хотя бы раз за последние шесть месяцев пользовались платформой для подобных целей. Это больше, чем у других конкурентов, участвующих в исследовании, также отмечается в исследовании Ipsos Comcon.

По данным «Авито Недвижимости», по итогам летнего сезона 2023 года объем предложения на краткосрочную аренду квартир в России вырос на 23,6% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Лидерство в структуре предложения среди объявлений на платформе укрепили однокомнатные квартиры – их доля составляет 46% (-3% к лету 2022 года). На втором месте расположились двухкомнатные квартиры, которые заняли 28% всего рынка краткосрочной аренды квартир (-1% к лету 2022 года). Тройку лидеров замыкают студии – 21%. Далее в списке находятся трехкомнатные квартиры – 5% и четырехкомнатные квартиры с показателем 1% от всей доли рынка краткосрочной аренды квартир.

По данным «Авито Недвижимости», по итогам летнего сезона 2023 года объем предложения краткосрочной аренды загородной недвижимости в России вырос на 23,4% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Лидерство в структуре предложения укрепили загородные дома – их доля выросла до 72% (+2% к лету 2022 года). На втором месте находятся коттеджи, которые занимают 20% всего рынка краткосрочной аренды загородной недвижимости (-2% к лету 2022 года). Далее следуют дачи – 6% (-1% за год), таунхаусы – 3% (доля не изменилась год к году).

CRE AWARDS
FEDERAL AWARDS 2023

ЕЖЕГОДНАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

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

21 СЕНТЯБРЯ 2023
MOSCOW MARRIOTT IMPERIAL PLAZA



ПРЕМИЯ «ЗЕЛЁНЫЙ КИРПИЧ»

Премией будут отмечены наиболее выдающиеся «зелёные» объекты коммерческой недвижимости, успешно функционирующие не менее 2-х лет, в каждой из категорий. CRE Awards благодарит участников рынка за ответственное отношение к вопросам устойчивого развития!

CRE-AWARDS.RU

16+ Реклама





Жёсткий дефицит

Текст: Иван Майоров
Фото: Архив CRE

В России – самый жесткий в истории рынка коммерческой недвижимости дефицит складов. При этом строить становится все дороже и зачастую непонятно, где именно, – логистические цепочки постоянно корректируются с учетом новых закрытий направлений и санкций.

В 2022 году уход некоторых иностранных игроков из России привел к освобождению части складских площадей – тогда это немного сдержало дефицит предложения и рост ставок по аренде. Однако ситуация изменилась довольно быстро: в сегмент вышли новые бизнесы, текущие арендаторы адаптировались к рыночной ситуации, продолжается рост маркетплейсов, констатирует **Евгений Макаров, исполнительный вице-президент Noytech Supply Chain Solutions по складской логистике**. В итоге ставки на складские площади снова начали расти – всего за год они увеличились на 7,5%, а рынок столкнулся с серьезным дефицитом качественных складских помещений. В Московском

регионе, по данным эксперта, доступно всего 0,8% общего количества таких лотов.

Вакансия в Москве и Петербурге близка к нулевым значениям, поддерживает **Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate**. Объекты законтрактованы уже на этапе строительства (1–2 месяца до подписания акта ввода), и новая вакансия практически не доходит до открытого рынка. «Сегмент действительно находится в состоянии жесткого дефицита площадей, – резюмирует **Антон Алябьев, старший директор, руководитель отдела складской и индустриальной**

недвижимости CORE.XP. – При этом он характерен как для столичного региона, так и основных логистических хабов (Екатеринбург, Новосибирск, Ростов-на-Дону и др.). На рынках городов-миллионников показатель вакантности не превышает 2%. Мы снова оказались в ситуации, когда выбирать практически не из чего, особенно если речь идет о готовых помещениях».

Наибольший дефицит складской недвижимости наблюдается в Московском регионе – здесь исторически оперирует значительное количество быстрорастущих компаний, соглашается **Евгений Титаренко, сооснователь и партнер Bright Rich I CORFAC International.** Кроме того, Москва остается основным логистическим узлом России. И при вакансии менее 1% речь, по большей части, идет не о тех секциях, куда можно заехать прямо сейчас. «Все они, так или иначе, находятся в разной стадии переговоров, поэтому это призрачная вакансия, – поясняет г-н Титаренко. – Но даже если мы говорим о секциях, которые находятся не под переговорами, то и здесь на один свободный блок претендует порядка 10 потенциальных арендаторов».

Однажды в провинции

Екатерина Ногай, руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate, оценивает долю вакантных складских площадей по России в 0,7%. В некоторых ключевых регионах, по ее словам, она уже более полугода держится на уровне менее 0,5%. Свободные опции в строящихся объектах в высокой степени законтрактованы, соглашается она с коллегами. С рынка быстро уходят хорошие опции, а собственники готовы оперативно замещать арендаторов на клиентов, готовых предложить более высокую ставку аренды. На фоне критического дефицита свободных блоков ставка в существующих объектах в Москве и регионах выросла на 5–15% относительно июня 2023 года, а из-за роста стоимости строительства увеличивается и ставка в строящихся проектах.

Потребности компаний в новой логистической инфраструктуре особенно быстро растут в регионах, где предложение качественных складских объектов исторически ограничено. В итоге в компании говорят о колоссальном спросе на проекты BTS, характерном для новых перспективных



Евгений Макаров

Noytech Supply Chain Solutions



Филипп Чайка

IPG.Estate



Антон Алябьев

CORE.XP



Евгений Титаренко

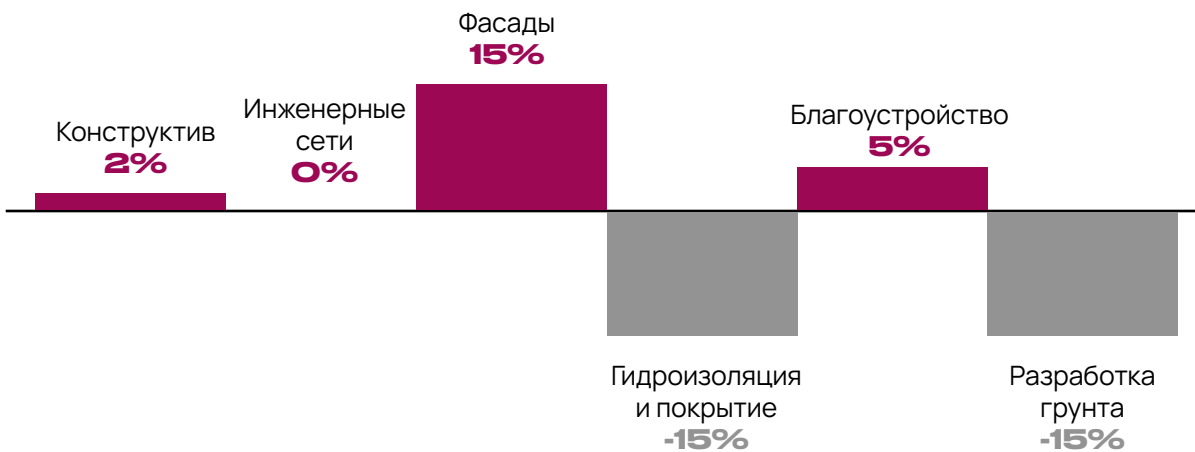
Bright Rich I CORFAC International



Екатерина Ногай

IBC Real Estate

Среднее изменение в стоимости позиций в зависимости от типа работ



Источник: NF Group Research

складских рынков – Воронежа, Нижнего Новгорода, Саратова, Волгограда, Омска и т.д. «География расширяется, а новые качественные объекты появляются, например, в менее крупных регионах, – добавляет Антон Алябьев. – Рынки СНГ тоже не стоят на месте, и высокий спрос на них, конечно, способствует запуску новых комплексов и развитию логистической инфраструктуры».

Евгений Макаров уточняет, что пока, впрочем, основные потребители и дистрибьюторские центры расположены в западных регионах страны. В восточных регионах же в компании наблюдают значительную нехватку складских помещений. Существующие же объекты часто не отвечают требованиям профессионального рынка. При этом стоимость аренды за квадратный метр в этих локациях зачастую превышает стоимость аренды в западных.

Стройка века

По данным IBC Real Estate, цена квадратного метра складской недвижимости выросла в июне на 2,4%: 47 050 руб. – в июне 2023 года против 45 950 руб. в октябре 2022-го. Динамика обусловлена не только удорожанием отдельных стройматериалов (+1,2% за полгода), но и ростом цен на строительные работы (+4,3% за полгода), что вызвано нехваткой рабочей силы и исторически низким уровнем безработицы. В итоге после минимальных значений октября 2022 года стоимость строительства складских объектов снова взяла курс на положительную динамику, однако рекордного значения конца 2021-го – начала 2022-го (51 тыс. руб./кв. м) пока не достигла. Наиболее быстрый рост в последние полгода наблюдался там, где ценообразование зависит от объемов добычи металлических руд. Это стальные металлоконструкции (колонны) – за полгода рост составил 38%, арматура и электрические кабели (+56% и +54% за полгода соответственно). Правда, на отдельные товары цена все-таки снизилась: монолитные плиты пола (-19%), устройство обеспыленного пола по готовой монолитной плите пола (-11%), песок карьерный (-14%), ПВХ-мембраны (-11%).



Андрей Постников,
генеральный директор
«ОРИЕНТИР»:

– Сегодня складской рынок действительно переживает небывалый дефицит, и это тренд не только российский. Все началось в 2020 году, когда на фоне пандемии ускорилось развитие онлайн-торговли: как онлайн-ритейлеры, так и классические торговые сети осознали важность усиления своих цепочек поставок, а также необходимость удержания конечных покупателей. При этом рост стоимости товаров, дефицит рабочей силы и другие факторы, в том числе резкий рост стоимости финансирования во всем мире, не позволяли и все еще не позволяют девелоперам обеспечить адекватное предложение новых складов. В результате этого уровень вакансии на самых больших рынках, а именно в центральном, в первую очередь вокруг Москвы, и северо-западном регионах, стремится к нулю. Наибольший дефицит мы видим вокруг Москвы (южное и южно-восточное направления) и Санкт-Петербурга. Рыночные риски спекулятивного строительства сейчас крайне низкие. Однако все еще существуют 2 фактора, которые влияют на решения девелоперов: растущие инфляционные риски, в том числе на фоне ослабления рубля и небывалого дефицита рабочей силы, что увеличивает фонд оплаты труда, а также запретиельно высокие ставки по кредитам и, как следствие, рост ставок капитализации, что приводит к снижению оценки арендных активов. До конца года осталось три с половиной месяца, поэтому мы считаем, что вакансия будет оставаться на уровне нуля.

Динамика себестоимости строительства и средневзвешенных запрашиваемых ставок аренды на строящиеся и существующие объекты



Источник: IBC Real Estate

Влияние себестоимости строительства на ставки аренды значительно возрастает, а любые колебания цен на отдельные компоненты критически сказываются на ставках. «В связи с повышением ключевой ставки ЦБ 15 августа 2023 года увеличится и стоимость финансирования проектов, – подчеркивает **Константин Фомиченко, партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group.** – Но, несмотря на это, на рынке складской недвижимости появляются новые интересные проекты, заключаются сделки, а спрос продолжает быть активным. Игроки ожидают, что ключевая ставка 12% в долгосрочной перспективе будет снижена. Учитывая длительный срок реализации проектов (от одного года до трех лет), текущая ключевая ставка не окажется стоп-фактором для их разработки и вывода на рынок. Те платежи, которые компании будут вносить в рамках кредитования, в процессе реализации и эксплуатации объектов станут более комфортными и позволят заключать новые сделки. При текущей ситуации, когда вакантность объектов находится на близком к нулевому уровню, законтрактованность строящихся помещений действительно очень высока».

Чисто конкретные

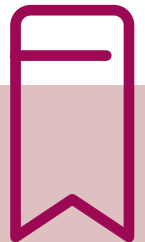
Однако крупных спекулятивных проектов в стране практически не реализуется, что связано с увеличивающейся стоимостью строительства и удорожанием кредитных средств, – серьезного прироста спекулятивного предложения до конца года точно не ожидается, соглашается Екатерина Ногай. «Рынок сейчас очень нуждается в спекулятивном строительстве, учитывая усиливающийся дефицит складских площадей, – убежден Антон Алябьев. –



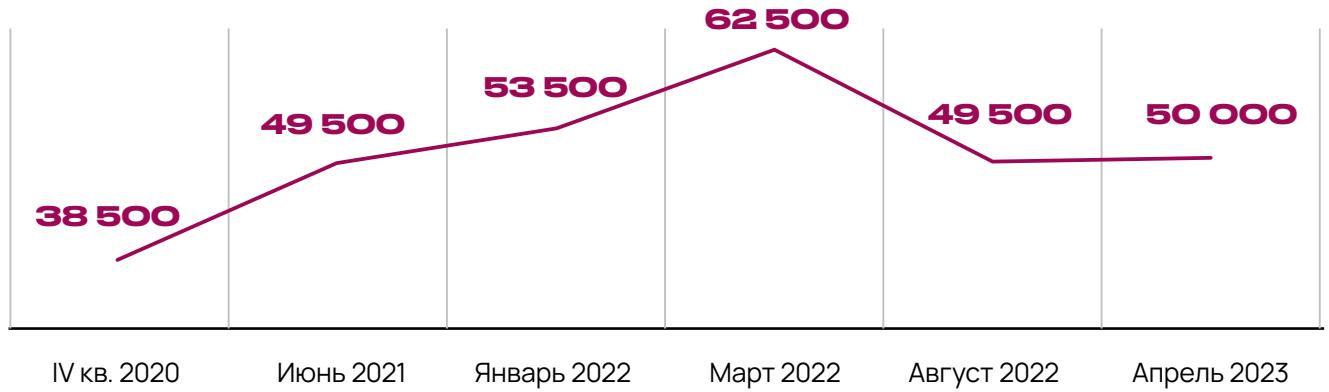
Константин Фомиченко
NF Group

Кстати

Первое полугодие 2023 года на региональном рынке складских помещений России завершилось резким сокращением доли вакантных площадей, которая за шесть месяцев снизилась на 0,9 п.п. и достигла рекордных 2,0%. По данным Nikoliers, это минимальное значение уровня вакантности за последние 10 лет. Наиболее существенно дефицит проявляется в Казани и Нижнем Новгороде, где практически не осталось свободного предложения в существующих качественных спекулятивных объектах.



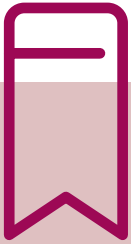
Стоимость строительства сухого склада класса А, руб./кв.м без НДС, ЗУ и внешних сетей



Источник: NF Group Research

Но возможности спекулятивного девелопмента ограничивают загруженность мощностей ключевых девелоперов, занятых реализацией уже подписанных built-to-suit

контрактов в Москве и регионах России, а также возросшая себестоимость строительства на фоне снижения курса рубля, сложностей с логистикой и удорожания банковского финансирования вследствие роста ключевой ставки». «Но спекулятивное



Кстати

Спрос на персонал в e-commerce растет, особенно в сегменте складского хозяйства, грузоперевозок и служб доставки. Конкурс на вакансию в сфере складского хозяйства и автомобильных перевозок в целом по РФ за год снизился в 2 раза (т. е. на вакансию сейчас претендуют на 50% меньше соискателей, чем в 2022 году).

Больше всего вакансий служб логистики в e-commerce – для курьеров (пеших, на самокате, велосипеде и автомобиле). Средний прирост заработных плат курьеров в мегаполисах составил за год 9%. В Москве средний заработок пеших курьеров вырос на 8%, водителей-курьеров – на 6%.

Исследование базы резюме показывает: средний возраст соискателей позиций рабочих и разнорабочих за год вырос (данные в целом по РФ). Среднестатистический комплектовщик, по сравнению с 2022-м, «постарел» на 6 лет, курьеры, водители-курьереры и грузчики – на 3 года.

Среди офисного персонала больше всего востребованы операторы колл-центров: для этого сегмента характерна высокая текучесть кадров. Прирост средних рыночных заработных плат специалистов контактных центров составил 10% за год.

Из-за высокой конкуренции предпринимателей в сфере e-commerce растет спрос на менеджеров по работе с маркетплейсами. Их средний заработок в Москве за год увеличился на 11%.

Среди IT-вакансий в e-commerce больше всего предложений для программистов Java. Их средний доход в столице составляет 300 000 руб. (+11% за год). На втором месте по востребованности – программисты JavaScript со средним заработком в 250 000 руб. в месяц (+14% за год).

Источник: SuperJob

BC & EFFECTIVE OFFICE

VI ANNUAL CONFERENCE

12 ОКТЯБРЯ

16+ РЕКЛАМА

ПАРТНЕРЫ



ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ





Богдан Бутырев,

коммерческий директор логистической компании «МОЛКОМ»:



– По нашим оценкам, в настоящее время на рынке есть менее 1% свободных площадей класса А, доступных к продаже. Проблема осложняется тем, что владельцы вакантной площади заинтересованы в долгосрочных контрактах, поэтому буферные проекты на короткое время хранения почти невозможно реализовать.

Помимо площадей класса А, также нарастает дефицит качественных помещений более мелкого формата. В связи с развитием e-commerce, расширением производств локальных компаний и вытеснением их с территории Москвы увеличивается спрос на форматы помещений от 300 до 1500 кв. м.

Дефицит складов наиболее высок в ЦФО. Известные мне проекты в основном реализуются в формате built-to-suit, основные их заказчики – маркетплейсы. У нашей компании также есть планы по вводу в эксплуатацию складских помещений. Так, «МОЛКОМ» в 2023 году планирует ввод склада класса А площадью 22 тыс. кв. м и строительство еще одного корпуса на 15 тыс. кв. м в 2024 году.

Решением проблемы дефицита может стать реализация проектов формата light industrial. Мы видим потенциал в этом направлении. Сейчас различные застройщики уже ведут подобное строительство, анонсирован ряд проектов данного формата на юге и юго-востоке Московской области. Мы провели реформатирование части имеющихся на территории комплекса в Пушкино площадей в размере около 40 тыс. кв. м под формат light industrial (под аренду от 300 кв. м), ведем работу по реализации двух новых проектов в данном формате общей площадью 32 тыс. кв. м.

Очевидно, что геополитические и экономические риски на сегодня достаточно высоки, но, принимая решение о строительстве, компании руководствуются стратегией своего развития и оценивают всевозможные риски.

С учетом роста ставок аренды и дефицита складских помещений формат light industrial в ближайшее время может стать одним из самых привлекательных на российском рынке.

Пока мы не видим оснований для изменений, которые могли бы привести к увеличению свободных складских площадей классического формата до конца года. Наоборот, ожидаем роста дефицита, который при текущей конъюнктуре рынка может сохраниться как минимум до 2025 года.

Динамика себестоимости строительства складов класса А

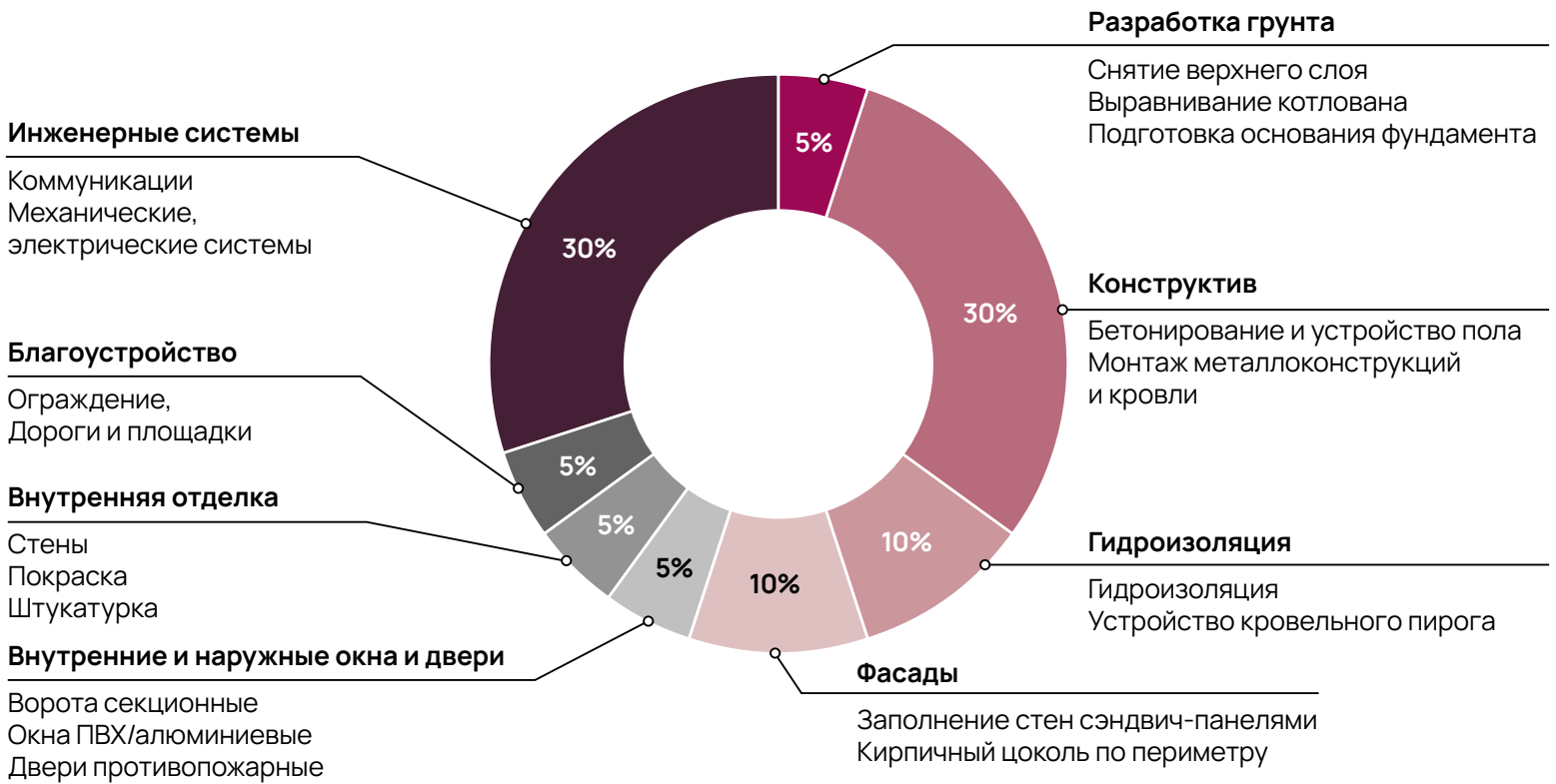


* Стоимость указана в ценах генерального подрячика для девелопера и не учитывает стоимость земельного участка, технических условий. Стоимость без НДС для складского объекта класса А площадью 20 тыс. кв. м.

Источник: IBC Real Estate

строительство складской недвижимости – практически безрисковая процедура, так как в условиях острого дефицита новый проект получит максимальную заполняемость вне зависимости от типа, класса, расположения и конфигурации, – полагает Филипп Чайка. – Увы, строительство осложнено возросшими ценами на стройматериалы, а с учетом текущей ключевой ставки девелопера психологически не готовы привлекать банковское финансирование». Ставки аренды, очевидно, не успевают за ростом себестоимости строительства, и девелоперы не могут рассчитывать на приемлемую для себя доходность, поддерживает Евгений Титаренко. Банковские деньги все дороже; увеличивается и стоимость земельных участков.

Структура себестоимости строительства складского объекта класса А

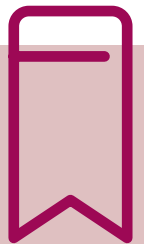


Источник: NF Group Research

Очевидно, что масштаб спроса и застройки в двух столицах различается, но в Петербурге ситуация усугубляется еще и тем, что до конца 2023 года и на начало 2024 года анонсирован минимум спекулятивного ввода от потребностей рынка. На 2024 год придется ввод проекта на 100 тыс. кв. м на севере Петербурга, строятся спекулятивный проект в Колпино общей площадью 30 000 кв. м и еще несколько единичных проектов, не оказывающих значительного влияния на вакансию, перечисляет Филипп Чайка. «Крупные проекты складской недвижимости строятся исключительно под конкретного клиента: это, к примеру, анонсированные за последний месяц фулфилмент-центры крупнейших маркетплейсов Wildberries (в Ростовской, Кемеровской, Тамбовской областях) и Ozon (в Башкортостане, Тюменской области, Хабаровском крае), – перечисляет Екатерина Ногай. – Усилилось внимание к регионам с выгодным транспортным положением на новых перспективных направлениях – южном и восточном, а также в приграничье (Оренбург, Омск, Саратов). Сохраняется спрос и в столичном регионе: например, две крупные сделки на новые складские комплексы (115 и 110 тыс. кв. м) подписаны компанией ВсеИнструменты.ру».

Кстати

Объемы выгрузки товаров в крупнейших контейнерных портах России – Санкт-Петербурге, Владивостоке и Новороссийске – в августе значительно увеличились и, несмотря на западные санкции, находятся почти на том же уровне, что и до начала СВО РФ на Украине, сообщает в исследовании немецкого Института мировой экономики в Киле. По словам представителя института Винсента Штамера, «по движению контейнеровозов нельзя однозначно определить, откуда прибывают товары, но, похоже, Россия снова все активнее участвует в мировой торговле».





Александр Манунин,

управляющий партнер
компании Parametr:



– На складском рынке действительно наблюдается дефицит готового предложения на фоне снижения объемов спекулятивного строительства. В этой ситуации Parametr – один из немногих девелоперов, который продолжает строить проекты в рынок. Осенью этого года мы выходим на строительство на двух наших площадках: Соколово (300 тыс кв. м, 15 км от МКАД по Киевскому шоссе) и Кувекино (340 тыс. кв. м, Новотроицкое шоссе). В обоих проектах начинаем строить примерно по 100 тыс кв. м в первой очереди, готовность – в конце 2024 года. Что касается локаций, то юг, юго-запад и юго-восток – это традиционно наиболее востребованные направления для индустриально-логистической недвижимости, где сохраняется минимальный уровень свободных площадей. Уже на этапе проектирования и до выхода строительства мы ведем переговоры с потенциальными резидентами. Общий объем запросов по этим проектам превышает 1 млн кв. м.

Решение с разрешением

Пока предпосылок для разрешения проблемы дефицита площадей нет, их нехватка продолжит усиливаться, и в Москве к концу года будет свободно всего 0,5% общего предложения, прогнозирует Антон Алябьев. Екатерина Ногай полагает, что до конца года индикатор дополнительно снизится в пределах 0,2–0,4 п.п.

Главная проблема дефицита будет связана еще и с тем, что на рынке останутся только небольшие блоки и неликвидные опции, что будет вынуждать арендаторов подписываться на свободные блоки в строящихся объектах или интегрироваться в проекты BTS. «Для драйверов спроса – маркетплейсов, федеральных дистрибьюторов – единственным способом продолжить логистическое развитие бизнеса остается формат сделок по схеме BTS, что уже активно практикуется рядом игроков, – резюмирует Филипп Чайка. – Ставки аренды также вырастут – на 10% и выше». [cRe](#)

Пример изменения стоимости отдельных позиций (апрель 2023/август 2022)

Наименование	Стоимость в апреле 2023 года (вкл. НДС)	Стоимость в августе 2022 года (вкл. НДС)
Железобетонные колонны	45–55 тыс. руб./т	40–50 тыс. руб./т
Цемент М500	6,5–8,5 тыс. руб./куб. м	6–7 тыс. руб./куб. м
Сэндвич-панель 120 мм	2,7–3,3 тыс. руб./кв. м	2,5–3,2 тыс. руб./кв. м
Доковое оборудование (комплект докшелтер, уравнильная платформа, автоматические ворота)	900–1 000 тыс. руб./единица	1 100–1 200 тыс. руб./единица

Источник: NF Group Research



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


К слову

Прогнозам не поддается

Средний уровень вакансии на складских объектах в московском регионе составил рекордные 0,8%, по оценке аналитиков, с которой трудно не согласиться. При этом объем спроса на складские объекты в 1-м полугодии 2023 года практически равнялся общему объему за целый предыдущий год. В регионах картина схожа – средняя оценка вакансии в крупных логистических городах составила 1,1%. Притом что нормальный для рынка уровень данного показателя находится на отметке в 4–5%, при которой соблюдается баланс интересов застройщиков и пользователей складской инфраструктуры. Дефицит площадей неизбежно отражается на стоимости аренды, например в первой половине года она выросла в среднем на 10%.

Прогнозы на конец года добавляют масла в огонь – эксперты пророчат сохранение тренда к росту стоимости аренды и уровень вакансии в районе 0,5%. Именно на этой отметке данный индекс может остановиться, так как последующий рост цен может просто оттолкнуть потребителей, которым будет экономически целесообразнее отказаться от склада вовсе, что должно затормозить падение вакансии и рост стоимости аренды.

В подобной ситуации логичным выводом будет осознание необходимости массово строить новые складские

объекты, особенно когда сохраняется тренд на контрактование площадей еще до окончания строительства. Однако не все так просто, как могло бы показаться. Дело в том, что в турбулентных геополитических и экономических условиях достаточно трудно делать качественные устойчивые прогнозы как самого спроса, так и рентабельности проекта. Кроме того, важную роль играют экономические инвестиционные риски. Стоимость строительных материалов растет вслед за общей реальной инфляцией, а отток рабочего персонала и рекордно низкий уровень безработицы на уровне 3% приводят к конкуренции за рабочую силу и, как следствие, существенному удорожанию стоимости строительства. Так, к примеру, средняя оценочная себестоимость строительства сухого склада класса А в середине 2023-го стала равняться 47 тысячам рублей за 1 кв. м, что ощутимо выше показателя годом ранее. Все это неминуемо ведет к росту рисков застройщиков. Именно по этой причине все более популярной сейчас становится схема строительства под конкретного заказчика, так называемый формат built-to-suit (BTS), который позволяет, с одной стороны, обеспечить соблюдение конкретных требований заказчика к складскому объекту еще на этапе проектирования, а с другой – защитить застройщика. Наиболее высоким спросом традиционно характеризуется Московский регион, через который проходят основные объемы товаропотоков в стране. Однако крупные регионы, особенно те, где хорошо развит традиционный ретейл и активно развивается онлайн-торговля, не отстают и диктуют высокий спрос на качественную инфраструктуру. Среди них Екатеринбург, Новосибирск, Владивосток и др. Что касается новых направлений, набирающих популярность с точки зрения складской инфраструктуры, можно отметить города на пути новой магистрали М12, а также рост складского кластера в самом Татарстане. 

ЕЖЕГОДНАЯ ФЕДЕРАЛЬНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

CREA
FEDERAL AWARDS 2023

21 СЕНТЯБРЯ 2023
MOSCOW MARRIOTT
IMPERIAL PLAZA

ОТ ВЫЗОВОВ К ВОЗМОЖНОСТЯМ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ
ПАРТНЕР:



ПАРТНЕР ПРЕМИИ:



СПОНСОРЫ ПРЕМИИ:



PLT



O1STANDARD

CORE·XP

СПОНСОР КАТЕГОРИИ:

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ:



UNION
BROKERS

STONE

CENTRAL
PROPERTIES

peka
управление
недвижимостью



LYNKS
PROPERTY
MANAGEMENT

SIR

CM Clean Master®
Complex Solution Provider

НЕЗАВИСИМЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ:



Бизнес-консалтинг
и аудит

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

c|R|e

СРОСЕРВИС



cre.ru

ИНФОПАРТНЕРЫ:

RETAIL.RU

OFFICEMAPS.RU



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



Обрусевшие

Консалтинг становится локальным и менее востребованным

Текст: Максим Барабаш
Фото: Архив CRE

Летом компаниям с иностранным владением более 20% предложили ограничить возможность исследовать рынок России. Однако решение не слишком повлияет на аналитику и консалтинг в сегменте недвижимости, ретейле, логистике и индустрии гостеприимства, считают эксперты: такие игроки уже почти два года занимают минимальную долю рынка. При этом актуальность обмена данными на глобальном уровне сохраняется.

В последний день июля 2023 года в Государственную Думу был передан законопроект «О внесении изменения в главу 4 Федерального закона "Об основах государственного регулирования торговой деятельности в Российской Федерации"». В случае его принятия исследовательские компании должны будут соответствовать определенным

критериям и, как следует из пояснительной записки к законопроекту, не должны будут допускать исполнения любых решений недружественных государств о введении ограничительных мер в отношении России, дискредитации страны, а также манипуляций данными, публикаций и использования заведомо недостоверных данных.

Кто есть who?

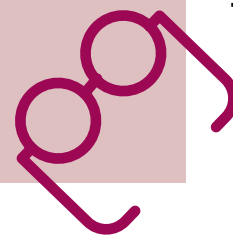
После февраля 2022 года ряд иностранных аналитических компаний продолжили работу на российском рынке, напоминает **Анастасия Косякина, юрист практики комплаенса и санкционного права BGP Litigation**. «Но, поскольку многие из них зарегистрированы в недружественных России государствах, возникли опасения, как и в каких целях используется полученная ими информация, – поясняет эксперт. – Зарегистрированные в государствах ЕС или США компании являются субъектами, чьим личным законом является право США или право одной из стран – членов ЕС, и в силу законодательства обязаны соблюдать режимы санкций и ограничительных мер в отношении России. В то же время на данный момент не существует какого-либо запрета на обмен полученными ими статистическими данными».

Согласно тексту законопроекта, компании с иностранным участием смогут продолжить работу на российском рынке, однако для этого им придется обеспечить соблюдение требований, среди которых:

- не менее 80% уставного капитала компании должно принадлежать российским юридическим (физическим) лицам;
- компания должна быть российским юридическим лицом;
- обработка полученных в результате исследования данных, их систематизация, анализ и хранение должны производиться на технических средствах, размещенных на территории Российской Федерации.

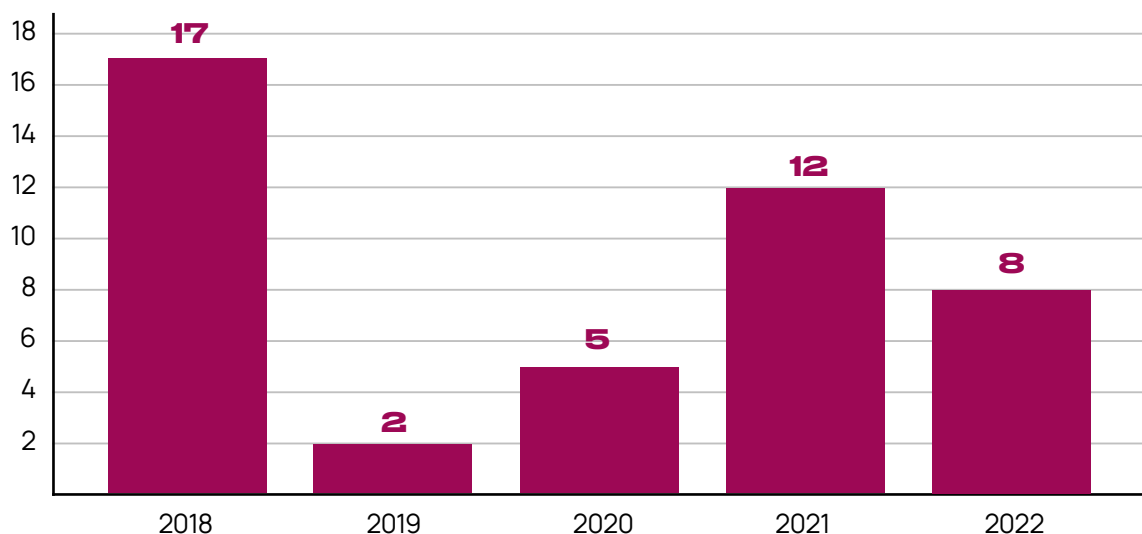
Проектом установлено, что окончательное решение о согласовании структуры собственности исследовательской

Доходы крупнейших российских консалтинговых компаний и групп растут – об этом свидетельствует рейтинг, составленный агентством RAEX по итогам 2022 года. Совокупная выручка крупнейших консалтинговых групп и компаний, участвующих в рэнкинге, по итогам 2022 года увеличилась на 8% – до 126,8 млрд рублей.



Анастасия Косякина
BGP Litigation

Темпы роста выручки крупнейших консалтинговых компаний и групп за пять лет (%)



Источник: RAEX, по данным участников рэнкингов 2019–2023 гг.



Василий Григорьев
CORE.XP

компания принимает правительственная комиссия по контролю за осуществлением иностранных инвестиций. Отмечается, что если исследовательская компания не привела свою структуру в должный вид в соответствии с решением правкомиссии, суд вправе принять решение о принудительной продаже долей (акций) в уставном капитале такой компании. В пояснительной записке к законопроекту отмечается, что исследовательская компания должна направить заявление о включении сведений о себе в реестр, который будет вести ФАС России.

Русский дух

Все основные игроки рынка исследований коммерческой недвижимости на сегодняшний день – уже на 100% российские компании, пусть и с международным прошлым, указывает **Василий Григорьев**, директор отдела исследований рынка CORE.XP. «Так что новые ограничения никак

не влияют на сегмент исследовательских услуг, и в частности в недвижимости, – убежден эксперт. – А вот обмен глобальными данными всегда будет актуален, как минимум для отслеживания общих тенденций и прогнозирования дальнейшего развития коммерческой недвижимости. Наши данные интересны зарубежным компаниям, продолжающим работать в стране».

«Период становления российского рынка, когда мы активно учились и изучали иностранные данные, уже давно позади, – добавляет **Ольга Широкова**, партнер, региональный директор департамента консалтинга и аналитики NF Group. – У нас было достаточно времени, чтобы во всем разобраться и обменяться опытом с коллегами, которые работают на более развитых рынках. Сегодня российские аналитики и консультанты являются профессионалами своего дела, и необходимость в иностранном



Ольга Широкова
NF Group



Иван Починщиков,
управляющий
партнер IPG Россия:

– В целом ситуация не оказала влияния на рынок, поскольку российские консалтинговые компании юридически не зависят от бывших иностранных владельцев. Часть игроков имеют исконно русские корни, поэтому также продолжают вести свою деятельность в полном объеме с большим потенциалом для роста. Российский топ-менеджмент в сфере консалтинга имеет обширный опыт работы на рынке, поэтому качество оказываемых услуг не уступало и не уступает практике и экспертизе зарубежных игроков.

Российский рынок сохраняет активную и позитивную динамику с точки зрения развития, что обеспечивает к нему пристальный интерес внешних рынков.

Решение уже благоприятно сказалось на российских компаниях, чья экспертиза подчеркнута глубоким знанием локального рынка и управленческим составом, получившим опыт работы в международных консалтинговых структурах. Увеличение доли российских консультантов лишь способствует укреплению бизнеса в стране.

Однако обмен глобальными данными всегда актуален для игроков сегмента: на нем ведь, в том числе, строится развитие российских девелоперских и инвестиционных проектов. Аналитические материалы российских и зарубежных консультантов продолжают находиться в открытом доступе, что способствует обмену на внутреннем и международном уровнях.

Распределение выручки участников рэнкинга по направлениям консалтинга в 2022 году (доля, %)*



* Без учета выручки группы «Б1» и группы «Деловые Решения и Технологии» (ДРТ).

** Включая выручку от строительного и технологического аудита и консалтинга.

Источник: RAEX, по данным участников рэнкингов

опыте и данных в большинстве сегментов отсутствует».

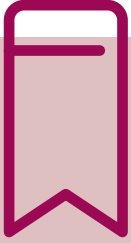
Намного более важным фактором, по словам г-жи Широковой, является сегодня отношение консалтинговых компаний к опыту и роли консультанта или аналитика. Нередко в роли «консультанта» выступают стажеры или очень молодые и неопытные сотрудники, которые не имеют международного опыта и узнают даже о недавних событиях российского рынка преимущественно из интернета, поясняет она. «Многие компании разогнали целые отделы складской, торговой недвижимости, сократили аналитические отделы, и поэтому статистики стало в разы меньше, – отмечает **Дмитрий Томилин**, генеральный директор компании «Этерна», эксперт в области управления торговой недвижимостью. – Так что намного важнее не происхождение игроков, но то, что принципиально изменились сам рынок и логика запросов к «консалтерам». Раньше аналитика иностранных, известных всем консультантов принималась банками – и на ее основании делались

заклучения о выделении финансирования для строительства того или иного проекта. Сейчас акценты сместились: нужны не подтверждение и оценка ожиданий, а определение стоимости уже существующего актива. И это обоюдный запрос и от инвесторов, и от банков/собственников коммерческой недвижимости. Получается, что рынок сильно сузился из-за фокуса на уже существующих активах. Инвесторы ищут дистресс-активы, которые продаются либо напрямую, либо через конкурсы. Логика такая: зачем строить что-то новое, нести риски, брать кредиты под невыносимые проценты, если можно купить дешевле уже что-то функционирующее? Банки, в свою очередь, думают, как бы им обосновать высокую цену, чтобы подороже продать то, что есть в залоге».

Кроме того, если раньше государственная компания или бизнес с госучастием в России принимали отчеты, подготовленные иностранным консультантом, то сейчас во многих структурах соблюдается требование отказа от аналитики игроков, имеющих отношение к недружественным странам.



Дмитрий Томилин
«Этерна»



Сказано

Более 90% западных компаний в настоящий момент продолжают работать в России, потому что выйти из игры сложнее, чем кажется.

Александр Шалленберг,
министр иностранных дел Австрии



**Андрей
Алешкин**
NAI Belarus

Влияния и слияния

«На российском рынке больше нет глобальных узнаваемых брендов (иногда надо "загуглить" или "заяндексить", следуя тренду, чтобы узнать, кем консультанты были до переименования), но сохранились коллективы, годами наработанные методы и технологии, дистресс-активы, – размышляет **Андрей Алешкин, партнер, исполнительный директор NAI Belarus.** – Конечно, в отдельных нишевых направлениях, где работают компании, заточенные на узкую специализацию, как, например, Nielsen на потребительском рынке, ограничение их деятельности может сказаться на получении информации

заказчиками. Именно на эту группу аналитиков, собственно, направлены новые ограничения. Однако решение может быть уже известным: местный бренд и передача бизнеса местному менеджменту. А опыт, как говорится, не пропьешь».

Впрочем, то, что российские законодатели ополчились именно на игроков, которые исследуют потребительские панели, эксперт называет странным. «А почему не на тех, кто специализируется на тяжелой промышленности? – удивляется он. – Неужели если иностранцы будут в курсе, сколько в России съели арбузов и картошки и в "гриппозный" период выпили парацетамола, это несет большую угрозу экономической безопасности страны, чем исследование, сколько в стране было произведено легированной стали? Повторюсь, что как раз в ретейле, e-commerce и в определенных сегментах недвижимости, ориентированных на население как конечного потребителя, ограничение работы таких компаний, как NIQ или GfK Group, может негативно сказаться на аналитике, особенно в короткой перспективе, пока менеджмент будет искать выход из ситуации».



**Александра
Кржева,**
руководитель
отдела аналитики
и консалтинга
«БЕСТ-Новострой»:

– На рынок консалтинга в первую очередь повлиял уход определенной доли потенциальных заказчиков в лице иностранных компаний или их российских подразделений и партнеров. Аналитика и консалтинг всегда были вспомогательным инструментом выбора инвестиционных проектов и целесообразности инвестирования (во что вкладывать средства), а также рекомендаций по дальнейшему развитию активов (какой продукт реализовывать). Кроме того, данные сферы обычно являлись сопутствующими основному брокерскому бизнесу. В настоящее время, с учетом изменения структуры спроса (за счет ухода иностранных инвесторов), данный сегмент сам по себе, без брокериджа и инвестиционных сделок, стал иностранным компаниям не интересен. В результате часть компаний, предлагающих услуги аналитики и консалтинга в недвижимости, сменили собственников или перешли под управление российского менеджмента.

Гипотетически обмен данными всегда актуален, но в условиях сокращения сегмента масштабных рыночных исследований выполняется все меньше. Наибольший запрос существует на целевые исследования рынка под конкретные проекты. Так что, скорее всего, влияние окажется минимальным.



Виталий Можаровский,
партнер, ALUMNI Partners:



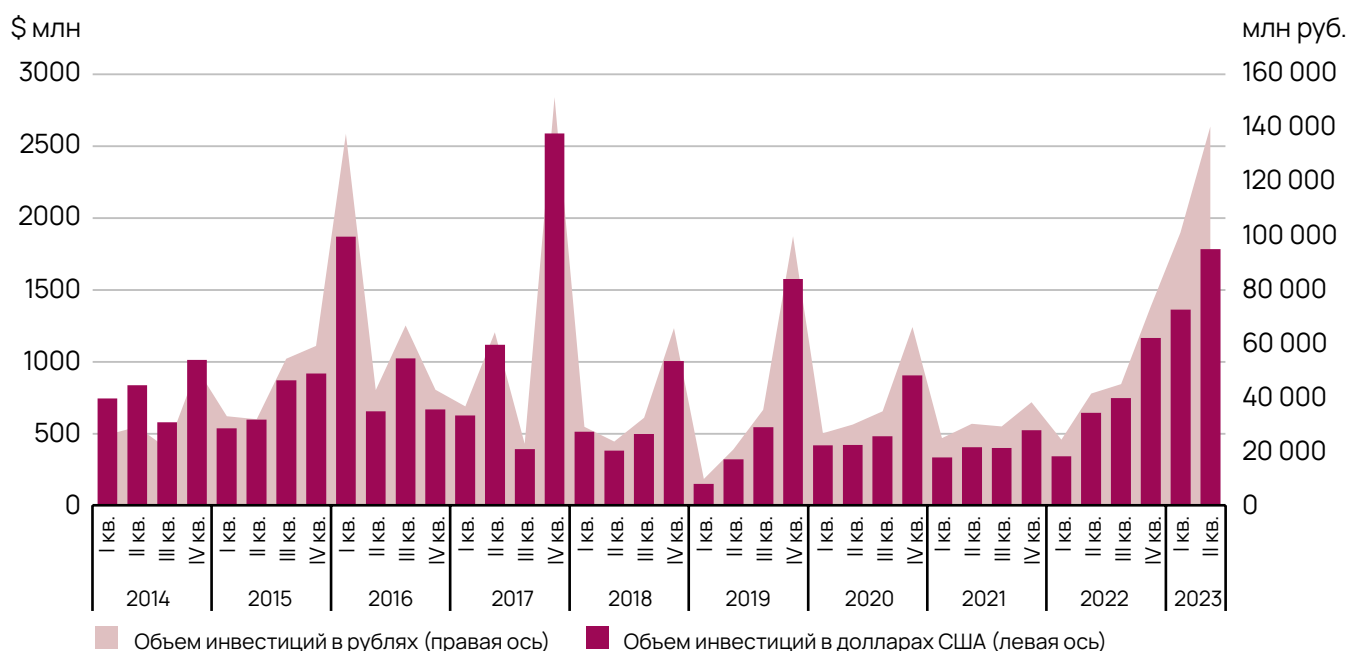
– Если целью является постараться скрыть реальное состояние рынка – падение трафика и среднего чека, сокращение конкуренции и исчезновение некоторых позиций, рост цен и объема вакантных площадей и т.д., то инструмент для этого выбран вполне корректный: чем меньше независимых аналитиков, тем проще рисовать нужные цифры. Только зачем было так все усложнять, если можно было просто использовать проверенные и надежные способы по успешному выявлению нарушений консультантов при обращении с персональными данными, или хищений собственных активов, или неожиданных налоговых недоимок, суммы которых на порядок больше оборотов исследователей?

За морем житье не худо

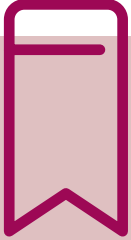
Интерес внешних пользователей к нашей аналитике упал в разы, резюмирует Дмитрий Томилин. Но закрытия такой страны, как Россия, до уровня Северной Кореи в любом случае не будет, подчеркивает Андрей Алешкин. «Если среди политиков еще могут быть сторонники максимальной изоляции, то в бизнес-среде с обеих сторон точно больше заинтересованы в сотрудничестве, – уверен он. – Именно бизнес – основной потребитель аналитики, заказчик исследований. Данные же по России по-прежнему интересны всем, от спецслужб и аналитических подразделений крупных

транснациональных корпораций до тех же исследовательских и консалтинговых компаний, которые, независимо от того, находятся формально в России или нет, будут получать заказы на услуги, связанные со статистикой, аналитикой и исследованиями российских рынков и иной информацией. Конечно, сохранится и высокий интерес со стороны зарубежных профессиональных и деловых СМИ. Еще в старые, «доцифровые» времена в исследовательской среде говорили,

Динамика объема инвестиций



Источник: Nikoliers



Кстати

На начало сентября 2023 года совокупный объем сделок в России по покупке компаниями офисных зданий под собственные нужды достиг 62 млрд руб., что уже превышает годовой показатель предыдущего года в 2,6 раза и является максимальным значением за последние 7 лет.

Крупные компании рассматривают для себя приобретение собственного офиса с целью защиты капитала как наиболее безопасную инвестицию на фоне волатильности рынка. В перспективе 2–3 лет эта тенденция продолжит свое развитие.

Источник: IBC Real Estate



Андрей Сурков

«Магазин Магазинов»

что одна газетная вырезка – это просто статья. Десять вырезок на заданную тему – это уже аналитика. Авторство приписывали разведчикам».

По словам **Андрея Суркова**, руководителя отдела исследований и консалтинга «Магазин Магазинов», его компания продолжает работать на рынках ряда стран и активно делится аналитикой с партнерами в Узбекистане, Киргизии, Грузии, Белоруссии, Казахстане. «Безусловно,



Алексей Ефимов,

генеральный директор
IBC Real Estate:

– *«Буржуазное прошлое» кануло в Лету. Доля иностранных компаний стремительно сокращается, а национальных, напротив, растет. Практически все исследовательские бизнесы, имеющие международные корни, уже перешли в локальное управление. Остаются единичные небольшие узкопрофильные компании, находящиеся в процессе перехода, однако для отрасли в целом процесс «локализации» уже завершен.*

Но, несмотря ни на что, информационная изоляция вряд ли кому-то интересна. Всегда важно сравнивать себя с другими рынками и регионами. Другой вопрос, что сейчас в России внимание все больше обращено на восток, а не на запад.



мы делимся своим опытом и экспертизой с клиентами как в России, так и, например, в странах СНГ, многие из которых сейчас проходят те стадии развития рынка, которые мы уже прошли в России, – поддерживает Ольга Широкова. – Здесь наши данные очень востребованы. При этом есть сегменты, которые только начинают развиваться и в России, например проекты Senior living, кампусы, сервисные апартаменты, где опыт других стран, в свою очередь, очень интересен для нас. Аналитики могут получать всю необходимую информацию через интернет: читать научные статьи, анализировать отчеты других рынков, следить за новинками архитектуры и так далее. Доступной информации очень много, главное – уметь ее анализировать».

В свою очередь, аналитики Kalinka отмечают, что с 2022 года спрос со стороны международных компаний на аналитику российского рынка у них пропал вообще, и основные запросы поступают от российских интересантов. В свою очередь, россияне стали намного активнее интересоваться рынком недвижимости ОАЭ.

Идите по схеме

«Консультанты обязательно придумают законные и элегантные схемы работы, на то они и консультанты, – резюмирует Дмитрий Томилин. – Другое дело, что вся аналитика стала «обрезанной», там много смысловых ошибок, выборка по сделкам стала намного меньше – люди часто додумывают данные. Исключением можно считать e-commerce, поскольку это развивающийся сегмент, и там, где есть развитие, есть бизнес и деньги, есть и потребность в аналитике, за которую рынок готов платить. Повторюсь: раньше данные нужны были в первую очередь для того, чтобы занимать деньги, оценивать компании, которые хотели выходить на глобальные рынки, проходить листинг



Алексей Федоров,

директор
департамента рынков
капитала и инвестиций
Bright Rich I CORFAC
International:

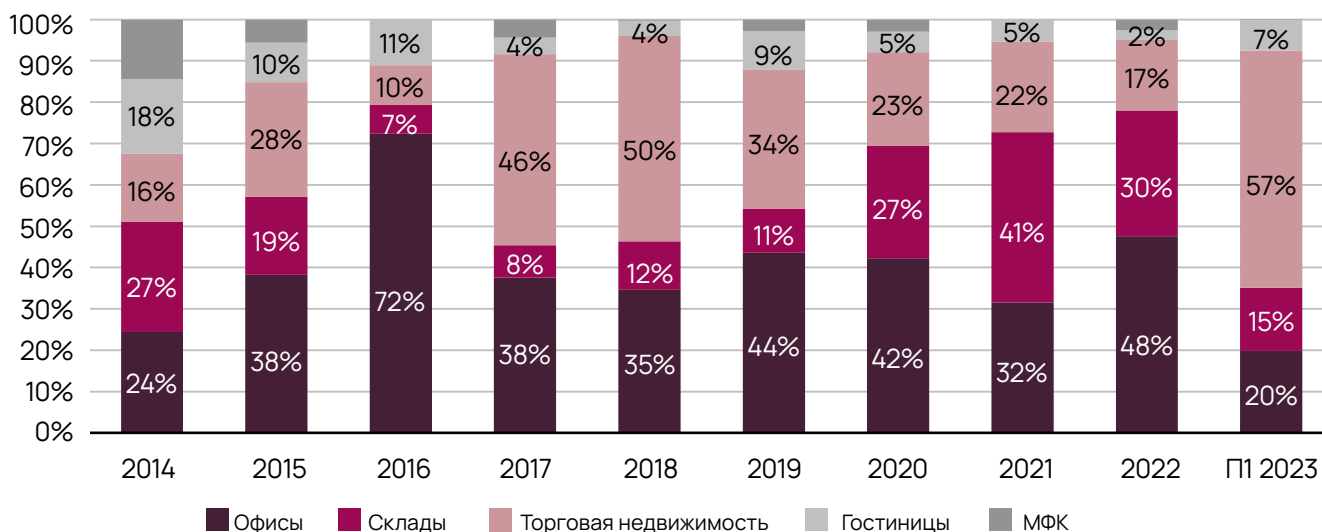
– Не повлияло никак, ведь западные компании еще в прошлом году добровольно ушли из России или передали владение местному менеджменту. Так что юридически все топовые аналитики сейчас являются полностью российскими компаниями. И, поскольку в стране сохраняется рыночная экономика, обмен глобальными данными остается полезен. Их можно использовать для сравнения наших показателей с аналогами в сопоставимых экономиках, а также для заимствования наилучших мировых бизнес-практик, даже вопреки желанию западных коллег.

на биржах, делать IPO и продавать себя. Сейчас все эти возможности колоссально сузились, и консалтинг такого рода мало востребован. Но всегда остаются какие-то развивающиеся сегменты, где локально нашим национальным компаниям нужен будет консалтинг: оценить перспективы, стратегии. Всем в принципе нужны ориентиры, с которыми они могли бы сопоставлять свою деятельность, раз уж она продолжается».

Хуже, если в итоге начнется сокрытие национальной статистики от своих же компаний и населения, вздыхает Андрей Алешкин. «Например, в Беларуси, которая столкнулась с серьезными санкциями раньше России, еще с 2020 года, начали частично сокращать доступ

к статистической информации, – вспоминает он. – Цель вроде бы благородная: защитить от возможных мер предприятия и компании, попавшие в санкционные списки. Но по факту вышло так, что внутри Беларуси невозможно воспользоваться определенными категориями статистической информации, а те, кто принимает решения о санкциях, находят нужную для себя информацию через ту же статистику ООН, статистику Бразилии и Индии, если это касается, например, рынка удобрений, тракторов и т.д.» cRe

Распределение объема инвестиций по типам недвижимости, % объема транзакций



Источник: Nikoliers



Торговая
недвижимость

Банный день

Спасут ли торговые центры форматы «отдыха на воде»

Фото: Архив CRE

О том, что условный «отдых на воде» может стать одним из решений проблемы высокой вакансии в торговых центрах, особенно на фоне полузакрытых границ, резко подорожавших путешествий по России и роста среднего чека в других развлекательных концепциях, эксперты говорили еще два года назад. Однако реализовавших «водные концепции» игроков на рынке пока до сих пор очень немного.

Один из самых интересных мировых кейсов связан с разнообразием и распространением формата терм в некоторых европейских странах, рассказывает **Светлана Путинцева, брокер Lynks Property Management**. Например, в Германии их число превышает 500 единиц. Это феномен, демонстрирующий, насколько широко и успешно такой формат может быть интегрирован в повседневную жизнь города, подчеркивает она.

Эдуард Тишко, директор, управляющий партнер компании LCM Consulting, выделяет концепцию спортивного универмага Sporthaus

площадью 5 500 кв. м от ретейлера Lengermann & Trieschmann в немецком Оснабрюке. На первом этаже пятиэтажного здания находится бассейн для серфинга с искусственными волнами. При необходимости он закрывается и превращается в арену для проведения спортивных ивентов. Центр предоставляет посетителям необходимую экипировку, которую после занятий можно купить в магазине. Вокруг бассейна по тематическому принципу расположены секции спорттоваров, одежды, обуви международных брендов: Nike, Adidas, Puma. «L&T – относительно небольшой ретейлер, однако у компании

получилось сделать Sporthaus известным на всю Европу центром притяжения, – констатирует г-н Тишко. – Ключевые отличия их проекта от классического ТРЦ – узкая специализация на спортивном сегменте, тематическая синергия ассортимента и досуговой составляющей».

А в ТРЦ «Хан Шатыр» в Астане на самом верхнем (5-м) этаже есть пляж «Sky Beach» с теплым подогреваемым песком, пальмами и волнами, лежаками и всеми условиями для загара (оборудованием и специальным покрытием витражей), рассказывает **Кира Канаян, Kanayan Retail&Development Consulting**. «Но все-таки это большая редкость, когда акватермальный комплекс гармонично вписан в ТРЦ, – парирует **Игорь Коновалов, председатель правления группы «Инпром Эстейт»**. – Скорее исключение, чем правило. В Европе и Америке, как правило, такие комплексы все-таки размещают отдельными объектами, на автономной территории, с собственной инфраструктурой, без привязки к торговым центрам. Российская практика совмещения ТЦ и термального проекта – вынужденная мера: когда с уходом западных брендов освободились немалые арендные площади, собственники стали обращать внимание на термы».

Структура арендаторов в торговых центрах Москвы на июль 2023 года в зависимости от объема занимаемой площади и типа ТЦ.

№	Прайм ТЦ	Ключевые ТЦ	Стабилизированные ТЦ
1	Одежда (мужская + женская + детская) 36%	Одежда (мужская + женская + детская) 24%	Супер/гипермаркет 20%
2	Кинотеатры 7%	Супер/гипермаркет 13%	Одежда (мужская + женская + детская) 19%
3	Косметика и парфюмерия 5%	Кинотеатры 7%	Кинотеатры 7%
4	Ресторан/кафе 5%	Ресторан/кафе 5%	Товары для дома 6%
5	Аксессуары и подарки 5%	Обувь 5%	Техника и электроника 5%

Источник: IBC Real Estate

Не взлетим, так поплаваем

Учитывая, что большая часть россиян живут в удалении от теплых морей, вода в ТЦ прекрасно укладывается в концепцию «климатического оазиса», убеждены Кира и Рубен Канаян. «В спортивной и практике фитнес-клубов неоднократно проверено, что вода (плавательный бассейн) и гидропроцедуры существенно влияют на расширение целевой аудитории, поднимают выручку и увеличивают стоимость абонементов, – поясняют эксперты. – И когда респондентам задают вопрос: что бы вы хотели видеть в новом ТРЦ, в верх списка с неизменным постоянством попадает ответ «Аквапарк». Тут, конечно, важно разделять форматы: плавательные бассейны и «отдых с водой и паром», то есть бани и различные гидроудовольствия. И это сегодня баня – spa-процедура, а раньше она была традицией и частью стиля жизни».

Эксперты предлагают вспомнить, насколько кардинально изменились подход и форматы в России только за последние 50 лет.

В советское время бани были общественными, в них продавались билеты (оплата за сеанс или по часам). Посещение для женщин



Светлана Путинцева

Lynks Property Management



Эдуард Тишко

LCM Consulting



Кира Канаян

Kanayan Retail&Development Consulting



Игорь Коновалов

«Инпром Эстейт»

в итоге было единственным общедоступным видом SPA-процедур, а для мужчин – одним из самых популярных видов отдыха в компании. И, кстати, одним из самых распространенных видов корпоративного досуга: в бани регулярно отправлялись с коллегами. «Правда, условия в городских банях были весьма экстремальными, – напоминает Кира Канаян, Kanayan Retail&Development Consulting. – Можно сказать, что в современных паровых банях (хамам или римская баня) прямо очень прохладно по сравнению с банями даже восьмидесятых годов. Решение "сколько поддавать" принималось большинством голосов непосредственно в парилке. И если преобладали любители экстрима, то остальные клиенты выскакивали из парной через десять секунд, в буквальном смысле, как ошпаренные. Молодому поколению сейчас трудно это представить, как непонятно и само слово "поддавать". Ну и выражение "иди ты в баню!" (в смысле "отстань, не надоедай") тоже исчезло из современного сленга».

В девяностых годах XX века баня, теперь уже коммерческая, снова входит в шорт-лист распространенных видов

бизнеса в сфере услуг. А вот «билеты в баню» стали исчезать. Формат больше развлекательный, нежели оздоровительный: наиболее востребованными были помещения на компанию с почасовой арендой, включающие большую парную, комнату отдыха, в ряде случаев – бассейн, гидромассаж, водные горки, алкогольные напитки разного градуса, ну и девочек. В этот период в банях преобладали посетители мужского пола. Женская аудитория посетителей бань сильно сократилась, клиентки перетекли в другой формат – в косметические салоны, где для них в свободных углах помещения стали устанавливать мини-сауны и бочки.

В 2010–2020-е годы нашего века снова меняются тренды и клиенты. Во-первых, тема «баня-пиво-водка-девочки» переориентировалась на ЗОЖ. Во-вторых, бани и гидропроцедуры становятся привычным элементом городской инфраструктуры: в спорткомплексах, фитнес-клубах, гостиницах, горнолыжных курортах и др. Соответственно, формат с почасовой арендой стал маловостребованным, но, конечно,

– Реализованных проектов действительно пока не так много. Причин много – сложные ТУ (большой объем воды и электричества), ограниченное число предложений на рынке, специфика отдельных регионов и т.д. Но одна из основных причин – это высокий инвестиционный порог входа. В полноформатный термальный курорт (не менее 5000 кв. м, включая как закрытую, так и уличную зоны) необходимо инвестировать от 400 млн руб.

Впрочем, такие курорты уже начали открываться. Этим летом запущен курорт «Лето» в Челябинске, в стадии проектирования и строительства достаточно много объектов: в Зеленограде, Екатеринбурге, Оренбурге.

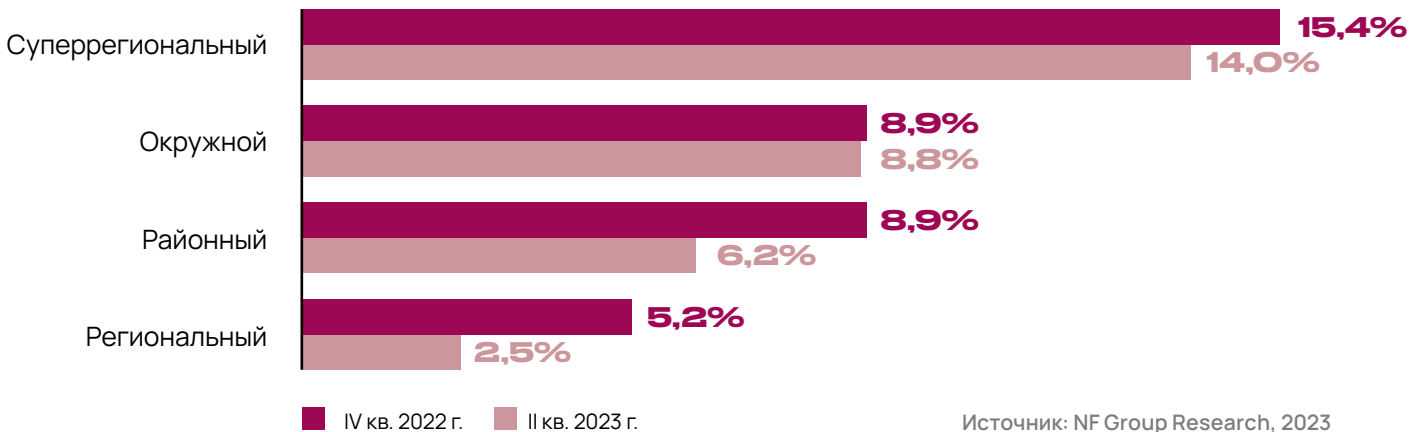
Полагаю, что далее инвесторы будут сравнивать результаты «на бумаге» и реальные, после чего произойдет оптимизация концепций. Ценообразование же будет происходить с учетом платежеспособности аудитории, будет сделан акцент на регион и наличие конкуренции – в целом, все как обычно. Основная декларируемая компаниями концепция на данном этапе – доступность и невысокая цена, которая должна обеспечивать высокую и регулярную посещаемость. Число терм в краткосрочной перспективе будет расти, так как ниша пока свободна. В долгосрочной перспективе – будет зависеть от показываемой доходности для инвестора.



Александр Болотников,

заместитель
руководителя
направления
«Торговые центры»,
«Магазин Магазинов»:

Доля свободных площадей в разных типах торговых центров Санкт-Петербурга



не умер совсем. «Билеты в баню» вернулись. Теперь клиенты снова предпочитают разовые посещения, или абонементы, или вообще в составе пакетного предложения (в фитнес-центре, бассейне, аквапарке). Площади простаивали и, очевидно, нуждались в реконцепции. «Например, мы принимали участие в двух проектах, где собственник рассматривал не просто реконцепцию, а полный редевелопмент бывших банно-развлекательных комплексов, – вспоминают в Kanayan Retail&Development Consulting. – Сейчас же бани практически полностью перешли из развлечений в сферу оздоровления и стали интегрироваться в спортивный или оздоровительно-медицинский функционал. Но тему традиций и отдыха тоже можно активно использовать в маркетинге. Что мы видим сейчас с термами? Прекрасная современная подача давно известного продукта. Плюс ребрендинг – не "бани", а "термы". Как говорится, модно, стильно, молодежно: в баню бабушка ходила, а современные люди – только в термы. Вполне возможно и дальше развивать этот продукт, оттачивать для разных потребительских сегментов».

Но если бы с водными элементами внутри зданий все было бы так просто – с точки зрения экономики и технологии, то они были бы уже в большом количестве, в том числе в составе ТЦ и МФК, подчеркивают эксперты. В итоге российскую ситуацию можно кратко описать так: все возможно, но дорого и сложно. И это главное ограничение. Очевидно, что теплый искусственный водоем в здании требует определенного конструктива, систем водоочистки, обеззараживания воды, циркуляции, подогрева, вентиляции и др. Это – большие вложения на стадии строительства, и далеко не каждый девелопер может решиться на такие

расходы. Затем – значительный объем эксплуатационных расходов, причем большинство из них не зависит от количества посетителей, то есть в объекте может быть мало клиентов, но расходы все равно идут.

В гидрокомплексе и талассотерапии наибольшее энергопотребление – для мощности гидромассажного оборудования, для качественного массажа мощными струями воды, а не просто «пощекотать пятки». Кроме того, должно быть шумоизолированное техническое помещение для такого оборудования. В банях – вопрос пароизоляции, вентиляции и кондиционирования, решение которого тоже требует денег, особенно в нашем климате с большой разницей температур в помещении и на улице.

Вода для народа

В итоге пока «вода» в общедоступном, массовом варианте – это, как правило, государственные спорткомплексы. У коммерческого комплекса хорошая экономика будет только при достижении «критической массы» – масштаба всего комплекса, посещаемости, которая позволит окупить высокие эксплуатационные

Динамика открытий новых торговых центров и доли свободных площадей



Источник: NF Group Research, 2023

расходы, и, конечно, стабильных продаж сопутствующих spa-услуг. То есть народ свободно плавает и парится, а нормальную кассу делают все-таки клиенты среднего+ класса.

Второе ограничение – трудно вписать водную концепцию в уже существующие здания торговых центров. Бассейн многократно увеличивает нагрузку на перекрытия, требует прокладки коммуникаций. И порой просто не влезает по габаритам или высоте. Разместить бассейн можно двумя способами. Первый, оптимальный – сделать зеркало воды на одном уровне с полом и уровнем пола раздевалок и душевых, чтобы клиенты шли прямо, без ступеней (любые ступени и перепады уровней в зале бассейна – это повышенная травмоопасность).

Но в этом случае съедается часть высоты нижнего этажа, при высоте этажа менее 4 метров площадь просто потеряна для аренды. Второй вариант – «поставить» неглубокий бассейн на перекрытие, как часто и делают. Клиенты получают «воду», но не имеют полного комфорта. «Предположения о том, что такие форматы могут стать спасителями торговых центров, изначально были, мягко говоря, излишне оптимистичны, – соглашается **Борис Мезенцев, операционный директор**

MD Facility Management. – Я тоже укажу на все те же технические проблемы. Для общих зон и торговых помещений обычно предусматривается нагрузка на уровне 400 кг на 1 кв. м. Если же мы хотим сделать бассейн, то нагрузка должна быть на уровне 2–3 тонны на 1 кв. м. Далее возникает вопрос: какие марки цемента использовались при строительстве? В данных помещениях будет повышенная влажность, и, если не использовался специальный цемент, то возможно его разрушение. Также формат «отдыха на воде» предполагает повышенное водопотребление и водоотведение.

Вместе с тем, при строительстве девелопер получает технические условия, в которых лимиты по этим параметрам отражены, и, соответственно, их надо пересогласовывать, а, возможно, даже менять коммуникации. Это же касается и электроснабжения. И очевидно, что системы теплоснабжения, вентиляции и кондиционирования также придется переделывать. Причем эти переделки коснутся и тех частей системы, которые находятся за периметром данных помещений».

Проблема велнес-центров – сама технология, соглашается Эдуард Тишко. Архитектурный проект фиксирует «в бетоне» функциональное зонирование помещения: места размещения чаш и технологию бассейнов, помещения и инженерное оборудование термальных зон, душевых, напоминает он. Любые технологические изменения требуют больших инвестиций. «А рано или поздно концепция устареет, и интерес посетителей угаснет, – убежден он. – И задача собственника торгового центра – до «бетонирования» договора аренды, во-первых, убедиться в востребованности, экономической целесообразности и надежности бизнес-концепции арендатора. Во-вторых, еще на этапе проектной документации предусмотреть возможность малозатратного



Борис Мезенцев
MD Facility Management

переоборудования помещения под нового арендатора. Впоследствии помещение с бассейном проще сдать фитнес-центру. Но если в зоне первичного охвата ТЦ работает сильный конкурент, собственнику нужно тщательно взвесить за и против перед открытием такого центра».

С банями проще, отмечают Кира и Рубен Канаян. Кстати, это нормальный вариант использования площади подвального или цокольного этажа. Бани и гидромассаж можно разместить в подвале, где есть закутки с несущими стенами и небольшой высотой. Остаются только вопросы регулирования климата, вентиляции, пожаробезопасности.

Третье ограничение для тиражирования «банных» и Spa-концепций – на рынке практически нет соответствующих сетевых арендаторов. Банных и оздоровительных бизнесов в каждом регионе много, но в основном они единичные и не развиваются в качестве сетей. Чаще собственники ТЦ берут

это направление себе (или своим родственникам, друзьям), как уже было с фитнесами и развлечениями в условиях нехватки сетевых операторов в каком-либо регионе.

Из других минусов для ТЦ – загрузка парковки и снижение оборачиваемости машин на ней. «При дефиците парковки водная концепция не рекомендуется, поскольку клиент бани и бассейна займет место на 3 часа, в среднем за то же время проходит 4–7 машин клиентов супермаркета, – поясняют эксперты. – И еще одна деталь. "Мокрые" клиенты гораздо чаще уходят из ТЦ сразу, не заходя к другим арендаторам, по сравнению с клиентами "сухих" спортивных занятий и развлечений. Особенно после бань, массажа и различных косметических процедур».



Евгения Кузьминых,
директор проектов ADG group:



– Конечно, в России всегда была популярна баня. Спрос на банные услуги сохраняется и продолжает расти и сегодня. Традиционно люди воспринимают баню как способ поддержать здоровье и приходят туда не только, чтобы расслабиться и отдохнуть. Поэтому бани, сауны и хамамы пользуются популярностью не только как отдельные места отдыха, но и в комплексном предложении фитнес-центров. Это помогает росту их популярности, в том числе в торговых центрах. Например, наш арендатор DDX Fitness – один из лидеров в генерации трафика некоторых районных центров «Место встречи». Ежедневно в каждый клуб приходят в среднем 1500 посетителей. И многие из них не только занимаются спортом, но и регулярно посещают финскую сауну или турецкий хамам. Поэтому наличие таких объектов в торговых центрах помогает сгенерировать дополнительный трафик.

Растет интерес россиян и к «отдыху на воде». Как и в случае с посещением бани, для многих это не только метод релаксации, но и возможность укрепить здоровье. Причем относится это не только ко взрослым. Плавание – третий по популярности в России вид спорта, на который родители отдают своих детей. И они хотят, чтобы места для такого досуга были у них рядом с домом в тех же объектах торговой недвижимости.

Мы видим подтверждение этого тренда и на примере наших объектов. В этом году в районном центре «Место встречи Будапешт» появилась студия раннего плавания «Утка Босс», которая представляет собой бассейн с уникальной системой противотока, игровой зоной в виде песочницы, наполненной теплым песком, и уютной соляной комнатой. Там проводят занятия для детей в возрасте от 2 месяцев до 10 лет. Теперь у посетителей «Будапешта» есть возможность в шаговой доступности от дома приводить детей учиться плавать. И мы видим, что новый арендатор пользуется популярностью среди родителей.

С легким баром

Однако именно после открытия терм в торговом центре наблюдается значительное увеличение трафика – на несколько тысяч посетителей в день, парирует Светлана Путинцева. «В выходные и праздничные дни нередко образуются очереди, а термы привлекают посетителей всех возрастных категорий и разных социокультурных групп, – поясняет она. – Это говорит о том, что формат интересен широкому кругу людей, включая семейные посещения, что делает его универсальным развлечением. Один из интересных же кейсов в России связан с открытием термального комплекса в городе Видное, в ТРЦ "Галерея": он как раз демонстрирует успешную интеграцию концепции в tenant mix торгового центра. Он, безусловно, играет роль "якоря", увеличивая не только зону охвата, но и число целевых визитов». «Это комплекс с непростой историей, на старте были ошибки в функциональном планировании, – добавляет Эдуард Тишко. – МФК, который должен был объединить



Резеда Садридтинова,
коммерческий директор
ООО «РетейлПарк 1»:

– Сегмент развлечений в целом, включая такие комплексы, будет развиваться в ТЦ и дальше. Моллы в борьбе за трафик пробуют разное, и это правильно, сегодня как никогда надо быть гибкими. И такие концепции, как термы, я уверена, имеют своего достаточно лояльного посетителя. Ежеминутной конверсии посетителя терм в покупателя торговой галереи не стоит ожидать, но в долгосрочной перспективе – это, безусловно, будет дополнительным бонусом для ТЦ.

деловую и торговую функцию. Идея не сработала. После реконцепции деловой комплекс стал жилым. Часть наземной парковки и коммерческих площадей переоборудованы в круглогодичный досуговый центр «Термы Видное» с двумя открытыми бассейнами с подогревом. Реконцепция обошлась малой кровью. Пожертвовали малой долей арендопригодной площади и комфортом посетителей на парковке. Сам ТРЦ достаточно эффективен. Ассортимент товаров и услуг ориентирован на повседневные потребности, детские товары и семейный досуг местных жителей. Плюс – удачная локация на въезде в Видное с трассы "Дон" и отличная видимость обеспечивают неплохой трафик».

Среди других российских региональных проектов Эдуард Тишко выделяет ТРЦ «Мармелад» в Великом Новгороде площадью 50 000 кв. м. На крыше ТРЦ организована летняя досуговая зона с 3-уровневым бассейном «Пляж Мармелад». «Что важно, не задействованы арендопригодные площади, – поясняет он. – Сама же площадка стала дополнительным магнитом-изюминкой для посетителей, но точно не "якорем" ТРЦ». «Примеров качественных российских объектов не так много, и в основном сконцентрированы они в столице, – соглашается Игорь Коновалов. – Семейный банный комплекс "Термолэнд" в Бутово, городской курорт "Термолэнд" в ТРЦ "Рио". Появляются интересные проекты в регионах, но их пока недостаточно для покрытия спроса. В этом направлении особенно активна ГК "Основа", продвигающая данный формат, ищущая новые площадки для строительства. В ее портфеле – достойные примеры концепций и воплощения семейных термальных комплексов. На территории оренбургского мегамолла "Мармелад" совместно с ГК "Основа" мы сами реализуем проект по строительству масштабного термального комплекса "Термолэнд", в котором предусмотрены фитнес-клуб, велнес- и СПА-центры, разнообразие саун, бань и бассейнов, детская и семейная зона, ресторан и прочее. Проектирование завершено, на площадке идут общестроительные работы, возводится котельная. Планируем, что "Термолэнд" привлечет внимание не только жителей Оренбуржья, но и соседних регионов, станет новым центром притяжения для туристов. Срок завершения строительства – конец 2024 года. Общая площадь объекта составит 17 тыс. кв. м, включая пространства открытой аквазоны и нескольких функциональных зон внутри здания ТРК». Эксперт

Рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга

5

КЛЮЧЕВЫХ СОБЫТИЙ

Торговые центры «Невский Центр» и Park House перешли к российским собственникам

Рост посещаемости торговых центров

Открытие 7 новых иностранных брендов – Bonbon Lingerie, Plein Sport, Woolrich, LOFT, Mudo, Replay, 2XU

Активное развитие гастропространств

Открытие магазинов ливанской Daher Group под брендами Maag, Dub, Ecru и Vilet (ранее – Zara, Pull&Bear, Stradivarius, Bershka)

Торговая недвижимость

прогнозирует, что с открытием «Термолэнда» дневной трафик в мегамолл «Мармелад» вырастет как минимум на 10 -12%.

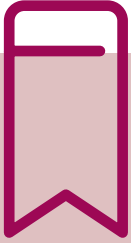
В свою очередь, Кира и Рубен Канаян среди водных объектов в ТЦ, которые успешно работают на рынке уже много лет, выделяют два. Первый – «Покровские бани&Spa» в ТЦ «Покровский» (МО, Новорижское шоссе, д. Покровское): пример охвата элитного сегмента в сочетании с медицинскими, косметологическими и спортивными услугами в торговом центре районного значения. Второй – бани и гидрокомплекс в составе аквапарка «Ква-ква-парк» в ТРЦ «XXL» (МО, 1-й км Ярославского шоссе, г. Мытищи): пример охвата массового сегмента в крупном торгово-развлекательном центре. Правда, раньше бани в этом ТРЦ работали как самостоятельный проект, и билет туда можно было купить отдельно от посещения аквапарка. Сейчас – только в составе пакета «аквапарк+сауна». «Но есть и отрицательные примеры, когда под такие проекты, в частности открытые бассейны, выделяют часть территории парковки, расположенной вблизи магистральных улиц, – добавляет Игорь Коновалов. – О каком комфорте может идти речь, когда зона отдыха и релакса находится в таком месте? А вот при качественном воплощении, хорошо работающей вентиляции и кондиционировании, при использовании современных концепций и материалов интерес к формату действительно огромен».

Источник: NF Group Research, 2023

Ценное предложение

Помимо высокой стоимости, продвижению формата на рынке мешает нехватка знаний среди собственников о его потенциале, считает Светлана Путинцева. «Они просто могут не знать, как эффективно интегрировать такие форматы с существующими магазинами и торговыми галереями, – поясняет она. – Это может вызывать опасения и сомнения в целесообразности внедрения таких проектов».

Кроме того, формат должен быть доступным по цене, с большим выбором предложений по входному билету: на час, на весь день, различные абонементы, специальные акции и льготы, например для школьников или пенсионеров. «Кстати, аудитория премиальных ТЦ предпочитает другие форматы отдыха "на воде" – курорты, SPA-отели, – перечисляет Эдуард Тишко. – В итоге подобные форматы могут существовать в торговых центрах, работающих в ценовых сегментах "средний" и "средний минус". В условиях



Кстати

В ТЦ Москвы начали появляться новые арендаторы в связи с изменением потребительских практик и уходом международных брендов из РФ. Часть высвободившихся площадей уже занята форматами, которые ранее не встречались в стенах торговых центров, например выставочные залы, спа-комплексы, фитнес-клубы и МФЦ.

Привлечение новых форматов в ТЦ дает возможность повысить трафик благодаря уникальному предложению и решить проблему простоя торговых площадей.

ежегодно снижающейся покупательской способности населения, надо делать ставку на массовость и демократичный средний чек. А не отпугнуть посетителей от ТЦ с досуговыми "форматами на воде" не удастся! Ведь семья, выделившая средства на покупку здесь отдыха, явно сэкономит на приобретениях в самом торговом центре. Увы и ах».



Алексей Попиков,

директор департамента торговых центров Bescar Asset Management:

– Глобально такие предложения, как мне кажется, являются своего рода альтернативой для заполнения площадей со свободным пространством. Тогда появляются такие экзотические варианты. Такие SPA, сауны и банные комплексы в больших городах не так уж сильно развиты и расположены обычно в отдельно стоящих зданиях. Сейчас в ТЦ встречаются пристройки с аквапарками, которые отлично работают. Почему бы не поэкспериментировать с банями, такой проект тоже имеет все шансы на успех?

Спасательный друг

Технологически сложные и дорогие в реализации велнес-комплексы с бассейнами не станут «спасательным кругом» для торговых центров, попавших в экономический шторм, резюмирует Эдуард Тишко. Мало того, их запуск он называет явным признаком неэффективного использования коммерческих площадей. «Подобные решения характерны для торговых центров, нуждающихся в реконцепции, – поясняет г-н Тишко. – Когда слабая коммерческая концепция не может обеспечить прежний уровень посещаемости, возникают профицитные вакантные площади. Правильное решение же здесь, во-первых, переосмыслить коммерческую концепцию, а следующим шагом актуализовать ассортиментную и досуговую составляющую торговых галерей. И, если позволяет локация, лучше выбрать менее затратные форматы реконцепции, чем открытие велнес-центров. Банные комплексы, СПА-центры, аквапарки и другие "водные" досуговые форматы – самостоятельные проекты, которые генерят собственный, изолированный от ТЦ, трафик. Практика показывает, что посетители велнес-центров действительно почти "не конвертируются" в посетителей торгового комплекса. Тем не менее открытие семейного велнес с бассейнами в ТЦ среднего и ниже ценового сегмента положительно сказывается на лояльности целевой аудитории. Но нужно понимать, что внедрение такого досугового формата – скорее имиджевый инструмент для привлечения общественного внимания к локации, чем эффективное экономическое решение для собственников».

Интерес к формату со стороны посетителей, безусловно, есть, но он точно не говорит о том, что «отдых на воде» может стать спасителем ТРЦ, соглашается Борис Мезенцев. Единичные решения, конечно, будут реализовываться, но говорить о том, что это будет массово, нельзя, подчеркивает он. Светлана Путинцева в формат верит больше и ожидает его эволюции. Кира и Рубен Канаян же предлагают владельцам ТЦ обратиться за идеями к смежникам – в сектор спортивной и гостинично-курортной недвижимости.

Футуристический же проект бассейнов эконом-сегмента, по их словам, выглядит так. В современных сооружениях сейчас повсеместно используется принцип

рекуперации тепла. Рекуперация нужна и с точки зрения сохранения тепла, и для нормальной работы системы вентиляции и осушения воздуха. С экономической точки зрения бассейн хорошо идет в тандеме, когда система охлаждения связывается с системами водоподогрева (подогрев воды за счет хладагента). Классический тандем в спорткомплексах – это ледовая арена и бассейн. Водоподогрев также можно организовать, если есть система крупных холодильников и морозильников, например, хладокомбинат для замороженных продуктов. Потенциальные генераторы тепла для аквапарков, бассейнов – это объекты промышленности, энергетики, складского хозяйства, в которых образуются излишки тепла, возможные для использования. Так можно создать доступные по стоимости искусственные оазисы, полные теплой воды. «Насколько нам известно, игроки пока всерьез не рассматривали возможности использования промышленного холода в связке с плавательными бассейнами, – добавляют аналитики. – Мы слышали только об одном предприятии в столице Киргизии, городе Бишкеке, где бассейн в профилактории для сотрудников работал по данному принципу. Если развить мысль в направлении торговых центров, то получим оптово-рознично-складской центр с холодильниками, а при нем – бассейн-лоукостер».

Пока же в 2023 году заявлено открытие районного ТРЦ «Фудхолл на Янгеля» на юге Москвы, в Чертаново. «Девелопер Gremm Group управляет Усачевским рынком и в проекте расширяет уже привычный для москвичей формат современного рынка с фудхоллом до объекта оздоровительного и культурного досуга, – поясняет Эдуард Тишко. – "Якорями" торгово-развлекательного центра станут рынок фермерских продуктов и гастро-фудхолл. Изюминкой – термальный комплекс и зона релаксации с круглогодичным бассейном на крыше. По сути, концепция проекта – вкусная еда, бани с джакузи и открытым бассейном. Настоящий мужской отдых. Это, конечно, не классический торговый центр, но сам формат интересен. Наблюдаем за развитием, хотим посмотреть, насколько такой синтез будет востребован и эффективен с экономической точки зрения». «Поскольку мы давно работаем над темой интеграции спортивно-оздоровительной функции в ТЦ и МФК, у нас ежегодно идет по несколько проектов с бассейнами и гидрокомплексами, – добавляют Кира и Рубен Канаян. – Непосредственно сейчас в работе сразу три проекта

районных торговых центров с "водой" в составе новых ЖК и микрорайонов, еще один бассейн в составе окружного ТРЦ (города: Москва, Казань, Ростов-на-Дону и столица Казахстана г. Астана). А также проект редевелопмента в Москве, где на цокольном этаже МФК мы запланировали оздоровительный комплекс с банями».

На будущее же российским игрокам будет интересен мировой опыт строительства бассейнов на кровле. «Это актуально в условиях дефицита городского пространства, а также эффектная фишка для наших потребителей, – убеждены Кира и Рубен Канаян. – Стадию освоения кровли для рекреации и воркаута мы уже прошли, может быть, придет и черед воды. Интересный пример размещения бассейна в старых объектах – бассейн в отеле Hotel Caribe (г. Мерида, Мексика). В процессе реконструкции его разместили на кровле здания XVI века. Для России может быть интересен и опыт Чили, ведь у нас тоже есть места, где можно смотреть на море, дышать морским воздухом, но нельзя круглогодично купаться в море. Можно создать эффект, когда клиент плавает в бассейне, но при этом получает почти такие же ощущения, как в море. Таков San Alfonso del Mar в Чили, который считается самым крупным бассейном в мире с морской водой». [cRe](#)



Осенний марафон

Осенью начинают действовать сразу несколько законопроектов и других новелл, оказывающих влияние на рынок коммерческой недвижимости, ретейл, e-commerce, логистику и индустрию гостеприимства. Ведущие российские эксперты в области права – о самых важных из них.

Текст: Максим Барабаш
Фото: Архив CRE

Среди наиболее значимых изменений, вступивших в силу в сентябре и имеющих значение для большинства рынков, важно отметить новеллы строительного регулирования, которые направлены на оптимизацию строительных процедур и упрощение строительства, считает **Сергей Трахтенберг, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства, Nextons (ex-Dentons)**. Изменения должны облегчить создание новых объектов и реконструкцию уже существующих, а также упростить взаимодействие застройщиков с регуляторами.

Без разрешения

С 1 сентября вступили в силу постановления Правительства РФ, которыми утверждены порядок согласования архитектурно-

градостроительного облика зданий, строений и сооружений, а также критерии для объектов вспомогательного использования (строительство которых не требует получения разрешения на строительство). Теперь строение (сооружение) будет считаться вспомогательным, если оно отвечает одному из следующих критериев, перечисляет **Влад Сурков, партнер, генеральный директор, Platforma Legal:**

- возводится на одном земельном участке с основным зданием по проектной документации и предназначено для его обслуживания;
- строится для целей обеспечения эксплуатации основного объекта, имеет обслуживающее назначение, не

является опасным, технически сложным и уникальным объектом, а также его общая площадь не превышает 1500 кв. м;

- располагается на участке для индивидуального жилищного строительства, личного подсобного хозяйства, ведения садоводства и т.д. и представляет собой строение этажностью не более 3 этажей (т.е. высотой не более 20 м).

Указанное регулирование будет действовать в течение 5 лет. Согласно требованиям ГрК РФ, для строительства строений и сооружений вспомогательного назначения получать разрешение на строительство не требуется, при этом ГрК РФ не давал определение понятию термина «вспомогательное назначение», отсутствовали и критерии отнесения объектов к такому виду. Таким образом, новый нормативный акт должен устранить неопределенность в законодательстве.

Кроме того, с 1 сентября начали действовать обновленные условия использования земельных участков, расположенных

в границах охранных зон электрических сетей, – среди прочего, исключена необходимость получать согласование сетевой организации для проведения работ в границах охранной зоны, сообщает Сергей Трахтенберг.

В заповеднике, вот в каком – забыл

Как пример более точечного нововведения в сфере индустрии гостеприимства можно привести утверждение Правительством РФ перечня объектов, которые допустимо строить при осуществлении рекреационной деятельности в национальных парках, продолжает Сергей Трахтенберг. В него, среди прочего, вошли гостиницы и отели, а также сопутствующие элементы благоустройства. «Если говорить про изменения, касающиеся индустрии гостеприимства, то можно прежде всего отметить Федеральный закон от 4 августа 2023 г. №486-ФЗ, – соглашается **Максим Попов, ALUMNI Partners.** – Новелла расширила возможности для использования лесных участков для



Сергей Трахтенберг
Nextons (ex-Dentons)



Влад Сурков
Platforma Legal

Опрос

Платформа «Авито Работа» и банк для предпринимателей и предприятий «Точка» провели совместный опрос среди 10 000 работающих россиян и узнали, что почти две трети из них (63%) уже были в отпуске в 2023 году. При этом большинство (78%) отдыхали летом. Больше половины респондентов (51%), бравших отпуск в текущем году, провели его на даче или дома, 39% опрошенных путешествовали по России, а за границу удалось съездить 7%. Среди посетивших зарубежные страны почти половина (48%) ответили, что расходы на отдых составили более 200 000 рублей на человека, а для трети (33%) затраты оказались в диапазоне от 100 000 до 200 000 рублей. Большинство (65%) путешествующих по России потратили на свои каникулы от 50 000 до 100 000 рублей на человека. Самым распространенным направлением для путешествий по России оказался Краснодарский край (35%), в частности он оказался наиболее популярным у бухгалтеров (52%) и работников страхования (48%). На втором месте – Санкт-Петербург (14%), северную столицу для отпуска чаще всего выбирали представители автомобильного бизнеса (33%) и маркетинга и PR (24%). Наконец, на третьем месте по популярности – Крым (10%), полуостров чаще всего посещали работники искусства (19%) и представители административной сферы (15%).

Как правило, работники берут от одного до пяти дней отпуска за один раз – 39% (с оговоркой, что один и тот же человек может взять несколько отпусков за год). На втором месте по продолжительности отпуска – 8-14 дней (34%), на третьем – 6-7 дней (20%). Реже всего сотрудники берут сразу более двух недель отпуска – 7%.

Ожидаемо, самыми популярными месяцами для россиян стали август и июль – на каждый из них пришлось по 19% от общего числа отпусков (за период январь-август). На втором месте – июнь (14%). Также работники любят продлить свой отпуск за счёт майских праздников, поэтому этот месяц на четвертом месте по популярности для отдыха (13%). Пятерку лидеров для отпуска замыкает март (11%).



осуществления рекреационной деятельности: сохраняется предельное значение части площади лесного участка (20%, не больше одного гектара), не занятой лесными насаждениями, на которой допускаются строительство, реконструкция и эксплуатация объектов капитального строительства для оказания услуг в сфере туризма, физической культуры и спорта, организации отдыха и укрепления здоровья граждан. Однако теперь на всей площади такого лесного участка, то есть без ограничений, указанных выше, разрешается размещение велосипедных и тому подобных дорожек, троп, лыжных и роллерных трасс, а также элементов благоустройства лесного участка, включая беседки, навесы, лавочки, туалеты, объекты освещения, урны. Следует отметить, впрочем, что сохраняется запрет на размещение объектов, являющихся местами жительства физических лиц. Очевидно, этот закон позволит арендаторам лесных участков более активно размещать на них элементы благоустройства, развивать инфраструктуру глэмпингов».

Движимое и недвижимое

С 1 сентября в силу вступили сразу несколько нововведений законодательства, касающихся недвижимого имущества, подчеркивает Влад Сурков.

В частности, с указанной даты в полной мере должна начать работу новая государственная информационная система обеспечения градостроительной деятельности – «Стройкомплекс.РФ»¹. Новая система объединит в себе инструментарий ГИСОГД РФ; реестр документов, необходимых застройщику и техническому заказчику для реализации строительства объекта капитального строительства; реестр требований в области инженерных изысканий, проектирования, строительства и сноса; классификатор строительной информации; данные о выданных разрешениях на строительство и ввод в эксплуатацию, о технических планах объектов капитального строительства; ряд иных документов, сведений и материалов.

«Однако, как мы видим, на практике система пока не начала работать – добавляет Влад Сурков. – Вероятно, ответственные ведомства выступят с официальной коммуникацией относительно новых сроков запуска указанной системы. Введение ее в действие направлено на цифровизацию отрасли, а также снижение административной нагрузки на бизнес».

¹ Федеральный закон от 19.12.2022 N 541-ФЗ.

Торг уместен

Законодательные нововведения сентября окажут значимое влияние прежде всего на рынок e-commerce: наблюдая его активное развитие в последние годы, государство стремится все больше его регулировать, считает **Юрий Аксенов, партнер Orchards.**

Во-первых, в закон «О защите конкуренции» введены прямые нормы, обязывающие владельцев крупных цифровых платформ (в том числе агрегаторов и маркетплейсов) выполнять требования антимонопольного законодательства и, в частности, воздерживаться от злоупотребления своим доминирующим положением. Критерии доминирующего положения – годовая выручка свыше 2 млрд рублей и доля сделок, заключаемых на данной цифровой платформе между продавцами и покупателями, должна составлять не менее 35% соответствующего товарного рынка. Федеральная антимонопольная служба будет следить за состоянием конкуренции на цифровых товарных рынках и при необходимости привлекать нарушителей к ответственности. Стоит

отметить, что параллельно внесены изменения в Кодекс об административных правонарушениях: согласно статье 14.32 КоАП, использование программного обеспечения, автоматизирующего процесс принятия решений при исполнении антиконкурентных соглашений, теперь является отягчающим административную ответственность обстоятельством.

Во-вторых, с 1 сентября вводится административная ответственность за неисполнение обязанности по маркировке рекламы в интернете с использованием специального идентификатора. Размеры административных штрафов за непредоставление информации о рекламе в Роскомнадзор или публикацию рекламы без идентификатора варьируются от 10 до 100 тысяч рублей для физических лиц и от 200 до 700 тысяч рублей для компаний.



Юрий Аксенов
Orchards

В отношениях

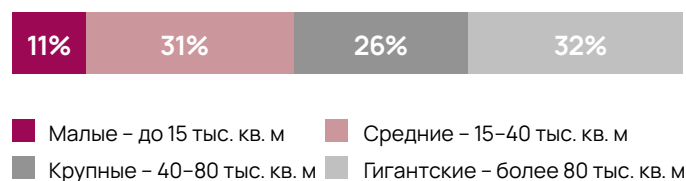
А вот с 1 октября 2023 года вступают в силу поправки к Гражданскому кодексу РФ, дополняющие его положениями об общем имуществе собственников недвижимых

Рынок торговой недвижимости в 2023 году

Ключевые показатели

	GLA существующих качественных ТЦ в Москве	Новое строительство	Доля вакантных площадей
2022	6,4 млн кв. м	126 тыс. кв. м	11%
2023 август	6,5 млн кв. м	46 тыс. кв. м	12%
2023 (п)	6,5 млн кв. м	100 тыс. кв. м	12%
2024 (п)	6,7 млн кв. м	150 тыс. кв. м	12%

Структура предложения по размеру ТЦ, %



Структура предложения по типу ТЦ, %



Источник: IBC Real Estate



**Дмитрий
Богданов**
SEAMLESS Legal

вещей, рассказывают **Дмитрий Богданов**, старший юрист практики недвижимости, и **Елена Фотеева**, юрист практики недвижимости, SEAMLESS Legal. В частности, устанавливается, что такое общее имущество, пригодное для самостоятельного использования, может быть передано во владение или пользование третьих лиц на основании решения собственников недвижимости, принятого 2/3 голосов, при условии, что это не влечет нарушение прав и охраняемых законом интересов собственников. Кроме того, предусматривается исключение из общего запрета на передачу общего имущества в собственность третьим лицам – соответствующее решение может быть единогласно принято собственниками недвижимости при условии, что такая передача не противоречит закону. Как представляется, данные поправки будут способствовать активному введению в оборот (включая аренду) общего имущества собственников, в том числе и относящегося к коммерческой



**Елена
Фотеева**
SEAMLESS Legal

недвижимости. «К отношениям, возникшим с 02.10.2023, будет применяться новый параграф ГК РФ об общем имуществе собственников недвижимости², – подчеркивает Влад Сурков. – Указанные нововведения не являются новыми, а лишь закрепляют уже устоявшуюся практику регулирования такого рода отношений. Среди новых положений, с нашей точки зрения, следует отметить следующие:

- общее имущество собственников нельзя предоставлять в собственность третьим лицам, за исключением случаев, когда такая передача была единогласно одобрена всеми собственниками и не нарушает закон;
- собственник, из-за которого возникают издержки и дополнительные расходы на содержание и сохранение общего имущества, обязан их покрывать».

Зал ожидания

Одним из самых актуальных вопросов в 2023 году (да и вообще – в последние годы) был вопрос о правовом статусе апарт-отелей, о планируемом решении которого объявлялось еще в феврале, вспоминает Сергей Трахтенберг. «Однако по состоянию на сентябрь о каких-либо подвижках в принятии соответствующих законопроектов нам неизвестно, – добавляет он. – В середине июля в СМИ прошла информация, что к обсуждению этого вопроса планируется вернуться в осеннюю сессию Государственной Думы, но никакой конкретной информации пока не сообщалось».

Дмитрий Богданов и Елена Фотеева из ожидаемых ретейлом инициатив отмечают законопроект, находящийся на стадии публичного обсуждения и продлевающий до конца 2024 года снятие ограничений на приобретение организаторами

Кстати

В 1-м полугодии 2023 года объем предложения на рынке апарт-отелей Санкт-Петербурга увеличился на 19% к значению аналогичного периода прошлого года и составил более 5 000 юнитов. С января по июнь в продажу вышли около 1100 лотов. И несмотря на то, что основной объем рынка апарт-отелей продолжают формировать сервисные комплексы, наибольший прирост предложения демонстрирует несервисный формат: благодаря новым проектам предложение в нем увеличилось в 13 раз по количеству юнитов в сравнении с 1-м полугодием 2022 года. По итогам июня 2023 года наблюдалось снижение средних цен.

Источник: NF Group

² Федеральный закон от 24.07.2023 N 351-ФЗ.



розничных торговых сетей (с долей рынка более 25%) дополнительных торговых площадей у находящихся под иностранным контролем компаний, которые занимаются розничной торговлей продовольствием через торговую сеть и прекратили осуществление торговой деятельности на территории РФ или заявили о ее прекращении. Эксперты предполагают, что в случае принятия данного законопроекта продолжится наметившийся ранее тренд на укрупнение оставшихся на рынке торговых сетей на фоне ухода западных крупных игроков.

Другая ожидаемая рынком инициатива в сфере логистики – возможность организации складов химических веществ (аммиака, метанола и т.п.) на территории морских портов в границах водоохранных зон, рассказывает Сергей Трахтенберг. Соответствующий законопроект уже рассматривается Государственной Думой. Как указано в пояснительной записке к проекту, на данный момент имеется существенный дефицит мощностей для перевалки опасных химических грузов, при этом строительство соответствующей инфраструктуры в морских портах ограничено Водным кодексом РФ.

Еще один важный момент – поправки в налоговое законодательство, которыми исключено освобождение от НДС услуг застройщиков, оказываемых на основании договоров участия в долевом строительстве по созданию объектов, предназначенных для временного проживания. Таким образом, льготы по НДС будут, среди

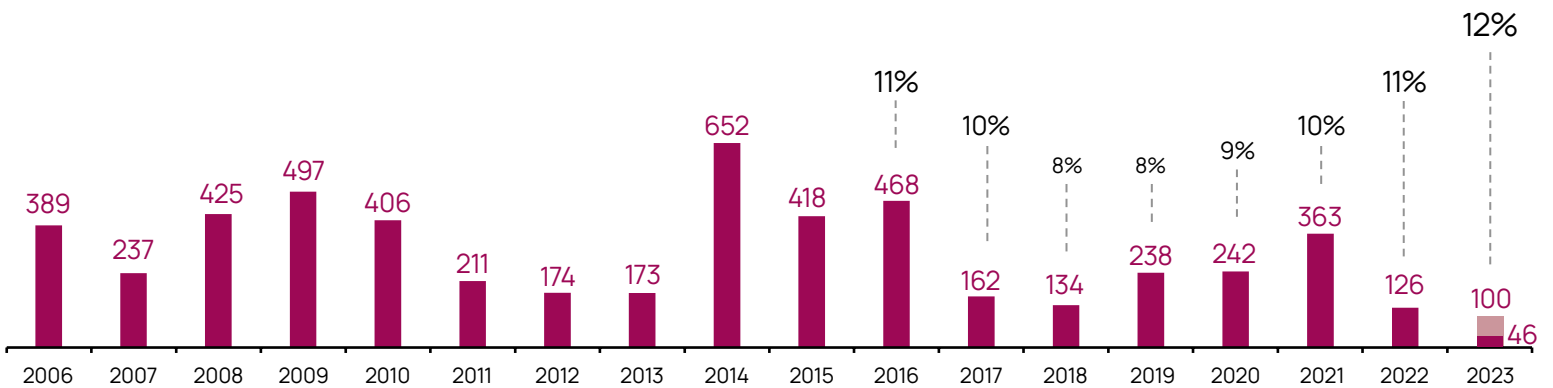
прочего, лишены застройщики, которые строят апартаменты. Несмотря на то что эта новелла вступит в силу только со следующего года, ее потенциальный эффект на цены на рынке апартаментов заслуживает отдельного упоминания.

Говоря о планах законодателя на будущее, следует упомянуть и утверждение Правительством РФ «дорожной карты» мероприятий по совершенствованию законодательства, направленных на повышение эффективности использования земель³, считает Влад Сурков. Распоряжением Правительства РФ предусмотрено осуществление восьми мероприятий, по итогам реализации которых должны быть подготовлены и внесены на рассмотрение в Государственную Думу РФ проекты соответствующих федеральных законов.

В частности, среди мероприятий предусмотрено следующее:

³ Распоряжение Правительства РФ от 23.08.2023 N 2270-р.

Новое строительство в Москве, тыс. кв. м, и доля вакантных площадей, %

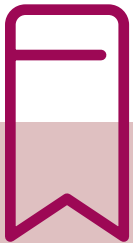


Источник: IBC Real Estate

- закрепление в ЗК РФ понятия «освоение земельных участков, находящихся в границах населенных пунктов, а также садовых и огородных земельных участков», наделение Правительства Российской Федерации полномочиями по утверждению признаков неиспользования таких земельных участков;
- установление правил определения соразмерности площади земельных

участков и расположенных на них объектов капитального строительства в целях реализации принципа единства судьбы земельных участков и таких объектов (для земельных участков в составе земель населенных пунктов);

- комплексное регулирование вопросов, связанных с определением и изменением видов разрешенного использования земельных участков. Росреестр обязан ежеквартально отчитываться Правительству РФ о реализации плана мероприятий. Сами же мероприятия подлежат реализации в течение 2023–2024 годов. «Ну и с 15.04.2024 вступят в силу важные поправки в части регулирования ограничений хозяйственной деятельности в границах объектов культурного наследия (ОКН)⁴, – продолжает Влад Сурков. – Так, на территории достопримечательного места разрешаются работы по сохранению памятников и ансамблей, находящихся в границах территории достопримечательного места; работы по обеспечению сохранности историко-градостроительной или природной среды; текущий ремонт, капитальный ремонт и реконструкция объектов капитального строительства без увеличения их объемно-пространственных характеристик; строительство объектов капитального строительства в целях воссоздания утраченной градостроительной среды или в рамках применения специальных мер. Также федеральный закон предусматривает иные изменения, в том числе по вопросам, связанным с объектами историко-культурной экспертизы». **cRe**



Кстати

В Госдуме планируют рассмотреть вопрос предоставления бизнесу доступа к инженерным данным в осеннюю сессию. Об этом в ходе Восточного экономического форума заявил первый зампред комитета по строительству и ЖКХ нижней палаты парламента Владимир Кошелев.

По его словам, предпринимателям станет доступна понятная и открытая карта со всеми инженерными системами, с планами их строительства для того, чтобы было понятно, куда идти бизнесу и где ему эффективнее и проще работать.

Источник: РИА Новости

⁴ Федеральный закон от 04.08.2023 N 472-ФЗ.



Текст: Марина Преображенская,
старший юрист практики
«Недвижимость. Земля.
Строительство» юридической
фирмы VEGAS LEX:

Блиц

Какие еще новеллы внесены в законодательство

С 1 сентября статья 15 Федерального закона о госрегистрации недвижимости дополняется пунктом 11, которым упрощается порядок снятия с кадастрового учета разрушенных объектов недвижимости в результате чрезвычайных ситуаций и (или) боевых действий. Для указанных случаев органы государственной власти и местного самоуправления наделяются полномочиями самостоятельно подавать в Росреестр заявления о снятии с кадастрового учета разрушенного объекта. До указанных изменений такими полномочиями обладали только собственники объекта. Стоит отметить, что такие нововведения не нарушат права собственников разрушенных объектов, т.к. для снятия с кадастрового учета и погашения записи о правах на них к заявлению должно быть приложено письменное согласие собственника на проведение учетно-регистрационных действий. При этом подготовка

кадастровым инженером акта осмотра о разрушении объекта может быть заказана государственными органами, что ускорит процесс подготовки необходимых документов для снятия объекта с учета и погашения записи о правах и обременениях на него. Ряд объектов недвижимости могут быть признаны бесхозными. В рамках Федерального закона от 30.12.2020 № 518-ФЗ государственными и муниципальными органами ведется работа по выявлению правообладателей ранее учтенных объектов недвижимости, на которые не зарегистрированы права в ЕГРН.

Новым законом вносятся два важных изменения:

- расширяется круг лиц, в отношении которых планируется проводить такие мероприятия (касается наследников недвижимого имущества, права на которое возникли до 01.02.2019 года и не были зарегистрированы в ЕГРН, и правообладателей, чьи права возникли в связи с внесением паевых взносов);
- если мероприятия по поиску собственника будут проведены, но правообладатель не будет найден, такое имущество будет признано бесхозным.





**Денис
Мариненков,**
генеральный
директор
ООО «Бимэйстер
Инжиниринг»,
Bimeister:

– С 1 сентября 2023 года начали действовать несколько нормативных актов, касающихся изменения строительной документации. Для нас из сентябрьских нововведений ключевым стал приказ Минстроя РФ от 2 декабря 2022 г. N 1026/пр «Об утверждении формы и порядка ведения общего журнала, в котором ведется учет выполнения работ по строительству, реконструкции, капитальному ремонту объекта капитального строительства».

Теперь на уровне закона разрешено вести журнал в электронном виде без дублирования на бумаге. Если раньше любому застройщику было необходимо дублировать информацию в журналы работ в типографской форме, то сейчас ОЖР можно вести электронно, а бумажную версию просто распечатать на принтере и сшить. Эти изменения свидетельствуют о том, что отрасль строительства в России стремительно движется к цифровизации. Благодаря нововведениям наш, например, софт, который позволяет управлять проектами капитального строительства, станет более полезным и востребованным.



**Денис
Литвинов,**
управляющий
партнер
Land Law Firm:

1 сентября 2023 года вступило в силу Постановление Правительства РФ (Постановление Правительства РФ от 4 мая 2023 года N 703), определяющее систему критериев вспомогательных строений и сооружений.

Предполагается, что более четкие критерии вспомогательных сооружений и построек позволят снизить число судебных споров, которые связаны с разными подходами к тому, какие объекты, являясь вспомогательными, могут законно возводиться без разрешения на строительство, а какие – нет.

Ранее Росреестр в письме № 3215-АБ/20 от 13.04.2020, уже пробовал указать критерии, позволяющие квалифицировать объекты в качестве вспомогательных. По мнению регистрационного ведомства, это – отсутствие самостоятельного хозяйственного назначения и предназначение для обслуживания другого (главного) объекта капитального строительства. Однако данные формулировки предполагали достаточно широкое толкование со стороны правоприменителей.

Также с 1 сентября 2023 года начали действовать новые нормы, предполагающие согласование архитектурно-градостроительного облика объекта капитального строительства с местными властями. Местные власти на уровне документов градостроительного зонирования будут вправе устанавливать требования к цветовым характеристикам, отделочным материалам фасадов, их остеклению, подсветке, а также размещению на них инженерно-технического оборудования. Для применения данной процедуры органы местного самоуправления к 1 сентября текущего года должны были определить в правилах землепользования и застройки (ПЗЗ) территории, на которых будет требоваться согласование АГО возводимых и реконструируемых зданий и сооружений. Предполагается, что в их границы будут включены исторические центры городов и поселений, участки ансамблевой застройки и другие территории значимые для муниципалитета.

Муниципалитеты, которые еще не определили границы таких территорий, смогут согласовывать АГО только после внесения соответствующих изменений в ПЗЗ. Процедура будет распространена прежде всего на многоквартирные жилые дома и нежилые объекты коммерческого назначения. В тоже время индивидуальные жилые дома из-под ее регулирования выведены. Для объектов промышленного и складского назначения площадью менее 1500 кв. м, объектов транспортной инфраструктуры установлен упрощенный порядок согласования. Важно отметить, что порядок не распространяется на города федерального значения: Москву, Петербург и Севастополь. В Москве, в частности, уже давно действует схожая процедура, предполагающая согласование АГР – архитектурно-градостроительного решения.

Ложечку за маму

Куда инвестируют «диванные инвесторы»?

Текст: Евгений Арсенин
Фото: Архив CRE

Частные непрофильные игроки по разным причинам (репатриация или, напротив, «запертые» в России капиталы) все активнее выходят в сегмент коммерческой недвижимости, ретейл, e-commerce, логистику и индустрию гостеприимства. Отношение на рынке к ним между тем весьма снисходительное, если не сказать больше, – еще недавно в соцсетях опытные участники предлагали даже объявлять отраслевую «премию Дарвина для мамкиных инвесторов».

«Среди участников рынка действительно встречается жаргонное выражение "диванный инвестор", или "мамкин инвестор", – размышляет **Елизавета Ильюхина**, руководитель коммерческого департамента West Wind Group. – Мы, конечно, отделяем его от понятия "непрофильный игрок", считая, что между этими категориями есть разница. "Диванный инвестор" – новичок в сфере инвестирования. Он хаотично пробует разные инструменты, во многом

руководствуясь советами из интернета. В ходе многочисленных экспериментов приходит, в том числе, на рынок недвижимости. Непрофильные же инвесторы, которые обращаются к нам, – это уже серьезные игроки, имеющие опыт в других сферах инвестирования. Они взвешенно подходят к выбору объектов, четко понимают, куда и сколько готовы вкладывать. Опыта работы на рынке недвижимости имеют мало, но нехватку знаний восполняют в короткие сроки».



Елизавета Ильюхина
West Wind Group

По словам г-жи Ильюхиной, ее компания давно работает с интересантами из обеих категорий: в пуле достаточно лотов с комфортным бюджетом в 40-50 млн рублей.

Магазин на диване

Наибольшее оживление «диванного» спроса – в сегменте офисов «мелкой нарезки», продолжает Елизавета Ильюхина. Первый после пандемии всплеск активности «мамкиных инвесторов» наблюдался весной прошлого года, вспоминает эксперт: интересанты, которые плохо ориентируются в рынке и слабо представляют, чего вообще хотят. «Со временем он пошел на спад, такова специфика этой категории – ее представители часто мечутся между разными сферами, – поясняет она. – Впрочем, надо отдать должное: часть все-таки вырастают до серьезных игроков со взвешенным подходом к вложению денег и уже переходят в разряд тех, кого мы называем “непрофильными инвесторами”».

В итоге топ-3 «диванных инвесторов» по состоянию на сентябрь выглядит так: жилая недвижимость, включая апартаменты, ретейл (торговые сети, аптеки, кофейни и т.д.), и офисы. Начавший в этом году развиваться

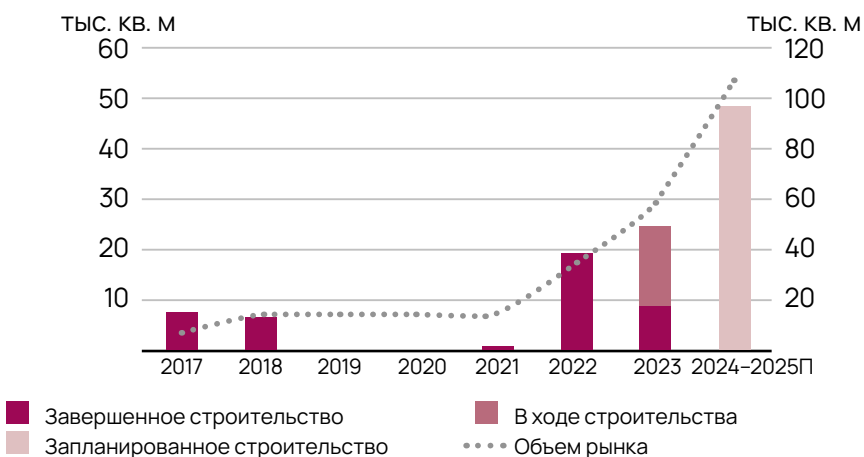


Александр Перемьятов
Magic Group,
SLAVA concept

сегмент light industrial, по словам г-жи Ильюхиной, тоже в значительной степени рассчитан на таких игроков. «Первая группа новых инвесторов либо обладателей бизнесов – это менеджеры, прежде работающие в этих компаниях, – предлагает свою классификацию **Александр Перемьятов, президент Magic Group, создатель SLAVA concept.** – Таких инвесторов, конечно, сложно назвать непрофильными – с одной стороны, они прежде не были владельцами бизнесов, но зато давно уже являлись именно профильными участниками отрасли. Многие же бывшие игроки крупных холдингов создали свои небольшие структуры, которые уже несопоставимы ни по масштабу, ни по эффективности с теми крупными брендами, что ранее занимали эту нишу и оперировали на нашем рынке. То же самое справедливо и в отношении ретейл-компаний».

Вторая история – бизнесмены, которые вступают в права наследства и начинают управлять коммерческими объектами вместо почивших/состарившихся собственников – их родителей. В каких-то случаях им прежде не давали расправить крылья матерые управленцы, ранее владеющие этими активами, и для молодых людей сегодняшняя ситуация – шанс себя проявить. «Но, с другой стороны, и большой вызов, – вздыхает г-н Перемьятов. – Сегодня время жестких решений, а хватит ли воли у разбалованных детей заменить родителей, закаленных девяностыми, – вопрос. Ну а третья история – вынужденные собственники, которым достается бизнес или потребность управления из-за покинувших страну владельцев, ввиду запертого тут капитала. Насколько они мотивированы развиваться, сказать сложно. В совокупности же все эти факторы привносят на рынок хаос. Однако для такой консервативной отрасли, как коммерческая, и в частности торговая, недвижимость, – скорее, плюс и возможность взглянуть на стандартизированные процессы по-новому».

Объем нового строительства объектов формата light industrial и предложения, 2019–2025 гг.



Источник: Nikoliers

Граница, таежный роман

Активный приток непрофильных инвесторов в российский сегмент коммерческой недвижимости наблюдается и в связи с ограничениями инвест-активности на зарубежных рынках, соглашаются в IPG Россия. Все больше российских денег остается в России и вкладывается в офисные, складские и другие объекты. Непрофильные игроки готовы приобретать недвижимость, выдвигая меньшие требования, чем институциональные инвесторы. Подобное поведение обусловлено целями – покупка объекта под собственные нужды с дальнейшим улучшением под спекулятивное управление. Их финансовая модель выдерживает более лояльный подход к окупаемости проектов, поясняют аналитики.

В то же время исключительно инвестиционные проекты могут также рассматриваться с точки зрения лояльного подхода: количество альтернатив для

инвестиций существенно сократилось, добавляют в IPG Россия. При повышении ключевой ставки часть профильных игроков отказываются от предложений текущих собственников. Однако на замену им приходят как раз непрофильные игроки, не нуждающиеся в заемном финансировании и готовые к предлагаемым условиям. В итоге их влияние провоцирует активность внутреннего инвестиционного рынка. «Новые непрофильные инвесторы, как правило, вкладываются в уже построенные и функционирующие комплексы с арендными потоками, – указывает **Дмитрий Мальцев, Platforma Legal.** – Это низкорисковые активы, которые до этого (за 5–10 лет) были созданы профессиональными девелоперами. Но здесь я бы обратил внимание в целом на тренд – на рынке возникло достаточно много новых игроков, буквально ниоткуда, – либо о них вообще никто раньше не слышал, либо они никогда не занимались инвестициями, например, в склады. Это повышает волатильность рынка и осложняет работу консультантов,



Дмитрий Мальцев

Platforma Legal

– Подросло поколение с накоплениями родителей, ушло поколение бабушек и дедушек, освободив недвижимость для потомков, которые не вкусили реальную ее цену. Тем более что из каждого утюга доносятся впечатляющие цифры без какого-либо эквивалента усилий за ними. Поэтому наиболее широкий рынок инвесторов нового времени – до 50 млн руб., что эквивалентно стоимости квартиры в центре Москвы.

Что же сложного в том, чтобы купить и сдать? До сих пор многие покупатели торговых площадей уверены, что сдают квадратные метры, как если бы это была офисная или складская недвижимость. Каково же бывает их удивление, когда оказывается, что их продуктом является торговый оборот в локации, от которого зависят размер и регулярность выплаты аренды!

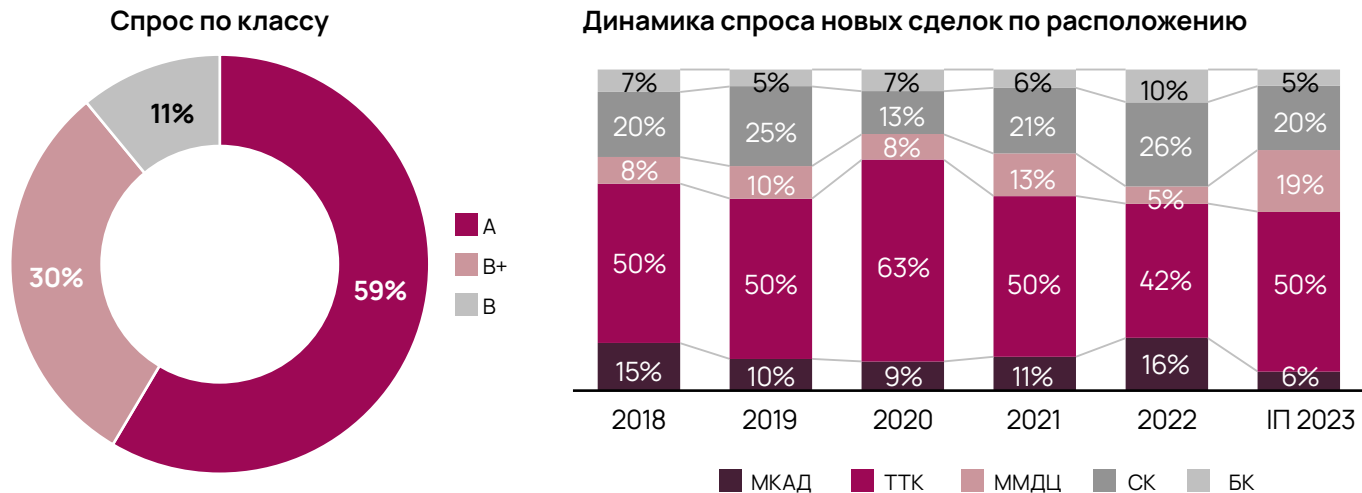
Новой категорией игроков стали и микро-инвест-компании, по слухам, управляющие деньгами чиновников. Стратегия у таких участников рынка либо отсутствует, либо связана исключительно с личным заработком организаторов, так как всем в «шарашках» понятно, что сохранить и легализовать средства важнее получения прибыли. Основной сферой интереса являются все те же стилобаты новостроек и их выкуп по оптовой стоимости с дальнейшей реализацией в розницу с наценкой до сдачи в аренду (передержка). Доведение таких проектов до управления арендой или сбыт ГАБов традиционно демонстрирует завышенные стоимости объектов.



Михаил Петров,

генеральный директор Smart Estate Moscow:

Обзор рынка офисной недвижимости Москвы



Источник: Ricci

поскольку традиционные интересанты снизили активность, а новеньких на рынке не знают, да и действуют они зачастую без огласки и без привлечения внешних консультантов (а иногда и без привлечения внешнего финансирования)».

Клуб путешественников

Непрофильные частные игроки всегда были заметны и в индустрии гостеприимства, но их ниша ограничивается небольшими, не более 50 номеров, гостиничными проектами, сообщают в **подразделении индустрии гостеприимства, отдела стратегического консалтинга CORE.XP**. И хотя количество отелей этого формата в России велико, их доля и влияние на рынок – несущественные. «Такие проекты строятся частными инвесторами без понимания специфики, предъявляемой к коллективным средствам размещения, многие из них даже не проходят официальную классификацию, – поясняют в компании. – Реализация происходит также за счет собственных средств инвестора и не подразумевает привлечения сторонних консультантов или гостиничных операторов. Инфраструктура лотов носит очень ограниченный характер и состоит только из номерного фонда и одной точки питания».

На интерес непрофильных и «диванных игроков» в индустрии гостеприимства влияют как бум внутреннего туризма, так и проекты господдержки, констатирует **Елена Степанова, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Capital Legal Services**. Более же серьезные проекты непрофильных частных инвесторов реализуются уже с комплексным подходом, привлечением широкого круга сторонних интересантов и, как правило, заемных средств, указывают в CORE.XP. Однако банки более строго оценивают подобные лоты и настаивают на привлечении внешних консультантов и гостиничных операторов. Фонд там уже не менее 150 номеров; объекты включают широкую сопутствующую инфраструктуру, в том числе для проведения конгрессно-выставочных мероприятий. Эти гостиницы впоследствии становятся центрами привлечения туристических потоков в локации и влияют на формирование рынка в целом.

В один клик

Сфера коммерческой недвижимости вообще традиционно привлекательна для непрофильных игроков: это весьма понятный инструмент для вложений, констатирует Елена Степанова. «Всегда найдется смелый и решительный

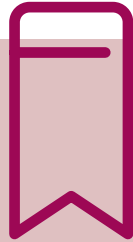


Елена Степанова
Capital Legal Services

новичок, – убеждена она. – Мы видим, например, сейчас активное обновление в ретейле, e-commerce. Сравнительно невысокий порог входа при торговле через маркетплейсы мотивирует многих попробовать себя на новом поприще – скупать товары у одних и перепродавать другим. Конечно, для создания полноценного самостоятельного продукта, который не будет ситуативным и "в связи с текущими обстоятельствами", требуются уже значительные инвестиции, умноженные на профессионализм, понимание тенденций и потребностей рынка. Но и такие примеры от непрофильных, но теперь уже профессиональных новых игроков, мы все чаще видим на рынке».

Хотя «мамкины инвесторы» исторически наиболее заметны на рынке жилой недвижимости, они «раскачали» и рынки складов и ретейла, поддерживает Елизавета Ильюхина. «Охотно покупают помещения, даже несмотря на долгую окупаемость, – поясняет она. – Но ретейлеры сейчас – более сложные арендаторы, чем в других сферах рынка. Они часто просят большие скидки и тем самым, увеличивают сроки окупаемости».

Увеличение или уменьшение количества непрофильных интересантов на рынке торговой недвижимости будет зависеть от множества факторов: состояния



Кстати

Объем вложенных инвестиций в площадки под девелопмент составил 38% от общего объема инвестиционных сделок. Доля сделок, приходящихся на участки под девелопмент, в общем объеме инвестиций в недвижимость снизилась относительно показателей за 1-е полугодие 2021 года (48%) и 1-е полугодие 2022 года (55%). На фоне роста денежной массы в экономике и продолжения программ льготной ипотеки в жилье девелоперы в начале 2023 года, несмотря на паузу в росте цен и замедление продаж в сегменте, продолжали наращивать земельный фонд как за счет приобретения земельных участков, так и за счет поглощения других компаний.

Источник: Ricci

экономики, развития их основного бизнеса, возможности инвестиций в зарубежные активы, доходов от новых вложений, перечисляет **Евгения Хакбердиева**,

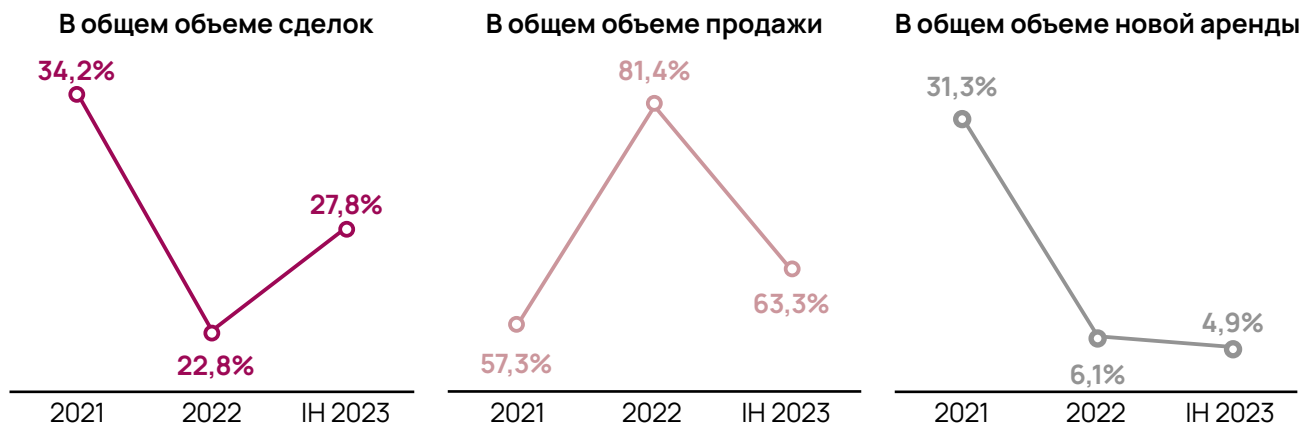
региональный директор департамента торговой недвижимости NF Group.

«Мы выделяем два типа инвесторов: те, кто диверсифицирует бизнес и вкладывается в новые направления, и те, кто осваивает излишки капитала, инвестируя их в квадратные метры, – поясняет она. – Поскольку это корпоративный капитал, инвестировать в жилые объекты сложнее, а инвестиции в офисы и торговые центры, напротив, являются перспективным долгосрочным вложением. И, конечно, в связи с разными целями и портрет



Евгения Хакбердиева
NF Group

Доля сделок shell&core



Источник: Ricci



Микаэл Казарян,

член совета директоров, руководитель департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate:



– *Под непрофильными игроками мы понимаем все-таки компании, деятельность которых напрямую не связана со строительством, финансовыми операциями, владением и управлением объектами в сфере жилой и коммерческой недвижимости. По нашим оценкам, доля транзакций с непрофильными игроками на рынке недвижимости России по итогам января-сентября 2023 года составляет около 20% общего объема инвестиционных вложений (т.е. около 90 млрд руб. из 456 млрд руб.). Наибольшая доля сделок с непрофильными игроками среди транзакций текущего года наблюдается в офисной недвижимости (73%). Стоит отметить, что такой высокий процент сформирован за счет сделок покупки офисных объектов под собственные нужды компаний.*

По нашим данным, на начало сентября совокупный объем сделок по покупке офисных зданий под собственные нужды компаний в России в 2023 году достиг 62 млрд руб., что уже превышает годовой показатель предыдущего года в 2,6 раза и является максимальным значением за последние 7 лет. За 8 месяцев этого года конечными пользователями было приобретено 11 объектов общей площадью 189 тыс. кв. м, что также является рекордным значением с 2016 года.

Доля непрофильных игроков в складской недвижимости составляет 38%, а основными покупателями активов выступают компании ретейла и e-commerce. В торговом и жилом сегментах доля непрофильных покупателей занимает около 5%.

Среди наиболее интересных кейсов можно отметить приобретение зданий и земельных участков для образовательных целей: например, покупка образовательного комплекса Brookes School Moscow Игорем Рыбаковым и площадки под строительство Московским финансово-юридическим университетом. Сегмент как частного, так и государственного образования является перспективным направлением для инвестиций не только с точки зрения окупаемости вложений финансов, но и развития человеческого капитала.

Полагаю, что количество непрофильных игроков будет расти, и в первую очередь в сегменте коммерческой недвижимости. В условиях турбулентности в качестве «защитного» актива и с целью диверсификации своих инвестиций такие игроки выбирают именно коммерческую недвижимость.

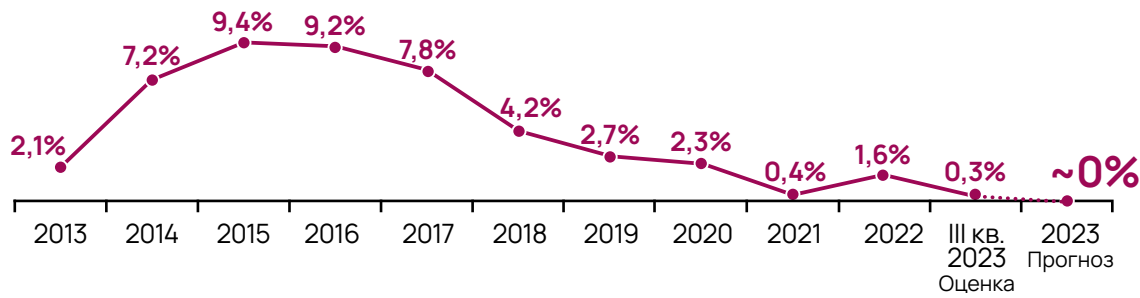
непрофильных игроков на рынке торговой недвижимости отличается. Те, кто в прошлом году осваивал денежные средства и покупал объекты в максимально краткие сроки без качественного их анализа и рынка в целом, сегодня взяли паузу и наблюдают, как эти активы будут развиваться. Те, кто подходит к вопросу инвестирования более тщательно и скрупулезно, оценивают все активы, сравнивают рынки и формируют предложения из разных сегментов, выбирая наиболее интересные и перспективные для себя. Они, как правило, сотрудничают с консультантами в рамках оценки лота и сопровождения сделки. Эти же

интересанты более дальновидные, продолжают изучать новые объекты для покупки. Мы ожидаем, что вторая группа игроков, которая грамотно подходит к процессу инвестирования, сможет стать успешными инвесторами с качественным портфелем проектов».

Вы немного со странностями

Самые странные кейсы – когда «диванный» или непрофильный инвестор покупает любую коммерческую недвижимость, не совсем понимая, для чего, резюмирует Елизавета Ильюхина. В таких случаях он плохо просчитывает доходность и не представляет, что, кому и как будет сдавать. Сделка часто сопровождается скептическим отношением к девелоперской компании как к партнеру в консультировании и управлении. «У нас был такой пример, – продолжает она. – Мы продали

Динамика доли вакантных площадей складской недвижимости, Московский регион



Источник: NF Group Research

частному лицу небольшое помещение с невысоким бюджетом, но с очень хорошей доходностью. После сделки покупатель не воспользовался доверительным управлением, которое мы ему предложили. И первые же проблемы, которые для опытной управляющей компании не являются чем-то из ряда вон выходящим, стали сильным потрясением. Он не знал, как правильно поступить, все больше запутывался. Стал сильно демпинговать, снизил ставку примерно на 30% по сравнению с реальным уровнем ставок в нашем бизнес-центре. В итоге собственник остался недоволен положением дел и продал помещение. Это как раз яркий пример хаотичного "диванного" поведения, которое приводит к падению доходности и выходу из бизнеса. Чтобы объективно оценить ситуацию и не ошибиться с вложениями, у инвесторов должен быть опыт или умение слышать консультантов. Но вот с этим-то у "диванных" очень сложно». «Обращение к консультанту – это ведь определенная культура, – соглашается Елена Степанова. – И здесь все зависит от уровня нового игрока, осваивающего непрофильную для него нишу. В ряде случаев заинтересованный в развитии нового бизнеса обратится к нескольким консультантам в сфере коммерческой недвижимости: начиная с определения бизнес-стратегии, поиска актива, к примеру, и заканчивая юристами, которые сделают выход на новый рынок юридически безопасным. А в иных случаях – не обратится ни к одному и примет на себя все риски от неверно принятых решений».

В свою очередь, в IPG Россия сообщают о популярности консалтинговой услуги диверсификации пакета недвижимости для непрофильных инвесторов. При этом на рассмотрение берутся различные отрасли: от стрит-ритейла и небольших ТЦ до офисных центров, крупных складских комплексов и земельных участков. «Другое дело, что консультанты и сами не очень охотно связываются

с "диванными", – добавляет Елизавета Ильюхина. –Чаще всего такие покупатели не знают, чего хотят, у них, как правило, небольшой чек. Соответственно, и комиссия у консультантов незначительная. А вот времени "диванным инвесторам" они уделяют гораздо больше, чем профессиональным игрокам или хотя бы серьезным компаниям, у которых четко сформирован запрос. Конечно, если рынок будет падать, консультанты будут активнее включаться в работу с такими интересантами. Но пока они отдают предпочтение другим клиентам».

Число «диванных» и непрофильных игроков в целом на рынке будет расти, прогнозируют в West Wind Group. «Особенно если крупные девелоперы подстроятся и создадут продукт под их запросы, – подчеркивают в компании. – Например, если в офисном сегменте начнут развивать мелкую нарезку, предлагать недорогие лоты. Кроме того, увеличение количества "диванных инвесторов" тормозит отсутствие подходящих для них банковских продуктов. В итоге зачастую им приходится обращаться даже не к коммерческой ипотеке, а к потребкредитам с максимально невыгодными условиями. И если в жилой недвижимости есть работающий как часы инструмент – ипотека, то кредитование коммерческой недвижимости для физлиц или ИП практически не проработано».

Мнение

Не пропасть поодиночке

В России могут появиться «мертвые» города



Текст: Ольга Гусева,
генеральный директор
KEY CAPITAL, член жюри
Международного конкурса
«Дом на Брестской
приглашает: Архитектура,
Дизайн»
Фото: Архив CRE

Сегодня принято ругать современную архитектуру – особенно массовую жилую. При этом каждый год профильные вузы выпускают множество молодых специалистов, которые, казалось бы, могут что-то изменить в сложившейся ситуации. В преддверии окончания приема заявок по итогу проведения конкурса и подачи на новый конкурс отмечает, что пока вчерашние выпускники совершенно не понимают город и предлагают «мертвые» проекты.

Архитектурное образование в последние годы стало по-настоящему модным. Широкий интерес к дизайну, активная раскрутка в СМИ тем, связанных с урбанистикой, благоустройством и развитием городов, рост строительного рынка в значительной степени привели к тому, что в вузы на архитектурные факультеты и кафедры стало стремиться значительно больше абитуриентов.

Зажатые в рамках

При этом существенно расширилась и сфера занятости будущих специалистов. Некоторые идут работать к девелоперам и строителям, кто-то ориентируется на структуры, которые работают с развитием городов, кто-то идет в архитектурные бюро, а кто-то – работать в государственные структуры. И в этом – первый камень преткновения.

Результат их работы отражается не только на жителях, но и на экономике города, ведь архитекторы и специалисты других смежных профессий – это не только творчество, красота и уникальность. Это в первую очередь – функциональность, баланс и экономика, на которые уже, в свою очередь, «одеваются» красота, творчество, дизайн.

Когда компания строит массовое жилье, то основная задача – это быстро возвести, в основном по типовым принципам. И архитекторы работают в существующих рамках, чаще всего не имея анализа города, жителя, его потребностей, и не связывают это с планами по развитию города, получается, как «с пуговицами». То есть архитектор и урбанист должны быть и аналитиками, и экономистами, знать принципы устройства города и прогнозировать будущее.

А сейчас у нас есть вдохновенные выпускники, которые слабо представляют, как работает город, как устроен девелопмент, и не могут сформировать баланс территории. Именно поэтому власти периодически сталкиваются с проблемами в городах и решают их регламентирующими актами. Вспомните, раньше девелоперы не стремились строить социальную инфраструктуру, и мы столкнулись с ее диким дефицитом. Пришлось ужесточать требования, местами с перегибами. Теперь остро стоит вопрос рабочих мест.

Если бы девелоперы, архитекторы и власть имели единое представление – такие вопросы не возникали бы.

К чему это приводит?

Сегодня молодым архитекторам, привыкшим воплощать в жизнь идеи девелоперов, не только не хватает собственной точки зрения на происходящее, но и достаточно сильных компетенций в части экономического обоснования проектов. Наша задача – сделать так, чтобы приходили архитекторы, которые могли бы заниматься развитием городов. А это предусматривает различные экспертизы широкого профиля, причем касающиеся не только жилья, но и инфраструктуры, и создания рабочих мест на новых территориях, и вот с этим у архитекторов – большие проблемы.

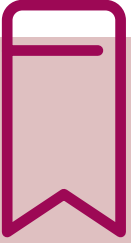
Выпускников учат создавать какие-то уникальные объекты по красивым проектам, но они делают их

в отрыве от экономики города. Нужно расширять их компетенции и придавать им практическую направленность.

Среди огромного количества работ я нашла лишь единицы, где действительно учтено практически все, что нужно для создания нового района. Сейчас сформировалась своеобразная мода на малоэтажные комплексы, нагруженные инфраструктурой, но экономического обоснования этому нет. Данные проекты нужно разрабатывать по совсем другим принципам. Нужно учесть баланс функций в балансе создания территории.

Пока повлиять на особенности проектов массового жилья и реализовать свои идеи молодые специалисты не могут, поскольку в основе таких проектов лежит не архитектура, а прибыльность проекта. Молодые специалисты фонтанируют идеями, слишком далекими от реальности и рынка. Они практически ничего не знают об экономике, востребованности того или иного продукта, смежных сферах, юриспруденции и многом другом. Да и потом, не каждый из них будет работать «в полях», а понимание города не сформировать, сидя за монитором.





Кстати

Официальная статистика говорит нам, что процент трудоустройства по основным строительно-архитектурным специальностям очень высок — более 95%. Это говорит о том, что отрасль нуждается в квалифицированных кадрах, она нуждается в людях, которые умеют работать в команде, принимать решения. При составлении статистики учитывается период в полтора года после выпуска. За это время почти все молодые специалисты в сфере строительства устраиваются работать по специальности.

Решение


Только те молодые архитекторы, кто продолжит свое осознанное самообразование и после получения диплома, имеют шансы составить новое поколение талантливых специалистов и изменить облик и содержание современной массовой архитектуры.

Но многое зависит и от вузов. Во-первых, студентам нужна постоянная

и максимально эффективная практика в коллаборации с девелоперами, готовыми рассказывать про наиболее успешные кейсы. Во-вторых, надо наглядно показывать, что при проектировании позволяет найти баланс между эстетикой и практической пользой. В-третьих, экономически эффективная модель должна быть переведена в цифру — не только в плане доходности будущего инвестора и застройщика, но и с точки зрения эффективности этого проекта для города (региона).

Пока все ограничивается тем, что в профильные вузы иногда, по приглашению учебной части, ненадолго заезжают именитые архитекторы, а девелоперы там появляются еще реже. Назвать такие выступления мастер-классами сложно, скорее, это рассказ о себе, об отрасли, о своем пути в профессии. Понятно, что какие-то конкретные знания передать за час-полтора встречи нереально, да и с готовыми кейсами специалисты приходят редко.

В идеале нужно взять опыт классического подхода и добавить к нему смелость и свежесть нового взгляда на развитие территорий.

Практика из отрасли — это то, на что должны обратить внимание вузы. Многие эксперты готовы делиться своей экспертизой, стать наставниками и также присматривать себе кадры для дальнейшей работы. Это может быть очень выгодное сотрудничество — но пока оно совсем слабо развито. Особенно в регионах. 





SWOT'24

31 октября

Management
Companies

Ежегодная практическая конференция для управляющих компаний индустрии коммерческой недвижимости.

Участники конференции проведут анализ рынка управления и определят сильные и слабые стороны, возможности и угрозы для этой сферы на 2024 год.

ПАРТНЕРЫ



ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ





ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО



RAVEN RUSSIA

Реклама 16+

Генеральный партнер Премии CRE Moscow Awards 2023