

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

С | R | e

Человек —
век —
года

ЗДАНИЕ ДОЛЖНО ПРИТЯГИВАТЬ,

людей должно тянуть к нему, как к своему дому

№15 (435) | Декабрь 2023 – Январь 2024
www.cre.ru

Журнал выпущен при поддержке:

Telegram канал
@CRERussia





НОВЫЙ ПРОЕКТ РЫНКА УЖЕ В РАСПРОСТРАНЕНИИ

ОТКРОЙ ДЛЯ СЕБЯ ЛУЧШИХ!

Журнал выпущен при поддержке:





Подходит к концу год. Год не такой безумный, как 2022-й, но отнюдь не менее легкий. Самая частая фраза, которую я слышал в последнее время, – «Никогда еще мы столько не работали».

Да, работали. В поте лица своего трудились девелоперы, не покладая рук вкалывали консультанты, управляющие компании сбивались с ног, разыскивая вдруг ставшие дефицитными кадры и расходники, инвесторы без устали перераспределяли деньги, вдруг ставшие профицитными. Впрочем, не сказать, что труды эти были напрасными. Подводим итоги.

Мы получили в результате рекордные объемы вложений в недвижимость (правда, основной объем сделок пришелся на сегмент, где изначально сильны были позиции западных игроков). На офисном рынке мы получили опять-таки высочайший объем сделок и даже, в пределах ТТК, рост ставок, чего предположить в прошлом году мало кто мог (и снова не в последнюю очередь за счет ухода бывших зарубежных партнеров). Складской сегмент вообще вне конкуренции по темпам развития (даже в мировом масштабе, я думаю, ему конкурентов нет). Даже жилой сектор еще продолжает ре-

кордный рост (+19% к прошлому году), попутно осваивая коммерческую недвижимость во всем ее многообразии.

А теперь посмотрим, на каком фоне происходит этот поистине стахановский подъем. Ключевая ставка растет и, по заверениям главы Центробанка, в своем росте совершенно не собирается останавливаться. Безусловно, завышенная КС несколько сбила темп инфляции (экономисты до сих пор спорят – надолго ли), но при этом сделала практически недоступным банковское финансирование. Китай, на который возлагалось столько надежд в плане замещения западных поставщиков, в полной мере себя еще не проявил. Кадровый голод становится все более ощутимым, поскольку слабеющий рубль уже не так привлекателен для мигрантов из ближнего зарубежья.

При таком развитии событий бизнес должен стонать, плакать и бежать из страны. А мы работаем. И работаем не просто хорошо, а очень эффективно. Бизнес, за двадцать предшествующих лет впитавший в кровь рыночные принципы, находит выход из самой, казалось бы, безнадежной ситуации, накормит, напоит, со-



греет... Удручают участвующие призывы «вернуть награбленное», «национализировать», «поставить под государственный контроль». Это очень неприятный тренд, но, надеюсь, мы и в следующем году не дадим повода упрекать коммерсантов во всех негативных явлениях, с которыми мы столкнулись. 2024-й будет более трудным, чем год уходящий. Все-таки вакуум, который оставили после себя международные компании, уже практически заполнен, новая стройка невыгодна в силу роста себестоимости, притока новых кадров не предвидится.

Но мы сможем, мы выдержим, мы преодолеем. За это я подниму фужер с «Шампан...», с «Игристым» в последние минуты неоднозначного 2023 года.

С наступающим Новым годом!

Берегите себя!

Михаил Аносов,
главный редактор CRE
cre-editor@presskom.net



15 (435)

15.12.2023–15.01.2024

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

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

По вопросам размещения рекламы:
Алена Мужикян
(коммерческий директор)
salecre@presskom.net
+7 (499) 490-04-79

ИЗДАТЕЛЬ ООО «ПРЕССКОМ»

Информация о распространении

Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость» (16+)
Издатель – ООО «Пресском»
Выход в свет – 15.12.2023
Свободная цена
Тираж 12 000 экз.

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

Журнал Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость» можно найти более чем в 200 бизнес-центрах классов А и В Москвы, 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.

 Этим значком в текстах отмечаются компании, вошедшие в CRE League.

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

С R e в номере

6

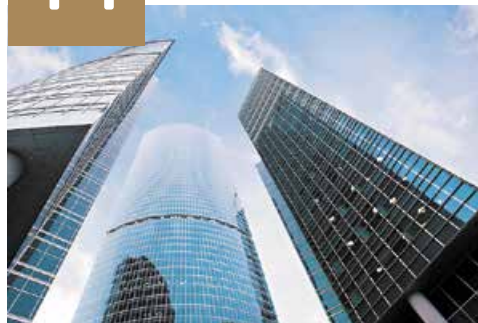
ЧЕЛОВЕК ГОДА



«Перманентный кризис стал нормой, и надо спокойно к этому относиться»

14

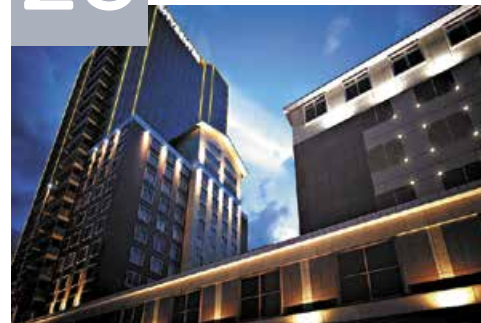
ИНВЕСТИЦИИ



День выбора

28

ДЕВЕЛОПМЕНТ



Нестройными рядами

50

КОНСАЛТИНГ



Устойчивое развитие

62

УПРАВЛЕНИЕ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ



Культ управления

72

CRE LEAGUE
MEMBERS



«Будьте последовательны, задавайте высокие стандарты и делайте немного больше, чем необходимо»



Текст: Михаил Аносов
Фото: Central Properties

Денис СТЕПАНОВ:

«Перманентный кризис стал нормой, и надо спокойно к этому относиться»

Человек года

CRE уже второй год выбирает «Человека года». В 2022-м на коне были консультанты, услуги которых в силу наработанной за предыдущие десятилетия экспертизы были востребованы как никогда. Поэтому нашу обложку тогда украсили сразу пять человек из сферы консалтинга. В году уходящем мы наблюдали совершенно другую картину: бизнес пришел в себя, начал осваиваться в новых реалиях, и основным драйвером стали деньги. Российский рынок, лишившись западных путей для инвестирования, начал вкладываться в отечественные активы, западные компании, уходя, передавали свои объекты новым собственникам, громкие сделки следовали одна за другой. Настал звездный час для инвестиционных компаний. Но даже в их рядах нашелся безусловный лидер. Central Properties скупала ТЦ и заполняла вакансии, приобретала склады, была заметной в офисном секторе. Выбор редакции: человек года – президент Central Properties и основатель PARUS Asset Management Денис Степанов.

– В этом году «Человеком года», по версии журнала CRE, стал Денис Степанов. А если бы перед подобным выбором стояли вы, кого бы назвали самым-самым?

– Первый вопрос, и сразу такой сложный! Мы общаемся с огромным количеством профессионалов на этом рынке и видим, какой объем многие компании умудряются делать в крайне непростых условиях. Я, может быть, в кильватере ваших прошлогодних идей, назову Владимира Пинаева (CORE.XP) и Алексея Новикова (NF Group). Сформировавшиеся лидеры двух мощнейших команд, по моему мнению, достойны этого высокого звания.

– Тем не менее мы отдали предпочтение вам. Большую часть года у нас было ощущение, что Central Properties находится на переднем крае, задает мощнейший импульс драйва всему рынку. Вы закрывали сделки, проявляли медийную активность, у вас,

кажется, все было на позитиве. А как вы сами себя чувствовали в течение года?

– Ровно так же. Мы находились в эпицентре событий. Мы смогли закрыть много ярких сделок. У нас классная команда – душой молодая и по драйву абсолютно запредельная.

– Такой удачный год для компании и для вас лично позволил ей выйти на новый уровень, открыть для себя новые горизонты?

– Мы в конце года, как, наверное, и любая другая компания, анализируем 12 месяцев, и как раз сейчас этим и занимаемся. На прошедших выходных у нас была стратегическая сессия топ-менеджмента, где мы оценивали 2023-й и размышляли о 2024-м. Я вижу, как мы прибавляем в понимании пути, по которому движется рынок, как мы все более глубоко отвечаем на, казалось бы, простой, а на самом деле главный вопрос: как сохранить капитал

в недвижимости и как заставить его работать.

И отмечу, что мы далеко продвинулись в смысле улучшения качества нашего продукта, сопутствующего сервиса.

Что я имею в виду? Владелец недвижимости должен иметь возможность получить любую информацию по тому активу, которым он владеет. Как, с одной стороны, не завалить его миллионами цифр, а с другой – не упустить важную информацию? Как дать ему ровно то достаточное, чтобы он себя чувствовал комфортно, спокойно, понимая необходимые

тонкости и детали? Поэтому для наших клиентов – грамотные и ясные отчеты, классный личный кабинет, «живой» канал в Telegram и т.д.

Так что да, мы развиваемся по многим направлениям. Количество фондов почти удвоилось. Из нашего портфеля только торговая недвижимость пока не выведена на биржу, и только ее мы не предлагаем нашим инвесторам, а и складская, и офисная недвижимость уже «на полке». Это приводит к значимым качественным изменениям.

Если мы в начале года распределяли 40 млн рублей дохода инвесторам ежемесячно, то в декабре будет 140 млн. Мы, безусловно, ждем того момента, когда будет, допустим, 300 млн, а потом 500 млн. Мы к этому идем. Надеюсь, что следующий год выполнением этих планов и закончим.

Что касается количества инвесторов, здесь тоже утроение. На начало года у нас было 1,5 тысячи инвесторов, заканчивать будем с 4,5 тысячами.

– Любите вы своих инвесторов.

– Конечно. Это умные люди, вдумчивые, грамотные, которые умеют структурировать инвестиционные портфели.

Человек, обращаясь к нам, совершает в определенном плане контринтуитивное действие. Гораздо же комфортнее разместить средства на депозите под определенный процент. А банк его искушает ставкой. Но вдумчивый вкладывается в коммерческую недвижимость. А почему? Потому что, если посмотреть на последние 20 лет в России, да и в мире, собственно, тоже, инструменты денежного рынка – депозиты



Любовь 2000

и облигации – позволяли в лучшем случае чуть-чуть обыграть инфляцию. Один положенный на депозит рубль к сегодняшнему моменту превратился в 5 рублей – и это сопоставимо с тем, сколько рубль потерял в покупательной способности. Облигации дали чуть больше – рубль за 20 лет обернулся шестью. А золото, акции и недвижимость дали коэффициент 15+. В 2,5 раза больше!

Когда ты анализируешь статистику, понимаешь законы развития рынков, инвестирование в недвижимость становится делом простым и понятным. Поэтому мы не устаем заниматься обучением наших потенциальных инвесторов.

Вполне естественно, что, прежде чем стать совладельцем, человек задается определенными вопросами. А мы помогаем ему на эти вопросы отвечать: результатами исследований, цифрами. И прекрасно, что появились профессиональные рантье, которые так качественно вкладывают капитал, что пассивный доход начинает превышать активный.

– Давайте вернемся к человеку года, то есть к вам. Как вы начинали профессиональный путь?

– Я окончил технический институт, где в большом объеме преподавали математику, программирование. Потом, поскольку это были девяностые годы, жизнь моя неожиданно совершила очень крутой поворот, и я пошел работать в аудиторскую компанию. А надо сказать, что аудиторские компании очень много и очень качественно учат тех людей, которых берут на стартовые позиции. Два года, проведенные в аудиторской компании, я расцениваю как великолепное экономическое/финансовое образование.

После аудита семь незабываемых лет провел в банковском секторе: занимался кредитованием реальной экономики, финансированием торговли, проектным финансированием.

На этапе, когда я созрел для того, чтобы создать что-то свое, произошла встреча с недвижимостью, которая стала моей страстью. На два десятка лет.

– И все 20 лет успешно?

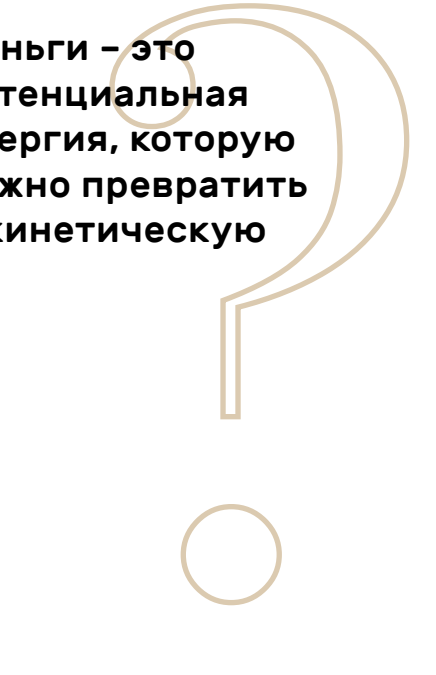

– Как вы знаете, мы были активны в девелоперских фазах, мы создали и построили много офисных центров, мы построили торговый центр, мы построили жилой комплекс. Пожалуй, только склады мы сами не строили. Многие объекты, которыми сейчас владеем, вышли из-под нашего пера, и они замечательно себя чувствуют. Это значит, что те идеи, которые мы закладывали, например, в 2010 году, были настолько правильными, что актуальны и сейчас. И это в сложных сегментах – в офисном, в торговом.

Это в складах ничего не меняется по 10–20 лет, там моды не проходят, там стандарты не меняются.

– Чем для вас являются деньги?

– Это энергия. Если вспомнить физику, есть потенциальная энергия и кинетическая. Если камень поднят, то он обладает потенциальной энергией, которая превращается в кинетическую, если придать камню ускорение. Так вот, деньги – это потенциальная энергия, которую нужно превратить в кинетическую. По большому счету, деньги всегда должны превращаться во что-то. В нашем случае они превращаются в топовую недвижимость класса А, которая к тому же очень хорошо управляется.

Когда ты анализируешь статистику, понимаешь законы развития рынков, для тебя инвестирование в недвижимость становится делом простым и понятным



Деньги – это потенциальная энергия, которую нужно превратить в кинетическую

Если рассуждать о деньгах в личном аспекте, то это возможность проведения качественного времени с семьей, с друзьями, это впечатления. Это создание и поддержание того уровня, при котором дети получают правильный опыт и правильно развиваются, получая путевку в жизнь.

– Какие ценности настолько важны для вас, что вы готовы привить их детям?

– Наверное, самые простые. Занимайся любимым делом, будь честен, правильно выстраивай отношения с людьми, не воспринимай ни одного человека как функцию, а всегда воспринимай как личность. Это такие правильные вещи в этом меняющемся мире, которые повышают шансы человека на счастливую жизнь.

– Что заставляет вас вставать по утрам и ехать на работу?


– Хотел сказать будильник, но нет.

Мы развиваем очень интересную тему, и без предисловия не обойтись. Если говорить идеологически, то мы являемся лидером этого рынка, хотя есть коллеги по цеху, которые делают примерно то же самое, но делают немножко иначе.

Возьмем, к примеру, нашего самого яркого конкурента – СБЕР. Они говорят: приходи к нам, доверься (это же доверительное управление), дай деньги, и мы их удачно инвестируем.

Доверься нам, это же называется доверительное управление, ты дай, сейчас у нас есть такие объекты, а потом мы что-то еще добавим, и будут еще какие-то другие объекты.

Наш подход иной. Мы говорим: приди к нам, задай вопросы, мы тебе расскажем про объекты, про механизмы, дадим консультацию – и после этого стань совладельцем.



Для нас ЗПИФ не самоцель – если завтра будет предложена более совершенная форма, значит, мы просто фонд поменяем на какие-нибудь цифровые финансовые активы, или что там будет более совершенного для упаковки.

Наша кредо формулируется так: мы хотим соединить хороших людей с хорошей недвижимостью. Хотим сделать так, чтобы они этому радовались, что являются владельцами красивой недвижимости, и чтобы они радовались своим доходам.

Вот для этого я и хожу на работу.

– Вы производите впечатление очень цельного, очень уверенного в себе человека. Была ли у вас в бизнесе когда-нибудь ситуация, когда вы думали, что вот сейчас – конец?

– Если ты не сомневаешься, мне кажется, значит, не все у тебя в порядке с головой. Человеку свойственно постоянно анализировать и сомневаться в том, что происходит. Каждый день, сталкиваясь с теми или иными задачами или анализируя происходящее, я должен себя спрашивать, все ли я сделал правильно?

У нас в компании принято задавать друг другу очень много вопросов. Некоторые из них достаточно сложны. Например, как руководителю спросить подчиненного: а хорошо ли я тобой управляю? Что я могу сделать для того, чтобы тебе со мной работалось лучше? Мы сейчас работаем над тем, чтобы этот вопрос чаще задавался.

Возвращаясь к вопросу о пограничных, критических ситуациях в бизнесе – нет, паники не было никогда. Потому что

Любовь 2000

в профессиональных командах есть подстраховка, соломка подложена. За арендными рисками, за эксплуатационными рисками, за рисками кредитными и всем остальным мы очень тщательно следим, занимаем крайне консервативную позицию.

Другое дело, есть такой сложный вопрос – полностью ли я использовал те возможности, которые мне предоставил тот или иной кризис или та или иная ситуация, вот где главные сомнения. И здесь я редко бываю доволен на 100%.

– А есть за что себя похвалить?

– Да, потому что моя жизнь была и остается очень насыщенной и интересной. Я каждый день проживаю с большим удовольствием. Мне кажется, это главное мерило успешности для человека.

– От темы нынешнего кризиса мы никак не уйдем. Как жить и строить бизнес, когда привычный мир рушится?

– Можно так рассматривать эту ситуацию, а можно просто принять, что скорость изменений за последние 50 лет резко возросла. Период спокойных лет между кризисами все эти годы сокращался, и сейчас мы практически вечно живем в некоем перманентном кризисе. И, конечно, надо просто спокойно относиться, потому что это стало нормой. И я, человек, который занимается недвижимостью (а это вообще самое стабильное, что может вообще быть), говорю, что надо научиться жить в условиях постоянно изменяющейся реальности.

– То есть в этом нестабильном мире получается, что ценность долгосрочных прогнозов практически сведена

к нулю. И никто не знает, где рынок окажется, допустим, через пять лет?

– Скажем так, мы можем прогнозировать, мы обязаны прогнозировать, и мы это делаем. По каждому из наших проектов у нас есть пятилетний, порой семилетний прогнозы. Прогнозы базируются, конечно, на определенных допущениях. Но они необходимы. Точность наших прогнозов должна говорить о том, что мы люди вменяемые, профессиональные, логично мыслящие и умеющие считать.

– И каким вы видите рынок коммерческой недвижимости в ближайшую пятилетку? Дайте прогноз со всеми возможными допущениями.

– Мы оперируем в трех сегментах. В каждом сегменте накоплена колоссальная экспертиза, поэтому на вопросы об их будущем, конечно же, есть ответ.

Первый, самый популярный сейчас блок недвижимости – это складская. В России вообще очень мало складов, 300 квадратных метров на тысячу жителей. А в Китае – 400, в Польше – 700, во Франции – 1100. В Германии, в Америке – в 10 раз больше, чем у нас. За ближайшие пять лет мы прирастем примерно на 10 млн квадратных метров. Этого все равно будет категорически недостаточно для того, чтобы электронная коммерция, которая идет по стране, полностью удовлетворила свои запросы. То есть прогноз по складской недвижимости: темпы строительства ударные, спрос превышает предложение, вакансия близка к нулю, ставки растут.

О ф и с н ы й с е г м е н т .
По нему много было дискуссий,

Мы можем прогнозировать, мы обязаны прогнозировать, и мы это делаем. По каждому из наших проектов у нас есть 5-летний, 7-летний прогнозы



особенно после коронавируса – вернутся ли люди в офисы? Вернулись. Продуктивность команд на удаленке – 30–50% от их же продуктивности в офисе. Второй удар по офисам нанес уход западных компаний. Тем не менее с вакансией справились, ставки уже идут вверх, и почему-то уже не найти качественного офиса на 5 или на 10 тысяч квадратных метров в Москве. И почему-то брокеры прогнозируют, что рынок арендодателя наступит в следующем году, а рынок арендатора, соответственно, прекратится. Прогноз: никаких миллионов квадратных офисных метров больше строиться не будет. Будут возводиться пространства на 100–200–300 тысяч, но это практически замещающий темп.

И остается один сегмент – торговый. Он нами очень любим. Причем, как ни странно, нам очень нравится региональная торговая

недвижимость. Там, где ТЦ играют роль социальных центров. Но новых торговых центров строить не будут, а качественные объекты будут себя чувствовать хорошо.

– Какой главный кайф в том, чтобы быть Денисом Степановым?

– Человек, мне кажется, может считать себя счастливым, если его жизнь сбалансирована. Здорово покататься с детьми на горных лыжах – это же важно и хорошо. Замечательно провести вечер в кругу друзей и семьи. Прекрасно поучаствовать в мозговом штурме команды, когда вырабатывается какой-нибудь интересный подход или интересная идея.

Делаю то, что мне нравится, что у меня получается и за что я получаю деньги. Впрочем, деньги уже отошли на второй план. [cRe](#)



ВРЕМЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ В БУДУЩЕЕ!



RAVEN RUSSIA

Реклама 16+

*Изображение
сгенерировано
нейросетью

Генеральный партнер Премии CRE Moscow Awards 2024

ИНВЕСТИЦИИ



Текст: Иван Майоров
Фото: Архив CRE

ДЕНЬ ВЫБОРА

Завершение «великого исхода» иностранных инвесторов, продолжающийся рост влияния государства на сделки и рынок, усиление санкционного давления, качели с ключевой ставкой, обвал рубля, высокая инфляция, парад непрофильных игроков, репатриация капиталов и выход российских бизнесменов в другие страны – сегмент инвестиций в России закрывает, пожалуй, самый парадоксальный год в своей истории с рекордными объемами вложений в коммерческую недвижимость.

Р

Рост стоимости заемного финансирования, экономическая неопределенность и эскалация международной напряженности были главными опасениями инвесторов на глобальном рынке инвестиций в коммерческую недвижимость в уходящем году, констатируют в CORE.XP. В России, при общем улучшении ожиданий относительно экономического роста, ключевыми факторами остаются

сохраняющееся санкционное давление со стороны западных стран, продолжающийся уход иностранных игроков, а также повышение значения ключевой ставки.

В CORE.XP предварительно оценивают инвестиции в российскую недвижимость в 750-850 млрд руб., при этом вложения в коммерческие сегменты могут достичь 600-700 млрд руб. В IBC Real Estate уже к середине

ноября сообщали о совокупном объеме транзакций на уровне 732 млрд руб., что на 47% превышает годовой показатель 2022 года; годовой прирост объема вложений в недвижимые активы составит более 70%, что станет максимальным значением с 2016 года. Этот рекордный показатель обусловлен не только уходом иностранных игроков, но и продажами активов со стороны российских собственников, подчеркивают в CORE.XP.

МОСКОВСКИЕ ОКНА

Активный рост продаж активов, которыми ранее владели иностранные собственники, начался еще в 2022 году, когда международные компании стали принимать решения о приостановке или прекращении ведения бизнеса в России. Если по итогам 2022 года лишь 21% инвестиционных вложений были обеспечены сделками по продаже иностранных лотов (106 млрд руб.), то в 2023 году подобные транзакции составили более трети всех инвестиций, подсчитывают в IBC Real Estate. Пик активности пришелся на середину года – II и III кварталы, когда доли сделок по выходу иностранного капитала достигли 36% (84 млрд руб.) и 52% и (132 млрд руб.) соответственно.

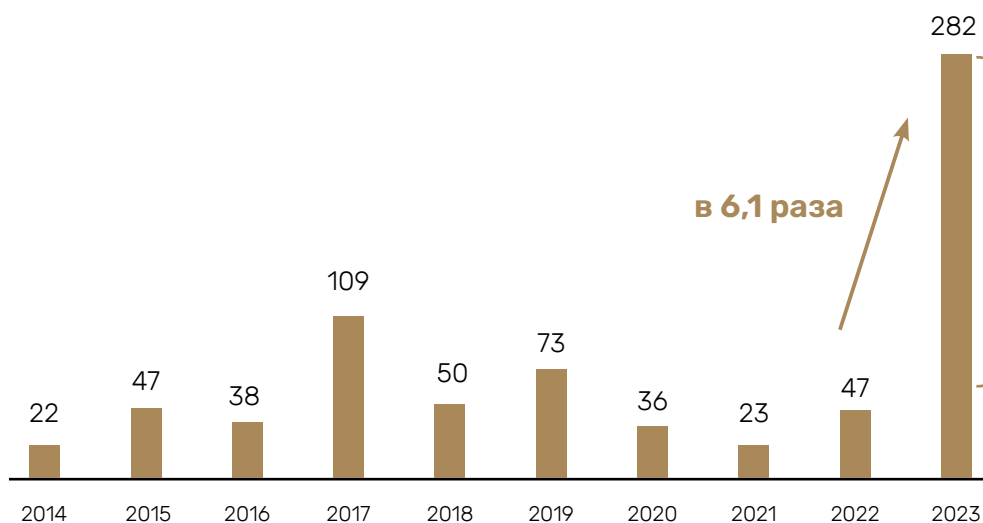
Ключевые тренды рынка инвестиций-2023



- ✓ **Инвестиции в зарубежную недвижимость.** Несмотря на все ограничения, российский бизнес все-таки ищет пути выхода за рубеж – через дружественные страны или страны с наименьшими ограничениями.
- ✓ **Инвестиции в офисы.** Российские компании все чаще предпочитают не арендовать, а приобретать в собственность офисную недвижимость: от небольших помещений «мелкой нарезки» до целых офисных центров.

В Bright Rich | CORFAC International называют рост инвестиций на фоне прошлогодних показателей двукратным. В Москве – со 119 млрд руб. в 2022 году до 240 млрд руб. в 2023-м, в Петербурге – с 35 млрд руб. в 2022 году до 71 млрд руб. – в 2023-м. Большая часть сделок была совершена с активами, оказавшимися на рынке вынужденно, соглашаются в компании с коллегами, это имущество уходящих

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК В СЕГМЕНТЕ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ, МЛРД РУБ.



82%

сформировано 14 ТРЦ «МЕГА», ТРЦ «Метрополис» и ТРЦ Columbus

Источник: IBC Real Estate

Ключевые тренды рынка инвестиций-2023

- ✓ Доминирующая доля ретейла в объеме сделок (~60%). В течение 2023 года закрыты ключевые сделки по продаже портфелей и крупных ТЦ, которые находились в собственности иностранных компаний.
- ✓ Рост числа ЗПИФов. Структурирование активов через коллективные инвестиции в этом году как никогда востребовано. К ЗПИФам обратились собственники, девелоперы и производственные компании.

иностраннх компаний и банкротные торги, соглашаются в компании. Сниженные цены таких сделок обеспечили инвесторам доходность в среднем около 13,5%, в то время как по обычным сделкам средняя доходность составила 9%. Ставки капитализации по фактическим сделкам с коммерческой недвижимостью в Москве и Петербурге по предварительным итогам года находятся в диапазоне от 7,8% до 14,6%. Рост интереса к активам в Московском регионе во многом был обусловлен появлением в продаже ранее не маркированных объектов институционального качества, подчеркивают в Nikoliers. Объем инвестиционного капитала в Санкт-Петербургской агломерации составил 14%, в регионах – 29%. Объем инвестиций в регионы



Стюарт Ли Тимминс, Главный исполнительный директор Hines по региону Евразия, глава представительства в России

– Среди ключевых мировых факторов для рынков отмечу снижение объемов сделок с инвестиционной недвижимостью, сохраняющиеся высокие процентные ставки, конфликт между Израилем и ХАМАС. На условной инвестиционной карте увеличилась доля Индии. Возросла и роль стран Персидского залива (ОАЭ).

В России – повышение ключевой ставки ЦБ и ставок основных банков, продолжение украинского конфликта, сохранение контроля над движением капитала, а также ограничений и запретов на проведение сделок, уход с рынка арендаторов, появление новых участников.

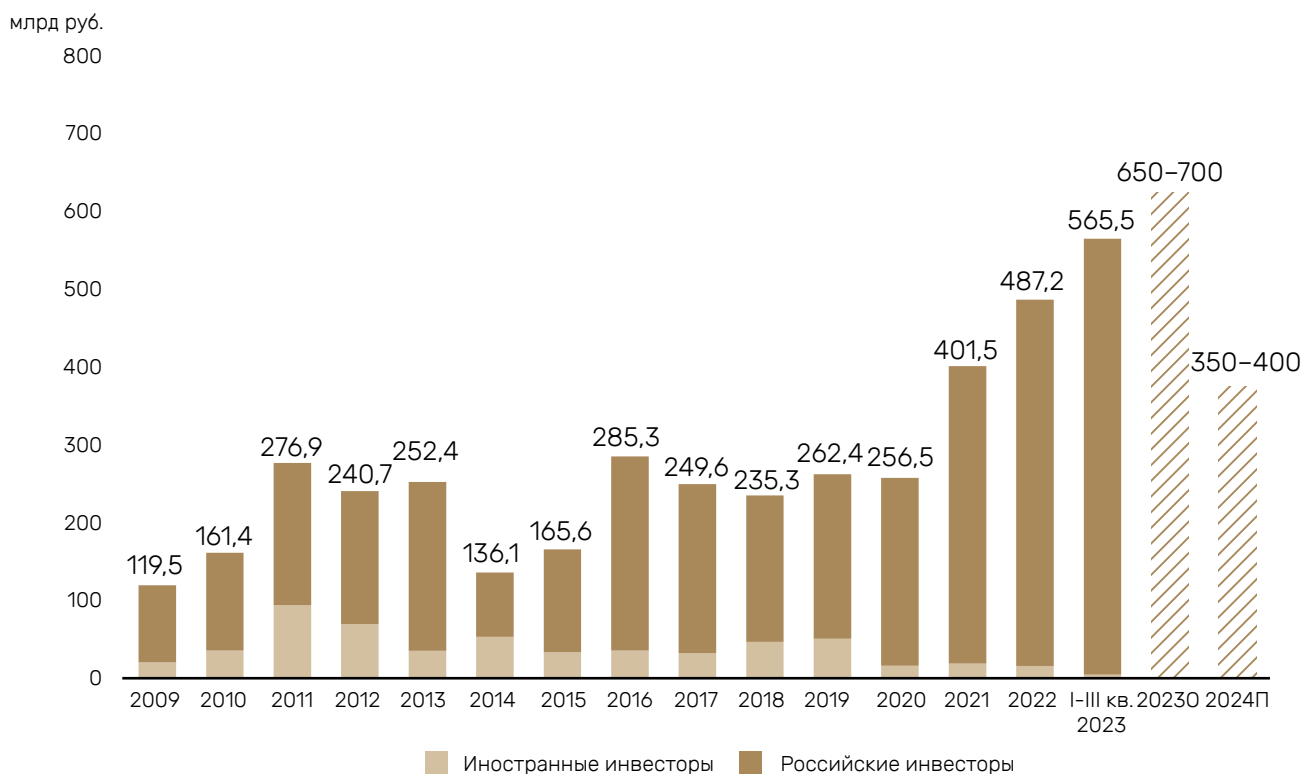
Наиболее активно по итогам года развивался и изменялся ретейл.

Самым сильным рынком, как всегда, оставалась Москва, затем Санкт-Петербург.

Большинство покупателей были «конъюнктурными», ожидающими высокой доходности. Активных «профильных» покупателей не было. Появились новые российские семейные офисы и другие специализированные фирмы, не связанные с недвижимостью, которые заинтересованы в оппортунистических приобретениях.

И, конечно, количество иностранных игроков в стране ограничено, но мы ожидаем еще более полного ухода (например, Morgan Stanley).

ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ



Источник: NF Group

(вне Москвы и Санкт-Петербурга) показал пятикратный рост с 26 млрд руб. в 2022 году до 132 млрд руб. в 2023-м, что обусловлено преимущественно портфельными сделками в торговом и гостиничном сегментах (вне ретейла доля сделок в регионах – 7,5%). Продажа больших портфелей торговой недвижимости, включающих активы в разных городах, будет и дальше способствовать увеличению доли регионов в общем объеме инвестиций – примерно до 20% по итогам 2023 года (по сравнению с 10% в 2022 году), соглашаются в CORE.XP.

В уходящем году на рынок вообще впервые в истории вышло такое количество наиболее ликвидных и трофейных активов, которые привлекли внимание локальных инвесторов, в том числе за счет существенного дисконта к цене, добавляют в NF Group. При этом крупнейшие активы, в том числе в рамках портфельных сделок с уходящими компаниями, уже были реализованы на рынке, и в следующем году ожидается снижение объемов инвестирования.

ВСЕ В РОСТ

В Nikoliers резюмируют, что в 2023 году интересом у инвесторов пользовались как активы институционального качества (действующие бизнес-центры, торговые центры с успешной концепцией и складские объекты с надежными арендаторами), так и объекты, приобретаемые для собственных нужд. Также интерес покупателей вызвали стрессовые активы с большим потенциальным апсайдом, в том числе – залоговые объекты недвижимости, реализуемые на торгах. Новые собственники приобретали лоты как с целью их развития с текущим назначением, так и для редевелопмента. Наиболее активными оставались финансовые инвесторы (Газпромбанк, Valchug Capital и др.); коллективные инвестиции/УК ЗПИФН (УК «Сбережения Плюс», УК «Современные Фонды Недвижимости», УК «ПАРУС Управление Активами» и др.), реальный сектор («Горные Вершины», Instone, ЭЛМА и др.), девелоперы, наращивающие портфели («Ромекс Group», Cosmos Hotel Group,

Ключевые тренды рынка инвестиций-2023



- ✓ **Продолжающийся выход иностранных игроков из российских активов; минимальная доля иностранного капитала на рынке.**
- ✓ **«Качели» с ключевой ставкой ЦБ РФ как долгосрочный тренд; изменение структуры сделок ввиду роста ключевой ставки и курса валют.**
- ✓ **Обвал рубля, высокая инфляция.**
- ✓ **Рекордный объем инвестиций в недвижимость за всю историю наблюдений.**

«Проспект Групп» и др.) и конечные пользователи (Правительство Москвы, «Россельхозбанк», VK и др.).

Среди наиболее интересных сделок года в Nikoliers называют: покупку Группой Газпромбанка всех торгово-развлекательных центров «МЕГА» в России у Ingka Centres; продажу европейским фондом Atrium European Real Estate краснодарской «Ромекс Group» семи торговых центров «Парк Хаус» в пяти городах; реализацию в Москве «Метрополис» американских Hines и Morgan Stanley. Эксперты отметили еще ряд сделок: в Петербурге – чешская PPF Real Estate продала «Невский центр»; Cosmos Hotel Group – приобрела портфель норвежской Wenaas Hotel Russia AS, включающий 10 отелей в четырех городах России; в Санкт-Петербурге армянский фонд недвижимости Balchug Capital купил у финских компаний EKE и Vicus БЦ Pulkovo Sky.

КЛЮЧЕВЫЕ ТЕНДЕНЦИИ И ПРОГНОЗ НА 2023 И 2024 ГОД



Источник: NF Group



Марина Харитоновна,
генеральный директор
Accent Capital:

– Глобальный рост стоимости заимствований и начавшийся процесс фрагментации глобальной экономики вносят изменения в стратегию и поведение инвесторов. Все это, с одной стороны, уменьшает аппетит к риску, но с другой – предоставляет новые возможности. Поиск новых «тихих гаваней» способствует оттоку с перегретых рынков, создавая новые точки роста.

Интерес инвесторов сфокусирован на дисконтных активах, и не так важно – это уходящие с российского рынка компании или же нет. Инвестор стремился зафиксировать премию «на входе».

Событие года – рост ключевой ставки, который повлиял на всю экономику, в том числе и на инвестиции в коммерческую недвижимость. Он способен охладить рынок инвестиций в ближайшей перспективе. Это коснется не только покупки действующих активов, но и строительства новых объектов. В этой ситуации новое строительство возможно для объектов, подпавших под федеральные или региональные программы, подразумевающие существенные экономические стимулы для застройщиков.

Кроме того, на фоне роста стоимости кредитования возможен новый импульс развития коллективных инвестиций в объекты, обладающие хорошим арендным потоком и защитой от инфляции в виде индексации арендной ставки.

Исходя из риторики Центробанка о том, что период высоких ставок быстро не закончится, снижение объемов сделок может оказаться существенным. Однако в связи с тем, что правительство пытается балансировать между экономическим ростом и сдерживанием инфляции, можно ожидать, что инвестиционная активность сохранится на высоком уровне.

В этом году рост ставки заимствований уже притормозил развитие девелоперских проектов, а отсутствие строительства новых объектов автоматически привело к росту арендных ставок – наиболее это заметно в логистической недвижимости.

Неординарную устойчивость по итогам года продемонстрировала логистическая недвижимость. И хотя из-за ограниченности предложения лидером по числу сделок сектор не стал, зато показал максимальный рост арендных ставок на всем рынке коммерческой недвижимости. При этом уход иностранного бизнеса из страны и перестройка логистических цепочек лишь незначительно притормозили развития сектора. Сегодня это единственный сегмент, где наблюдаются околонулевая вакансия и существенный рост стоимости активов за счет роста ставки аренды (порядка 55%) с начала года.


ТАКИЕ ПРОДАЖНЫЕ

По предварительным итогам года, в 2023 году торговая недвижимость займет лидирующую позицию в общем объеме инвестиций в недвижимость (уже в I-III кварталах вложения оценивались в 242 млрд руб., что является рекордным объемом инвестиций в один сегмент), сообщают

в CORE.XP. В IBC Real Estate оценивают рост объема транзакций в 6 раз к значению предыдущего года, а в абсолютных значениях – в 282 млрд руб., что в компании также называют максимумом за всю историю наблюдений рынка.

Показатель обеспечен закрытием ряда крупнейших и беспрецедентных транзакций, в том числе по выходу иностранных собственников





из российских активов: 14 ТРЦ «МЕГА» в 11 городах России, ТРЦ «Метрополис» и ТРЦ Columbus в Москве, на которые пришлось более 80% от совокупного объема вложений в сегменте. До 31 декабря ожидается закрытие еще ряда сделок, что может существенно повлиять на объем инвестиционной активности в торговом сегменте. Однако наиболее дорогие активы торгового сегмента в 2023 году

все-таки уже реализованы, констатируют в NF Group.

При этом торговый сегмент остается под высоким давлением внешних факторов, сделки касаются смены собственников качественных существующих активов, и в девелопмент торговой недвижимости инвесторы вкладываться пока не готовы, указывают в CORE.XP.



Егор Клименко,
генеральный директор
AKTIVO:

– На протяжении всего 2022 года российская экономика испытывала серьезное давление, вызванное сложной геополитической ситуацией и усилением санкционного режима. Особенно остро влияние этих факторов ощущалось на рынке инвестиций в конце февраля и сентябре, а к концу прошлого года сегмент столкнулся с высоким уровнем свободных коммерческих площадей из-за ухода большого количества международных брендов. Тем не менее уже в начале 2023 года рынок продемонстрировал заметное оживление: инвесторы вышли из шокового состояния, их активность постепенно начала восстанавливаться. Это можно объяснить тем, что неопределенность, в том числе и на валютном рынке, повышает спрос на недвижимость, которая считается «антикризисным активом». В целом российский рынок, а вместе с ним и розничные инвесторы показали высокий уровень адаптивности.

Также позитивным фактором для рынка стал рост ВВП России: по итогам III квартала 2023 года он составил 5,5% в годовом выражении, что следует из предварительной оценки Росстата. Восстановление экономики и рост внутреннего спроса вызывают потребность в офисных и торговых помещениях, что неизбежно ведет к повышению интереса инвесторов к сегменту коммерческой недвижимости.

Еще одним фактором, оказавшим влияние на инвесторов в 2023 году, стала череда продаж активов иностранных компаний, покидающих Россию.

Если говорить о коммерческой недвижимости, которая традиционно пользуется спросом у российских инвесторов в условиях кризисов и санкций, то мы отмечаем рост интереса к паям фондов недвижимости. По данным ЦБ, с апреля текущего года резко вырос приток средств в ПИФы. По итогам II квартала инвесторы вложили во все категории ПИФов более 242 млрд руб., что на треть выше чистого притока средств в I квартале. Мы также это хорошо наблюдаем через призму нашего инструмента, реализуя паи новых фондов недвижимости.

Растущий интерес инвесторов к фондам недвижимости, на мой взгляд, связан с повышенной волатильностью на фондовом рынке и возросшими инфраструктурными рисками вложений в иностранные бумаги. Инвестиции в высококачественную коммерческую недвижимость через ЗПИФы являются относительно низкорисковыми и низковолатильными даже в кризисы. Они сберегают капитал инвесторов от инфляции и дают возможность пайщикам получать регулярный пассивный доход от арендных платежей.



ГОСТИ ИЗ БУДУЩЕГО

На втором месте по приросту инвестиций – гостиничная недвижимость, где объем сделок, по данным IBC Real Estate, составил 48 млрд руб., увеличившись в 2,7 раза год к году. В абсолютных значениях этот показатель также является максимальным для сегмента за всю историю наблюдений российского рынка коммерческой недвижимости. Крупнейшими транзакциями стали продажа портфеля Wenaas из 10 отелей в 6 городах России и продажа курорта «Архыз» в Карачаево-Черкессии.

В 1,2 раза выросли инвестиции в офисную недвижимость, объем транзакций здесь достиг 118 млрд руб. Ключевой тенденцией в 2023 году стала покупка бизнес-центров конечными пользователями. Тренд уже наблюдался на рынке последние

Ключевые тренды рынка инвестиции-2023



- ✓ Изменение подхода к поиску инвестиционных идей (активный поиск дистрессов/проектов с большим потенциальным апсайдом).
- ✓ Большая часть сделок была совершена с активами, оказавшимися на рынке вынужденно, – динамичный рост объема инвестиций был достигнут благодаря продаже объектов иностранными собственниками, которые ушли или находятся в процессе ухода с российского рынка. Продажа иностранцами своих активов (+100% к 2022 году, +275% к 2021 году – объем сделок). За последние два года иностранные собственники продали активов почти на 350 млрд руб.

С Новым 2024 годом и Рождеством!

MD
FACILITY
MANAGEMENT
A Division of OMC

МЫ ВСЕГДА С ВАМИ
КОМПАНИЯ MD FACILITY MANAGEMENT



Реклама 16+

8 (800) 100-71-39

• www.mdpm.ru

• 8 (495) 737-61-81



Антон Мельников,
генеральный директор
Metrika Investments:

– Инфляция, повышение ключевых ставок и, как следствие, рост стоимости капитала, ограничение на движение капитала между странами, уход иностранных арендаторов, розничная продажа офисов, продажа офисов крупным корпоративным конечным пользователям – все это стало ключевыми факторами для рынка инвестиций.

Среди основных трендов года выделю:

- тренд на аренду готовых, отделанных площадей;
- тренд на сокращение срока аренды ввиду нестабильной ситуации;
- аренда офисов с отделкой «за выездом крупного иностранного арендатора»;
- продолжающийся интерес к гибким офисным пространствам;
- продолжение территориальной диспропорции в спросе/предложении офисного рынка.

События года:

- аренда - РЖД Moscow Towers;
- продажа - Мэрия Москвы - iCity Time Tower;
- продажа - «Нацпроектстрой» - Orbital.

Офисы остаются одним из самых динамичных на сегодня сегментов на рынке коммерческой недвижимости. 2023 год характеризуется рекордным объемом сделок купли-продажи офисных помещений при общем тренде на постоянное снижение вакансии. Низкие ставки капитализации.

Склады – наиболее стабильный сегмент, который продолжает активно развиваться на фоне увеличения спроса на онлайн-торговлю. При сокращении общего объема складов в продажу в 2023 году спрос на них, напротив, увеличивается. Низкие ставки капитализации.

Ретейл – высокая активность в сегменте стрит-ритейла, однако крупные торговые центры до сих пор ищут новые форматы, и размер инвестиций в институциональном торговом сегменте все еще маленький. Высокие ставки капитализации.

Если говорить о «параде непрофильных игроков» на рынке, то непрофильные в нашем случае – это арендаторы, которые в ситуации ограничений на движение капитала и риска роста инфляции рассматривают приобретение площадей в собственность. Также к непрофильным игрокам относятся девелоперы жилья, которые активно реализуют офисные проекты для получения льгот по стоимости ВРИ. Ввиду того, что это возможно только в пределах ТТК, появляется все больше объектов вне пределов обычных деловых районов города. На наш взгляд, объекты, реализуемые непрофильными игроками, отличаются не очень высоким качеством и ввиду отсутствия опыта характеризуются меньшей эффективностью.

Ну, а «дебюты года»:

- Slava – как наиболее знаковый объект в пределах ТТК;
- Moscow Towers – как знаковый объект в Сити.

«Провал года»:

- DM Tower.



несколько лет – доля подобных сделок составляла в среднем 25% от общего объема, однако в уходящем году показатель достиг 62%. Крупнейшими транзакциями стали покупка правительством Москвы башни Time в БЦ iCity, компанией VK башни в БЦ Skylight, приобретение части БЦ

«Око II» «Россельхозбанком» и строящегося БЦ Orbital компанией «Нацпроектстрой». Офисный и складской сегменты по-прежнему привлекают внимание инвесторов, однако ограниченный пул предложений не позволяет в полной мере реализовать спрос со стороны

КЛЮЧЕВЫЕ СДЕЛКИ 2023 ГОДА В РАЗНЫХ СЕГМЕНТАХ

СЕГМЕНТ	ОБЪЕКТ	РЕГИОН	ПЛОЩАДЬ, КВ. М	ЦЕНА ПРОДАЖИ, МЛН РУБ.	ПРОДАВЕЦ	ПОКУПАТЕЛЬ
Гостиницы	Курорт «Архыз»	Республика Карачаево-Черкессия	20 га	24, 2	Управляющая компания «Архыз»	ООО «Горные Вершины»
Гостиницы	Портфель 10 отелей	Москва, Санкт-Петербург, Регионы	4078 номеров	15-17	Wenaas	АФК «Система»
Гостиницы	So	Санкт-Петербург	137 номеров	3-3,5	ООО «Форум»	АО «Вознесенский проспект»
Складская	«Трилоджи Парк Томилино»	Москва	108 000	6,2-6,5	PPF Real Estate	Совладельцы объекта Алексей и Александр Остапишины
Складская	PNK Park Шушары/Валищево	Москва/ Санкт-Петербург	65 000	3,3	PNK Rental	Современные фонды недвижимости
Складская	FM Logistic Дмитров	Москва	123 000	3,12	FM Logistic	Central Properties
Офисная	Icity (Time)	Москва	47 000	22-25	MR Group	Правительство Москвы
Офисная	Skylight	Москва	30 500	12-15	Riverstretch	VK
Офисная	Pulkovo Sky	Санкт-Петербург	76 000	Конфиденциально	EKE; Vicus	Balchug Capital
Торговая	14 ТРЦ «МЕГА»	Москва, Санкт-Петербург, регионы	2 300 000	Конфиденциально	Ingka Centres	Газпромбанк
Торговая	«Метрополис»	Москва	205 000	55-60	Hines	Balchug Capital
Торговая	Columbus	Москва	277 000	45-47	Структуры Сергея Гордеева	ТПС «Недвижимость»
Жилая	Портфель земельных участков и жилых проектов	Москва	110 га	46,5	МИЦ	«Самолет»
Жилая	ЗУ на Кутузовском пр-те	Москва	5 га	12-15	«Абсолют»	«Киевская Площадь»
Жилая	Территория завода «Кристалл»	Москва	9,2 га	9-10	«Крайс Кристалл»	Vi Holding

Источник: IBC Real Estate



Ключевые тренды рынка инвестиций-2023



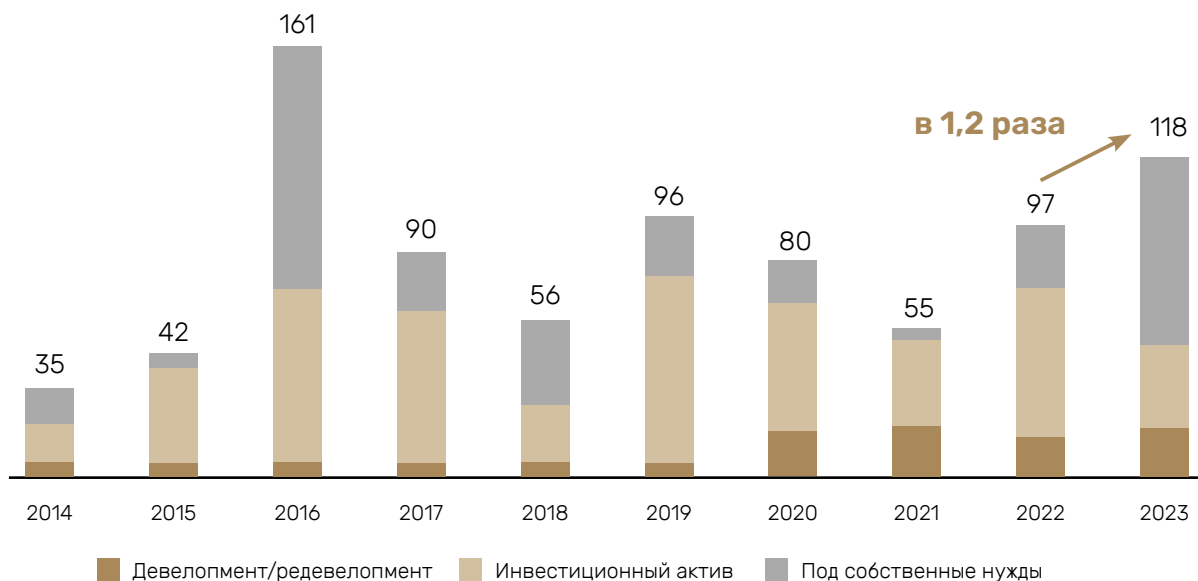
- ✓ **Снижение инвестиционной привлекательности жилой недвижимости.** Рост ипотечных ставок сделал жилую недвижимость, особенно вторичную, наименее привлекательной инвестицией. Небольшие частные инвесторы все чаще смотрят в сторону стрит-ретејла и коммерческих помещений в строящихся жилых комплексах.
- ✓ **Сокращение числа активов институционального качества в продаже.** Крупнейшие иностранные владельцы недвижимости в России уже в основном реализовали свои ключевые активы, в том числе в рамках крупных портфельных сделок. В среднесрочной перспективе объем транзакций начнет стабилизироваться, однако потенциал пока полностью не исчерпан, и в активной стадии сейчас находится несколько крупных сделок, ожидающих согласования Правительственной комиссии/ФАС.

потенциальных покупателей, добавляют в Nikoliers.

Складской сегмент вообще по итогам года сохранил статус не только самого востребованного и «бумящего», но и практически единственного, в котором росли километровые листы ожидания из арендаторов, а ставки менялись в режиме реального времени. В текущей конъюнктуре складская недвижимость особенно привлекательна и для формирования фондов коллективных инвестиций. Такие игроки приобретают активы, реализованные девелоперами для федеральных розничных сетей и ключевых маркетплейсов, а также логистов, обеспечивающих их деятельность.

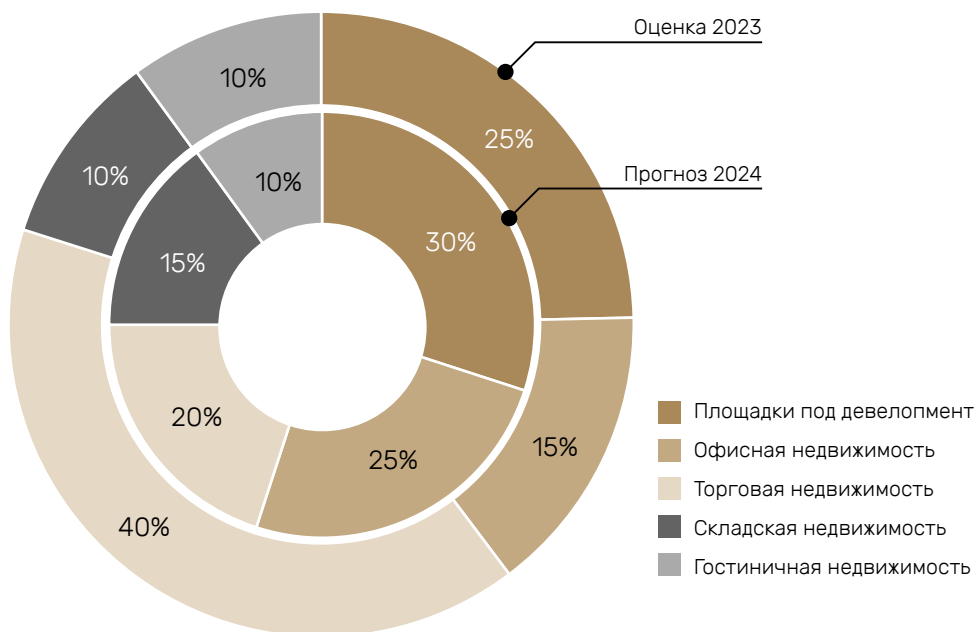
Наименее востребованными активами же стали здания под реконструкцию, сообщают в Bright Rich | CORFAC International. Они пользуются спросом у инвесторов и широко представлены в предложении, однако доля сделок мала. Противоречие объясняется завышенными ценами на такие объекты. Продавцы склонны рассматривать принадлежащий им лот как «почти готовый», не принимая во внимание ни выросшие затраты на ремонт/реконструкцию,

ДИНАМИКА ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК В СЕГМЕНТЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РОССИИ, МЛРД РУБ.



Источник: IBC Real Estate

ПРОГНОЗИРУЕМОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ИНВЕСТИЦИЙ ПО СЕГМЕНТАМ



Источник: NF Group

ни стоимость денег во времени. В результате запрашиваемые цены в разы могут отличаться от тех, которые обеспечивают приемлемую доходность проекта реконструкции, поясняют аналитики.

ЛИЦЕВОЙ НЕРВ

Безусловным лидером по итогам года по проданным активам как в денежном эквиваленте, так и в количестве объектов стала компания Ingka Centers, которая продала 14 ТРЦ «МЕГА» и БЦ «Химки бизнес-парк», констатируют в IBC Real Estate.

Другими игроками, которые продали наибольший объем активов в 2023 году в денежном эквиваленте, стали также компания Hines (реализовала ТРЦ «Метрополис»), ГК «Миц» (портфель земельных участков в Московском регионе), структуры С. Гордеева (ТРЦ Columbus), PPF Group (логопарк «Южные Врата», СК «Трилоджи парк Томилино» и ТЦ «Невский Центр»), а также Wenaas Group (портфель 10 отелей). Лидерами по приобретаемым активам стали Газпромбанк, ГК «Самолет», Valchug Capital и ТПС «Недвижимость».

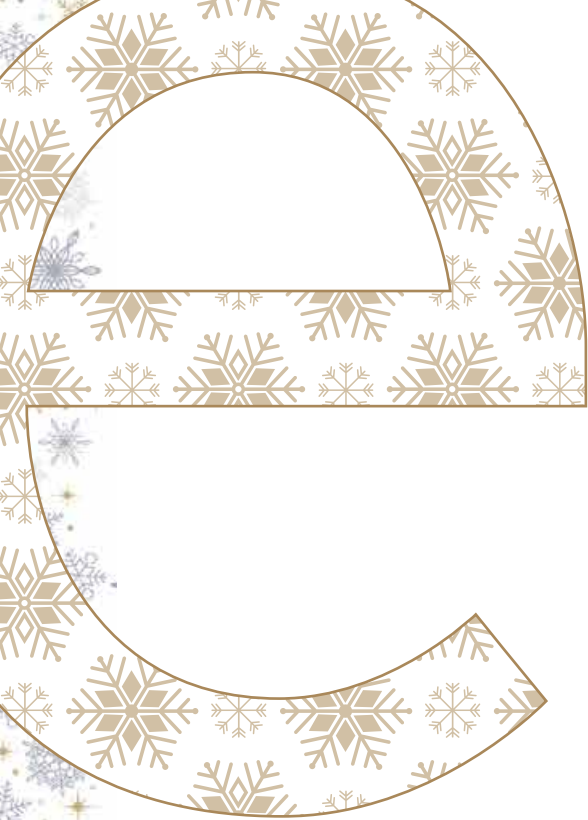
ЗА МОРЕМ ЖИТЬЕ НЕ ХУДО

На фоне событий 2022 года большинство иностранных компаний и инвестиционных фондов приняли решение покинуть российский рынок, напоминают в NF Group. Среди них – Ingka (МЕГА/ИКЕА), PPF Real Estate, Sponda, Hines и другие. По данным CORE.XP, объем продаж коммерческой недвижимости иностранцами достиг 46% от объема инвестиций в такие сегменты уже в I-III кварталах 2023 года. Однако ряд игроков

кстати

Генеральный директор Российского фонда прямых инвестиций Кирилл Дмитриев заявил, что фонд намерен привлечь 1 трлн рублей инвестиций из Саудовской Аравии в ближайшие два года.





остаются в России – передав де-юре бизнес локальному менеджменту или в нейтральном статусе. Практически все они приостановили планы по развитию, в том числе расширение портфелей, и занимают выжидательную позицию, сообщают в Nikoliers. «Стратегические игроки, представлявшие недружественные страны и инвестировавшие в недвижимость, ушли с рынка либо находятся в завершающей стадии выхода, – соглашаются в Commonwealth Partnership (CMWP). – Остальные находятся в выжидательной позиции, чтобы, в том числе, не пришлось прибегать к дисконтированию. Иностранцев, готовых выходить на российский рынок, практически нет».

Доля иностранных инвестиций уже по итогам 9 месяцев 2023 года оказалась минимальной за историю наблюдений и не превышала 0,8%, сообщают в NF Group. Показатель снижался с 2018 года, когда объем

иностранцев составил 20%. В 2021 году доля таких инвестиций снизилась до 5%, а в 2023 – менее 1%.

В ближайшие годы объем иностранных инвестиций будет находиться на низком уровне, что обусловлено сохраняющейся санкционной риторикой и высокими рисками для международных игроков, поэтому подавляющую долю спроса будут формировать локальные инвесторы, прогнозируют в Nikoliers.

В свою очередь, российские игроки продолжали инвестировать в другие страны, однако делали это очень избирательно и осторожно. В AKTIVO отмечают, что интерес значительной доли российских инвесторов сместился с Ближнего Востока на Юго-Восточную Азию – в частности, на Таиланд и Бали. Так, рост спроса на Индонезию за I–III кварталы 2023-го составил порядка 75% по сравнению с аналогичным периодом 2022 года. «Однако сегодня на доступных зарубежных рынках наблюдается дефицит экономически интересных предложений, в то время как на отечественном есть привлекательные предложения для частного инвестора, – подчеркивают в компании. – При этом российская юрисдикция гарантирует безопасность вложений с точки зрения валютных, санкционных и политических рисков, поэтому спрос инвесторов на качественные коммерческие объекты на российском рынке не падает».

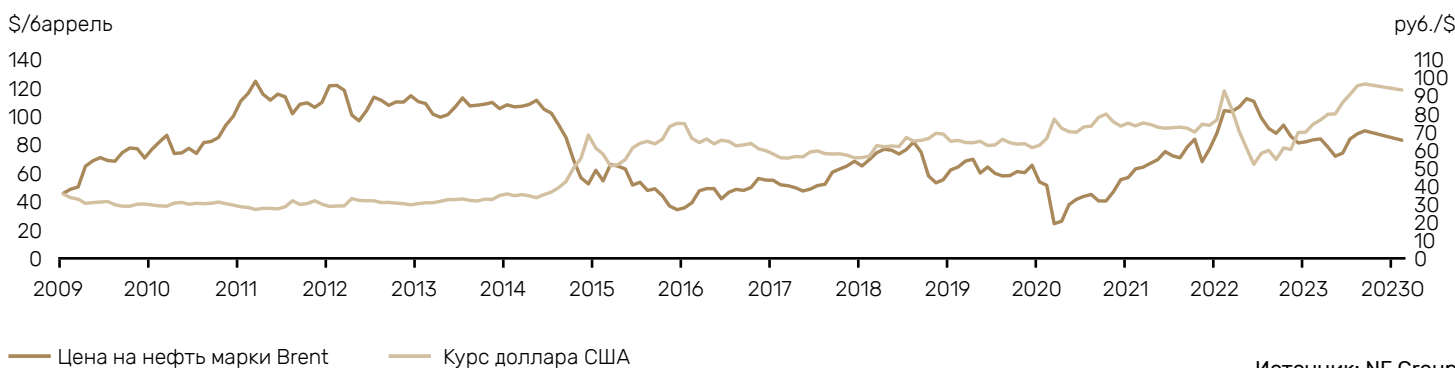
Часть локальных инвесторов, которые готовы были диверсифицироваться и смотреть на новые страны и регионы, в итоге остановили выбор на локальном рынке, где имеется достаточное количество качественных возможностей для инвестиций, поддерживают в CMWP. «Инвестиции остались в России и за неимением возможности выводить деньги за рубеж, что стимулирует появление новых продуктов, – соглашаются в IPG Россия. – Продолжает, например, расти спрос на покупку офисных помещений как для конечного пользования, так и для расширения инвестиционного портфеля».

Ключевые тренды рынка инвестиций-2023



- ✓ **Усиление контроля со стороны правительственной комиссии и государства в целом.**
- ✓ **Репатриация капитала и ограничения по выходу. Недостаток подходящих активов для инвестирования на зарубежных рынках недвижимости побуждает российских инвесторов возвращаться на российский рынок.**
- ✓ **Рост доли «мамкиных инвесторов».**
- ✓ **Ограничения на валютном рынке, низкая доходность металлов и риски, сопряженные с покупкой криптовалют: инвестиции в коммерческую недвижимость – по-прежнему надежный инструмент сохранения капитала, рассматривающиеся как защитный актив.**

ДИНАМИКА И ПРОГНОЗ КУРСА ДОЛЛАРА И ЦЕНЫ НЕФТИ МАРКИ BRENT



Источник: NF Group

ЛЮДИ С УЛИЦЫ

В уходящем году в сегменте инвестиций продолжался и парад непрофильных игроков. В IBC Real Estate выделяют несколько категорий таких инвесторов.

- **Компании с государственным финансированием, которые покупают офисы под собственные нужды.**

Крупнейшие транзакции:

- башня в БЦ iCity – Правительство Москвы (22–25 млрд руб.),
- башня в БЦ SkyLight – VK (12–15 млрд руб.),
- часть БЦ Око II – «Россельхозбанк» (7–8 млрд руб.).

- **Металлургические, производственные и торговые компании.**

Крупнейшие транзакции:

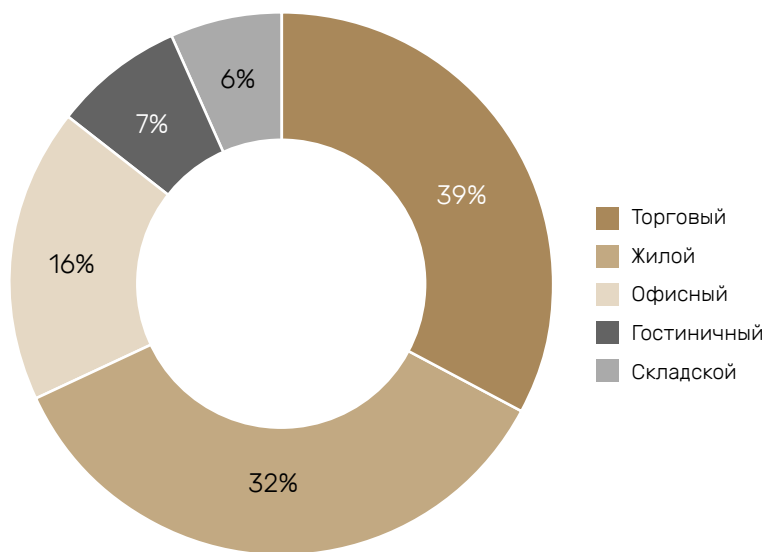
- ТРЦ «Аквामолл» – ГК «Металлист» (4–4,5 млрд руб.),
- ТРЦ «Радуга-Парк» – «Гранд Лайн – Центр» (3–3,5 млрд руб.),
- участок в промзоне «Коровино» – ГК «Металлсервис» (2 – 2,5 млрд руб.).

Кроме того, собеседники CRE говорят о продолжающейся активной миграции участников рынка из сегмента в сегмент (из жилого в коммерческий и наоборот) и буме так называемых «мамкиных», или «диванных», инвесторов. Несмотря на то что большинство экспертов пока не склонны выделять последних в отдельные

категории и вообще рассматривать всерьез, их доля продолжает расти.

Ценность недвижимости как защитного актива по итогам года вообще не только не падала, но усилилась, резюмируют в IBC Real Estate. Как альтернатива финансированию на фоне давления внешних факторов продолжает укрепляться тренд на «упаковку» объектов в ЗПИФН. Частные инвесторы все больше интересуются вложениями в фонды с портфелями из качественных строящихся проектов или объектов с доходом от арендных платежей, что позволяет собственникам привлекать менее дорогое, по сравнению с банковским, финансирование. [сRe](#)

СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК ПО СЕГМЕНТАМ, 2023 ГОД



Источник: IBC Real Estate

ДЕВЕЛОПМЕНТ



Текст: Евгений Арсенин
Фото: Архив CRE

НЕСТРОЙНЫМИ РЯДАМИ

Самый масштабный передел активов, диверсификация и укрупнение бизнеса, усиливающаяся роль государства и банков, двукратный рост ключевой ставки, продолжающийся рост себестоимости строительства при практически невозможном прогнозировании реального спроса, точечный или минимальный ввод новых объектов в торговой недвижимости, бум в складских и гостинично-инфраструктурных проектах, продолжающиеся закрываться иностранные рынки строительных материалов и технологий, санкционное давление, перестройка логистики, дефицит кадров – российский девелопмент скорее жив, чем мертв, однако местами пульс нитевидный.

В

В CORE.XP среди ключевых факторов называют быстрое восстановление экономики России в первой половине года и высокий спрос на коммерческую недвижимость: складской (более 70% построенных квадратных метров коммерческой недвижимости в России – склады)

и офисный сегменты идут на новый рекорд. На рынок продолжали влиять структурные ограничения, с которыми столкнулась экономика страны: высочайший дефицит трудовых ресурсов, рост стоимости финансирования, логистические издержки.

В Nikoliers по итогам 2023 года ожидают совокупный объем ввода качественной коммерческой недвижимости на уровне 3,82 млн кв. м, что на 6,75% (242 тыс. кв. м) превышает показатель прошлого года. Превалирующая доля нового предложения придется на складской сегмент – 74%, офисная и торговая недвижимость составят 14 и 12% соответственно. В офисах продолжается многолетний тренд на умеренные объемы ввода и преобладание стройки «под клиента», добавляют в CORE.XP. В торговой недвижимости открываются только небольшие объекты районного формата, запуска крупных объектов практически не происходит. Большая часть нового ввода по итогам года придется на Москву и Московскую область – 57%, на регионы – 29%, Санкт-Петербург – 14%, перечисляют в Nikoliers.

Ключевые тренды для рынка девелопмента-2023



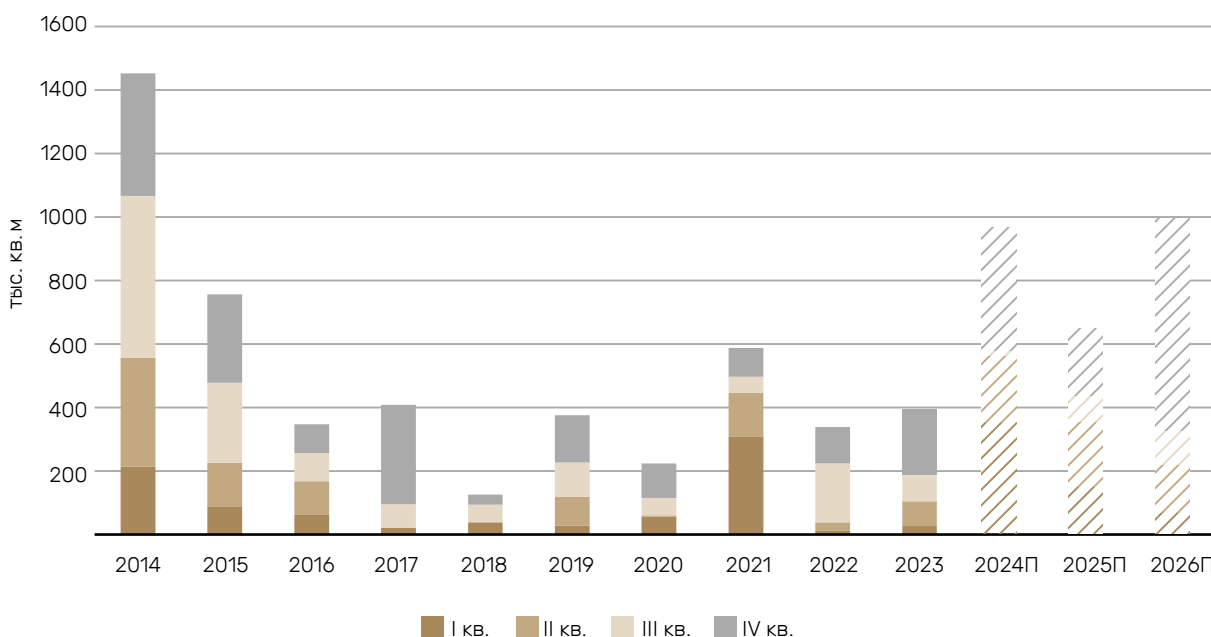
- ✓ Рост ключевой ставки и заемного финансирования.
- ✓ Обвал рубля, высокая инфляция.
- ✓ Продолжающийся рост себестоимости строительства.
- ✓ Снижение объемов нового строительства на фоне высокого спроса, быстрое вымывание с рынка наиболее качественных лотов.
- ✓ Долевое строительство как более интересная схема для девелоперов.

ХОРОШО ЗАБЫТОЕ НОВОЕ

2023-й стал годом адаптации российского строительного бизнеса к «новой реальности», констатируют аналитики Nikoliers. В 2022 году основным вызовом для большинства

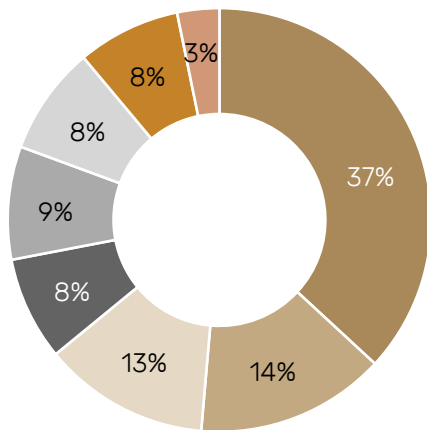
игроков стала неопределенность на фоне развития геополитического кризиса, повлекшая уход с рынка ряда иностранных компаний, приостановку производств, изменение логистических цепочек. Несмотря на все сложности, замирение было недолгим, и к 2023-му компании

ДИНАМИКА СТРОИТЕЛЬСТВА ОФИСНЫХ ОБЪЕКТОВ МОСКВЫ



Источник: Nikoliers

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА 2023–2026 ГОДОВ ПО АДМИНИСТРАТИВНЫМ ОКРУГАМ



ЦАО ЮАО САО СЗАО ЮЗАО ТИАО

Источник: Nikoliers

уже частично адаптировались к новой реальности: перестроили логистику, нашли новых поставщиков сырья и продукции, пересмотрели стратегии развития бизнеса. Однако сложность среднесрочного прогнозирования сохранилась и существенно ограничивает девелоперский потенциал, а также может являться стоп-фактором для компаний, планирующих строительство.

Главными вызовами для девелоперского рынка стали динамичный рост и сохранение на высоком уровне процентных ставок финансирования после неоднократного повышения ключевой ставки ЦБ РФ. Это априори ограничивает возможности для новых проектов, не предполагающих субсидированных ставок.



Максим Гейзер,
генеральный директор
и акционер STONE:

– Если рассматривать офисный сегмент, то основным драйвером его развития выступает дефицит современных рабочих мест. На рынке труда сегодня безработица минимальная, среди компаний идет настоящая борьба за сотрудников. При этом новое поколение работников все меньше готово поступиться своим комфортом и поэтому особенно тщательно подходят к выбору не только работодателя, но и качественного рабочего пространства.

Профессиональные офисные игроки следуют за развитием этого тренда и создают качественные бизнес-центры, отвечающие запросам современных резидентов. Собственная развитая инфраструктура, лаунж-пространства, парки, благоустроенные террасы и площадки для занятий спортом – это необходимый базовый набор бизнес-центров класса А для сохранения work-life balance будущих резидентов и арендаторов.

С открытием новых станций метро, развитием МЦД и транспортных магистралей Москва движется по пути децентрализации. Если посмотреть на рынок нового строительства, то основной объем предложения строящейся офисной недвижимости сегодня сосредоточен в зоне ТТК-МКАД. При этом не каждая локация может стать деловой, здесь важна совокупность факторов, первое и ключевое – высокая транспортная доступность, также важно учитывать перспективы развития окружения и связь района с уже сложившимися деловыми локациями.

Определяющим критерием развития новых деловых локаций становится их примыкание к уже существующим сложившимся бизнес-районам. В качестве примера можно привести активное развитие локации у м. «Савеловская» и «Дмитровская». Помимо развития линий общественного транспорта, эти районы граничат с Ленинградским деловым коридором и «Белорусской» – одними из самых востребованных офисных кластеров Москвы.



Елена Малиновская,
директор по аренде,
Millhouse:

– Конечно, на рынки влияли продолжающиеся экономические и политические глобальные потрясения, уход иностранных компаний из России, рост стоимости строительства; все это сместило фокус девелопмента на «быстрокупаемые» проекты – офисы в нарезку на продажу, склады и light industrial, built-to-suite.

В уходящем году закрылось «окно возможностей» по аренде больших и качественных готовых офисов ушедших компаний.

Очень успешно стартовала национальная сертификация «зеленых» проектов «Клевер» (120 зданий в процессе)

Отмечу и тренд на сокращение количества девелоперов – «портфельных арендодателей», в основном строят на продажу, то есть стараются выйти из проектов. К сожалению, это может привести к падению качества объектов в силу сложности управления такими зданиями. Крупным пользователям придется или покупать недвижимость, то есть морозить средства, или арендовать у нескольких собственников, что для офиса критически неудобно. С другой стороны, игроки, которые владеют и управляют объектом целиком, в офисах смогли снять сливки, закрыть все вакансии качественными российскими арендаторами. В нашем офисном сегменте у нас вообще был очень продуктивный и интересный год. 99% вакансии от ушедших западных компаний закрыты качественными российскими арендаторами. Некоторые сделки даже без брокеров, поскольку объекты всегда были очень востребованы.

Еще один тренд года – дальнейшая диверсификация девелоперов: жилые строят коммерцию, коммерческие идут в другие страны и т.д.

Ну а провалом года назову ожидания, что рынок рухнет и тут-то все и подешевеет. Кто ждал, не просто не дождался, но и упустил возможности.

При этом продолжительность девелоперского цикла остается более высокой, соответственно, доходность инвестиций в сегмент будет выше, убеждены в IPG Россия. Частично девелоперскую активность поддержат и деньги, которые теперь не выводятся в другие страны.

и показывает рекордную динамику во всех сегментах спрос, что стимулирует повышенные объемы ввода в 2024 году, преимущественно за счет складского сегмента и сделок BTS, подписанных в 2023 году.

НЕЧЕГО ПРЕДЛОЖИТЬ

В IBC Real Estate оценивают совокупный ввод в эксплуатацию по всей России практически в 3 млн кв.м коммерческой недвижимости, в то время как в 2022-м показатель составил 4,4 млн кв.м, а в рекордном 2021-м – 4,8 млн кв.м. Параллельно восстановился

ОБЪЕМ СУЩЕСТВУЮЩИХ ПЛОЩАДЕЙ

	СКЛАДЫ	ОФИСЫ	ТЦ
Москва	27 млн кв. м	20 млн кв. м	6,5 млн кв. м
СПб	5 млн кв. м	4 млн кв. м	2,4 млн кв. м
Регионы	16 млн кв. м	6 млн кв. м	16,6 млн кв. м
ИТОГО	48 млн кв. м	30 млн кв. м	25,5 млн кв. м

Источник: IBC Real Estate



Рост стоимости строительных материалов при возрастающем и восстанавливаемом спросе – одна из ключевых трудностей на стороне предложения, отмечают аналитики компании. На фоне изменения внешней конъюнктуры в сентябре этого года Минэкономразвития значительно пересмотрело прогнозы по инфляции производителей на 2023–2026 годы. Совокупно на конец 2023 года ИЦП составит 2,4%. Новый индикатор не превышает показателей 2022 года, однако значительно отличается от прогноза в апреле, когда пересмотр составил 4,7 п.п., ранее Минэкономразвития прогнозировало отрицательный темп роста цен в -2,3%.

Прогнозы на 2024–2026 годы также были ухудшены. Общий индикатор инфляции производителей в 2024 году ожидается на уровне 8,6% (ранее – 5,1%) с последующим снижением до 3,8% и 3,3% в 2025 и 2026 годах соответственно. Наиболее высокая инфляция наблюдается в добыче металлических руд и их обработке. Для рынка складской недвижимости – это дальнейшее сохранение высоких темпов роста цен на металлическую продукцию, что будет вести к значительному удорожанию стоимости строительства объектов. Усиливающийся дефицит на рынке труда также будет оказывать влияние на процесс.

Сказано

«Красной линией» 2023 года стало постепенное повышение ключевой ставки ЦБ: регулятор поднимал ее четыре раза, и не исключает, что до конца года возможно еще одно повышение.

Столь высокий уровень ключевой ставки мы наблюдали в 2022 году, сразу после начала СВО, тогда это обернулось падением спроса, например, на рынке новостроек почти на 50%.

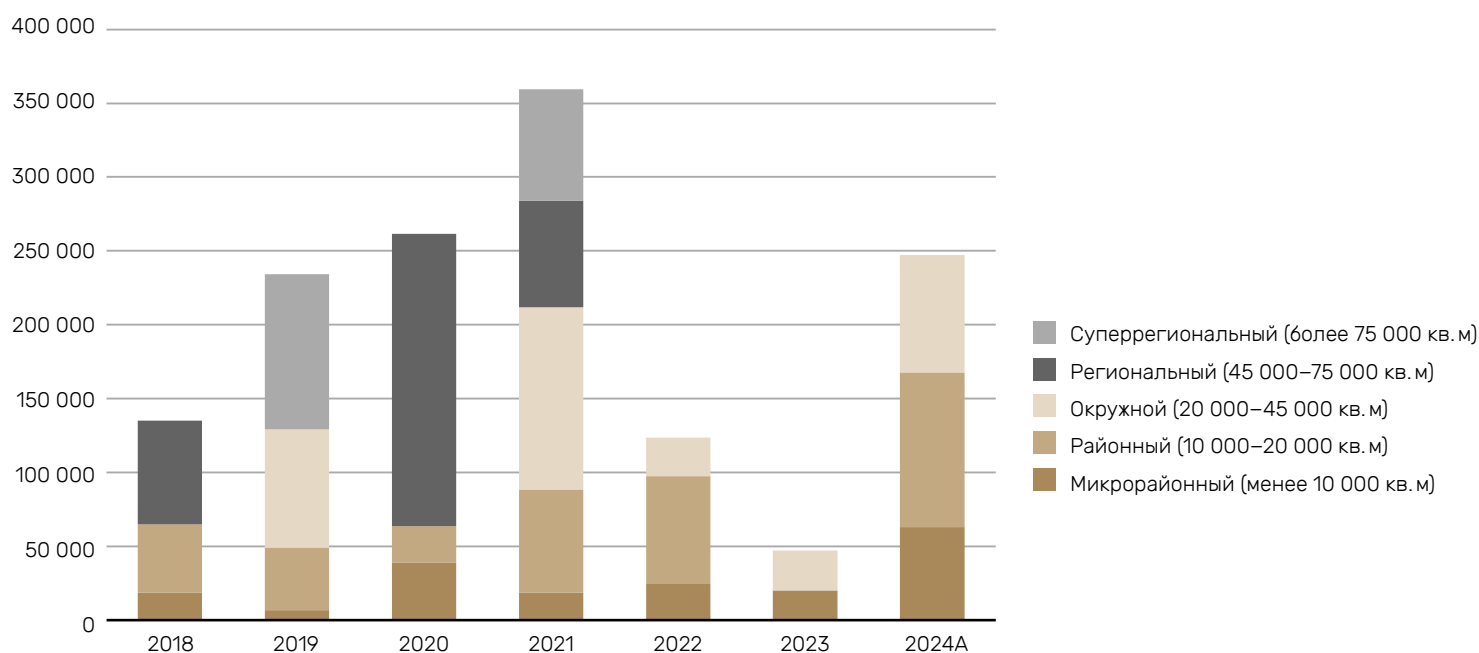
В 2023 году изменение «ключа» проходило постепенно, поэтому не несло таких существенных последствий, но заметно будоражило рынок девелопмента. В перспективе высокая ставка ЦБ может сдерживать развитие рынка недвижимости, в первую очередь с точки зрения нового строительства, его объема и качества.

Еще одно событие, которое оказало существенное влияние на девелопмент в уходящем году, – это ощутимое падение курса национальной валюты в августе. Сторублевый доллар заставил очень многих игроков вкладывать средства в любую недвижимость как в актив, в котором можно спасти рубли от обесценивания. В моменте это привело к увеличению количества сделок, но за счет вымывания будущего спроса.

Ну а главный тренд – это корректировка продукта. Во-первых, в связи с уходом с российского рынка поставщиков строительных материалов и оборудования девелоперам пришлось заниматься поиском новых производителей стройматериалов, лифтов, стеклопакетов, малых архитектурных форм и т.д. Параллельно менялись структура поставки, логистика, смета.

Источник: ASTERUS

СТРУКТУРА ОТКРЫТИЙ ПО ФОРМАТАМ



Источник: NF Group

Столь колоссальный рост издержек на строительство, при сохранении повышенной активности рынка, девелоперы преимущественно переложат на плечи арендаторов / покупателей в виде роста ставок аренды / стоимости продажи, прогнозируют в IBC Real Estate. Однако на темпах ввода в ближайший год это практически не отразится, поскольку большая часть объектов на высоких этапах готовности в складском и офисных сегментах уже законтрактована.

В Nikoliers указывают, что для девелоперов более интересной стала модель долевого строительства (в том числе, при реализации бизнес-центров, апарт-отелей или объектов формата light industrial), а также возведение объектов для последующей продажи или по схеме built-to-suit (например, в складском направлении) с учетом сохранения спроса на рынке.

Появление льгот по смене ВРИ для застройщиков в жилой недвижимости при создании мест приложения труда и программа КРТ также выступают дополнительными

Ключевые тренды для рынка девелопмента-2023

- ✓ Бум старых-новых форматов: апарт-отелей, light industrial, промышленных технопарков, офисов блоками.
- ✓ Создание многофункциональных проектов или добавление в существующие комплексы новых функций, которые обеспечат эффект синергии для пользователей объекта.
- ✓ Реконструируемые объекты – важный источник нового предложения.
- ✓ В офисах – переориентация на «мелкую нарезку». Минимальный порог для аренды площадей крупных бизнес-центров снижен. Если раньше в приоритете были корпорации и холдинги, готовые арендовать площади 2-3 тысячи кв. м и более, то сегодня минимальный порог входа снижен до 500 кв. м.

Ключевые тренды для рынка девелопмента-2023



- ✓ **Усиление интереса к точечному редевелопменту в центре Москвы на фоне взвешенной и осторожной политики правительства. Новое строительство, тем более офисное, внутри Садового кольца практически прекратилось; у офисов, например, в этой локации огромная конкуренция с жильем, которого в центре строится мало, – если удастся найти площадку для освоения, на ней строятся или ЖК, или апарт-комплексы. В итоге девелоперы ищут объекты под редевелопмент; маржинальность таких объектов в офисном сегменте составляет 45%.**

стимулами для строительства коммерческих объектов, развития многофункционального девелопмента и выхода в сегмент CRE непрофильных игроков в целом. Как альтернатива финансирования, продолжает укрепляться тренд на «упаковку» проектов и их финансирование через коллективные инвестиции (в том числе, ЗПИФН и особенно – в складской недвижимости).

ПРОВИНЦИАЛЬНАЯ МУЗА

Фокус девелоперов продолжал смещаться на регионы. По данным IBC Real Estate, в последние два года объем нового девелопмента в Москве значительно превышал региональные рынки, 54 и 59% от всего объема ввода в 2022 и 2021 годах приходилось на столицу. Однако в 2023-м тенденция изменилась – Москва составляет менее половины всех новых объектов, на регионы же пришлось 54%.

Впрочем, ситуация весьма неравномерна. Для офисного рынка, например, очевидно, что Москва всегда была, есть и будет главным центром сегмента.

В складах последние годы наблюдалась такая же тенденция, однако в 2023 году впервые с 2017 года объем ввода складов в регионах превысил столичный.

Рынок же торговых центров в целом прирастает, как правило, за счет региональных объектов, и сегодня это самый децентрализованный сегмент коммерческой недвижимости в стране.

БУДУЩИЙ ВВОД ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ

2023⁰

421 130 КВ. М

Введено

233 034 КВ. М
55% от 2023⁰

14% На рынке

86% Реализовано до ввода

Ожидается к вводу

188 096 КВ. М

43% На рынке

57% Реализовано до ввода

Доля объектов на продажу в новом строительстве: 64% в 2023(0)

Источник: NF Group



Брендон О` Рейли,
управляющий директор
Fashion House Group:

– Высокая инфляция, особенно болезненная для среднего класса, который остается нашей целевой аудиторией, изменила потребительское поведение почти во всем и везде.

В свою очередь, мировая корректировка процентных ставок привела к тому, что финансовые рынки не могут точно оценить стоимость денег. Сейчас, когда вы берете заем, невозможно заранее определить его стоимость. Пока это не урегулируется, процессы развития и транзакции в девелопменте будут тормозиться.

Полагаю, что до 2026 года мировой и российский рынки будут такими нестабильными, что самая ранняя сделка – в 2025 году, в зависимости от изменений в геополитической ситуации в мире. Нам нужно немного времени, прежде чем мы увидим тренды нового девелопмента и нового рынка.

Но вот в нашем секторе в России есть скрытый потенциал для развития. Во всем мире в трудные времена обычные потребители идут к поиску выгоды, магазинам со скидками. Они покупают вещи либо реже, либо дешевле.

В России сейчас очень интересно наблюдать активизацию местных российских компаний и брендов в ответ на уход мировых игроков. Мы видим, что компании типа MFG делают все возможное, чтобы глобальные марки либо вообще не вернулись в страну, либо крепко задумались о возвращении, поскольку их доля рынка уже завоевана. Я знаю и много турецких и несколько брендов из других стран, которые видят уход глобальных игроков как возможность для своего процветания, желаю им всего наилучшего.

Другое дело, что многие мировые операторы, которые ушли или не хотят официально быть в России, на самом деле здесь присутствуют. Они просто действуют теперь немного по-другому. И самые большие проблемы заключаются в том, что российские компании теряют поддержку этих глобальных брендов, но продолжают ими торговать. Конечно, со временем взаимодействие наладится.

И да, конечно, все в целом и для всех изменилось, конечно, я вижу, что экспаты – международные менеджеры, которых я видел в Москве и Санкт-Петербурге долгие годы, больше здесь не находятся. Или они не приезжают, или это слишком сложно для них, или есть моральные или личные причины, чтобы не приезжать. И даже моя 90-летняя мать звонит мне каждый час, пока я здесь, думая, что по нашим центрам бегают солдаты.

БИЗНЕС И ЦЕНТР

2023 год в IBC Real Estate называют годом рекордов. Уже по итогам 9 месяцев в офисах Москвы общая сумма купленных и арендованных площадей составила 1,4 млн кв. м, что на 34% превышает показатель за весь 2022 год и является максимальным за более чем 10 лет. До конца года индикатор составит 1,9 млн кв. м купленных и арендованных площадей, причем рекорды ожидаются во всех классах.

Высокий интерес к новым качественным объектам стимулирует разрабатывать новые ликвидные продукты, подчеркивают

в Nikoliers. Темпы ввода в компании называют пока сдержанными, но в перспективе трех лет московский офисный рынок может пополниться 2,8 млн кв. м (с учетом зданий на этапе проектирования). Пока же плавный ввод строительства обеспечивает встраивание в рынок нового предложения, не вызывая роста вакантности, и поддерживая активный интерес у компаний.

Важным стимулом для строительства новых бизнес-центров остается интерес как со стороны конечных пользователей, так и инвесторов. Драйверами спроса на помещения выступают IT-компании, а также государственные



CREA
MOSCOW AWARDS 2024

XXI

ЕЖЕГОДНАЯ
ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

ЛИДЕРЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ!

18 АПРЕЛЯ 2024
БАРВИХА LUXURY VILLAGE

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



RAVEN RUSSIA

ПАРТНЕР:

parameτρ

СПОНСОР НОМИНАЦИИ:



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:





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

ИНФОРМАЦИЯ
НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU

ПО ВОПРОСАМ
СПОНСОРСТВА
985 217 28 68

16+ РЕКЛАМА

Ключевые тренды для рынка девелопмента-2023:



- ✓ Освоение неочевидных и недооцененных локаций: восприятие отдельных районов Москвы кардинально меняется; становятся ликвидными участки, которые раньше считались «неперспективными». Например, в ходе освоения промзон или отдельных территорий внутри районов сложившейся застройки.
- ✓ Продолжающиеся поиски новых каналов поставок импорта.

структуры и компании из реального сектора экономики. Офисы разбираются уже на этапе строительства; интерес есть как к небольшим блокам, так и зданиям. «Исторически крупные российские компании предпочитали иметь штаб-квартиры в собственности, а крупные иностранные преимущественно пользовались арендой, – напоминают в STONE. – Теперь же на фоне ухода части иностранных игроков и активного развития российского бизнеса в сегмент выходит все больше строящихся офисных зданий, которые предлагаются на продажу целиком. Наибольший интерес к этим лотам также наблюдается со стороны государственных структур, IT-компаний и промышленного сектора».



Андрей Мухин, генеральный директор
ГК «Галс-Девелопмент»

– Уходящий год можно назвать годом стабилизации. Рынок жилой недвижимости готовится взять новый рекорд по объему введенных квадратных метров. Пессимистичные прогнозы развития рынка коммерческой недвижимости также не сбылись. Уровень вакансии в классе А продолжает оставаться низким: на офисные площади, ранее занимаемые международными компаниями, очень быстро пришли отечественные, у которых давно назревал вопрос смены рабочего пространства, однако отсутствовало качественное предложение необходимого масштаба. В их числе – крупные российские структуры из государственных секторов экономики и IT, в которых все заметнее становится тренд на консолидацию – объединение разных подразделений бизнеса в едином офисном пространстве.

В целом на рынке коммерческой недвижимости произошли структурные изменения. Крупную долю офисов в Москве сегодня строят девелоперы, которые традиционно считались «жилыми».

Ввиду высокого спроса на недорогие и небольшие по объему офисные помещения со стороны малого и среднего бизнеса вакансия в классе В+ опустилась до минимальных значений за последние 10 лет. Это новая перспективная ниша, в которой мы тоже планируем развиваться.

В части продукта мы видим неослабевающий интерес арендаторов к человекоцентричному подходу, наличию рекреационных зон в составе БЦ и всевозможным «зеленым» решениям.





Денис Бородако,
генеральный директор
девелоперской
компании Dominanta:

– Ключевым событием 2023 года можно назвать увеличение ключевой ставки ЦБ до 15%. Главным трендом является адаптация рынка под новые реалии. Девелопмент жив и продолжает развиваться: появляются новые проекты, продолжаются стройки и т.д.

Существенное влияние оказали геополитическая ситуация в мире и различные внешние ограничения, например, нарушения логистических цепочек или трудности с поиском альтернативных строительных материалов и налаживанием контактов с новыми поставщиками. Эти процессы запустили перестройку экономики, вследствие чего появилась высокая инфляция.

Ключевыми трендами и событиями для отрасли являются приобретение офисных помещений в собственность, рост популярности мелкой офисной нарезки, дефицит нового качественного предложения, децентрализация и стабилизация ставок аренды.

Приобретение офисных помещений в собственность позволяет минимизировать арендные риски. Это стало привлекательным вариантом инвестиций на долгосрочную перспективу. Прогнозируемый общий объем закрытых сделок купли-продажи за 2023 год составит 25%, что в два раза больше показателя аналогичного периода 2022 года.

Мелкая офисная нарезка же – более гибкий продукт, позволяющий удовлетворить спрос широкого спектра инвесторов и закрыть потребности представителей мелкого и среднего бизнеса. В структуре сделок на небольшие блоки (до 150 кв. м) приходится более 50% спроса.

Растет спрос на офисы за пределами ТТК: прогнозируется, что показатель (общее количество арендованных и купленных площадей на рынке) к концу года достигнет отметки 1,7 млн кв. м, при этом доля проектов за пределами ТТК приблизится к 50%.

РАСПРОДАЖА

По данным Nikoliers, порядка 22% сделок по объему площадей в 2023 году представлено именно сделками купли-продажи (в среднем доля сделок покупки ранее не превышала 14% от общего объема офисного спроса). Эксперты называют показатель важнейшим фактором для офисного строительства и развития отрасли. По оценкам STONE, средний рост цен в строящихся проектах класса А за год составил 10–15%. «Среди покупателей и арендаторов доминировало желание купить офис в центре, – уточняют в West Wind Group. – В итоге усилился тренд на точечный редевелопмент зданий в топовых локациях, где нет свободных участков под новое строительство».

На рынке Петербурга на фоне дефицита площадок, экономической турбулентности и удорожания капитального строительства девелоперы также все чаще выбирают вместо строительства офисных зданий «с нуля» реконструкцию существующих исторических и промышленных зданий, сообщают в Nikoliers.

В регионах девелопмент в офисном сегменте все еще развивается медленно, однако спрос на качественные проекты есть. Среди интересных объектов 2023-го – БЦ «Скала Евроберег» в Новосибирске, МФК «Бурный» – во Владивостоке и др. Для строительства за пределами Москвы и Петербурга сохраняется ряд ограничительных факторов: высокие затраты на возведение качественного объекта при





меньшей платежеспособности малого и среднего бизнеса, поясняют аналитики Nikoliers. Однако сейчас некоторые московские компании рассматривают регионы для размещения подразделений, что становится дополнительным стимулом развития регионального девелопмента.

В уходящем году среди арендаторов во всех городах, как никогда ранее, были востребованы готовые офисные решения, добавляют в West Wind Group: лоты с ремонтом «под ключ», и, желательно, с мебелью. Девелоперы охотно выводят на рынок такое предложение, и сделки по лотам в состоянии shell&core в 2023-м в итоге практически отсутствовали.

ОЙ, КАКИЕ СКЛАДНЫЕ

В складском сегменте рекорды спроса побиты практически в каждом регионе России и совокупно по стране, а также зафиксированы исторически рекордные показатели по размеру арендных ставок, констатируют в IBC Real Estate. В компании оценивают складскую недвижимость в 85% от всего объема нового ввода в 2023-м, и называют одним из самых быстро развивающихся рынков.

К концу года, по прогнозу Bright Rich | CORFAC International, объем ввода на складском рынке Москвы



Игорь Коновалов,
председатель правления
Группы Инпром Эстейт:



– В 2023-м российская экономика постепенно наполнялась деньгами: существенно активизировались производства в сегментах ВПК и легкой промышленности, росли социальные выплаты, индексировались заработные платы. Эти и другие факторы стимулировали платежеспособный спрос и потребительскую активность в регионах. По большинству якорных арендаторов в наших объектах мы наблюдаем стабильный рост продаж. Локальный спрос стимулировался за счет ограничений на выезд в страны Европы и Америки. Россияне тратили деньги дома.

Продолжалась продажа части зарубежных брендов российским и прочим аффилированным, дружественным компаниям. Площади ушедших заполнялись новыми российскими и нероссийскими торговыми марками. Все самые «вкусные» локации давно сданы в аренду, свободных площадей в топовых торговых центрах практически не осталось. Сегодня в наших ТРЦ «Мармелад» нет ни одного свободного лота.

При этом строительство крупных торговых центров приостановлено, существенно выросла себестоимость строительства, на рынке – острый дефицит квалифицированных рабочих.

В сегменте торговой недвижимости и индустрии гостеприимства набирает обороты тема терм и городских спа-курортов. Действующие термальные комплексы демонстрируют высокую посещаемость.

Секторы «Общепит» и «Развлечения» тоже бьют рекорды продаж и посещаемости. Клиентам нравится разнообразие гастроконцепций и форматов развлекательного характера.

Рынок взрослеет. В целом, несмотря на все катаклизмы и сложности в геополитике, ситуация в российской экономике относительно здоровая. В оценке перспектив будущего года – здоровый оптимизм.





Константин Мартынычев,
генеральный директор
West Wind Group:

– Конечно, практически все экономические и социально-политические события в стране и мире влияют на девелопмент. Другой вопрос, что последний уже готов к подобным колебаниям и свои риски учитывает при планировании. Как итог – рынок консолидировался вокруг крупных и более уверенных игроков, сократив при этом число небольших девелоперов и застройщиков.

Впрочем, новых факторов, оказывающих существенное влияние, в уходящем году не возникло. Из положительных тенденций, косвенно связанных с текущими событиями, следует отметить существенный рост расходов бюджета и спрос на офисы со стороны компаний, связанных с государством. Кроме того, увеличились объемы инвестиций отечественных игроков, в том числе в коммерческую недвижимость. Это касается и тех интересантов, кто ранее инвестировал за границей.

Резюмируя – вряд ли девелоперы, располагающие собственными средствами для строительства, будут ждать снижения ставки: слишком сильны инфляционные ожидания, тенденция к росту заработных плат из-за дефицита кадров и цен на импортные товары из-за курса валют. Пока мы видим тренд на реализацию проектов «своими силами», с минимумом кредитов.

Поскольку часть потенциальных покупателей все-таки «отсеется» из-за роста ключевой ставки, дешевеют отдельные здания, выставяемые на продажу в деловых локациях. Сейчас начинается период для выгодной покупки активов под точечный редевелопмент.

составит порядка 1,3 млн кв. м, при этом спекулятивное строительство оценивается в 700 тыс. кв. м. 450 тыс. кв. м – это объем новых built-to-suit-проектов, 150 тыс. кв. м – строительство под собственные нужды компаний. Уровень вакансии на рынке складской недвижимости в Москве составляет около 1%.

В 2023 году на фоне обострения дефицита свободных складских помещений и увеличения спроса со стороны ключевых драйверов рынка, объем заключенных сделок формата BTS уже за первые 9 месяцев превышал итоговый объем 2020 года на 6%, подсчитывают в Nikoliers. В 2023 году в сегмент продолжали активно выходить жилые застройщики, чему, в том числе, способствовала программа стимулирования жилых девелоперов к созданию мест приложения труда. В портфеле таких игроков

встречаются как классические big-box форматы, так и light-industrial, индустриальные парки, промышленные комплексы и технопарки. В частности, один из крупнейших девелоперов России – «ПИК» – запустил отдельный бренд Parametr, под которым компания развивает проекты в складском и индустриальном сегменте. ГК «Гранель» купила участок в деревне Терехово для строительства складского комплекса. Совокупная площадь складских и индустриальных проектов жилых застройщиков в Москве уже превышает 2,5 млн кв. м.

Дефицит готового предложения и запросы клиентов на специфические лоты (например, фулфилмент-центры и температурные склады) возвращают рынок к сделкам формата built-to-suit. Однако искать площадки под строительство складов в удобных локациях становится все труднее, а строить



Стоимость отделки офисных помещений

100–240

тыс. руб./кв.м

Средняя стоимость отделки из состояния Shell & Core крупных офисов (~ 15 тыс. кв. м и более), без учета НДС 2023 г.

20–25%

Средний рост стоимости отделки офисных помещений 2023 VS 2022

Источник: Commonwealth Partnership

объекты – дороже. На фоне высокой волатильности рынка себестоимость строительства к моменту окончания реализации проекта может значительно вырасти. Влияют, среди всего прочего, как рост стоимости строительства (материалов и работ), так и увеличение стоимости банковского финансирования, напоминают в Nikoliers. Аналитики убеждены, что в условиях сохраняющейся неопределенности и сложности прогнозирования, на рынке вообще останутся активными только самые опытные девелоперы, которые умеют управлять себестоимостью строительства и контролировать сроки, а также верно распределять приоритеты строительства в подготовленных парках – от распределения этапов строительства комплекса на фазы до строительства по схеме BTS в продажу, а не аренду (или привлечение покупателя-инвестора после



Александр Манунин,
управляющий партнер
Parametr:

– Индустриально-складской сегмент в очередной раз подтверждает свои лидерские позиции. Ключевыми драйверами остаются рост внутреннего производства и развитие e-кома, которые обеспечивают высокий спрос на площади. Ключевыми проблемами рынка являются высокая стоимость финансирования, которая ограничивает объемы спекулятивного ввода, на фоне практически полного отсутствия свободных площадей. Это уже привело к тому, что на рынке сложился дефицит площадей как для конечных пользователей, так и для инвесторов всех сегментов: частных, корпоративных и институциональных.

Трендом года однозначно можно назвать light industrial – сегмент, который кратно растет год к году и уже привлек внимание большого количества игроков, в том числе непрофильных.

Из интересных трендов в сегменте light industrial отмечаем рост спроса на площади свыше 5000 кв. м: крупные клиенты логистических комплексов при отсутствии готового предложения в сегменте big box переориентируются на light industrial. Во второй половине года мы наблюдаем увеличение количества таких запросов, несмотря на то, что клиентам приходится платить повышенные ставки light industrial и расширять занимаемые площади, чтобы нивелировать недостаток рабочей высоты.



ОБЪЕМ ПЛОЩАДЕЙ, ВВЕДЕННЫХ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, ТЫС. КВ. М

2023				
	СКЛАДЫ	ОФИСЫ	ТЦ	ИТОГО
Москва	1 133 тыс. кв. м	185 тыс. кв. м	52 тыс. кв. м	1 370 тыс. кв. м
Регионы	1 408 тыс. кв. м	100 тыс. кв. м	120 тыс. кв. м	1 628 тыс. кв. м

2022				
	СКЛАДЫ	ОФИСЫ	ТЦ	ИТОГО
Москва	1 903 тыс. кв. м	348 тыс. кв. м	111 тыс. кв. м	2 362 тыс. кв. м
Регионы	1 687 тыс. кв. м	158 тыс. кв. м	179 тыс. кв. м	2 024 тыс. кв. м

2021				
	СКЛАДЫ	ОФИСЫ	ТЦ	ИТОГО
Москва	1877 тыс. кв. м	589 тыс. кв. м	363 тыс. кв. м	2 829 тыс. кв. м
Регионы	1 300 тыс. кв. м	150 тыс. кв. м	с. кв. м	2 000 тыс. кв. м

Источник: IBC Real Estate

завершения строительства).

ВЕЛИКИЕ ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ ОТКРЫТИЯ

В регионах, по данным Nikoliers, основной объем нового складского ввода в 2023 году пришелся на Краснодар (37%) и Волгоград (18%). В дальнейшем эксперты ожидают продолжения расширения географии оперирования складского девелопмента. Высокий спрос на региональных рынках, особенно со стороны представителей e-commerce, активно смещается не только в города-миллионники, но и в перспективные локации с меньшим населением.

Мультикатегорийные маркетплейсы в целом остаются ключевыми драйверами рынка. Площадки превращаются в основные магазины для многих компаний, особенно в условиях закрытия или ограничения собственных каналов реализации и роста стоимости логистики – они берут на себя все этапы обработки и доставки

Ключевые тренды для рынка девелопмента-2023



- ✓ Девелоперам выгодно появление локальных производств, даже если отечественная продукция дороже импортной. Транспортные расходы, поиск новых поставщиков за рубежом, возможные срывы доставки из-за неблагоприятной обстановки в мире – все это в итоге обходится дороже, чем продукция российских производителей.
- ✓ Цифровизация бизнеса; активное импортозамещение в IT.
- ✓ ESG-повестка остается актуальной и на кризисном рынке. Изменение подхода в сторону экологических инициатив совместно с российскими арендаторами.

Ключевые тренды для рынка девелопмента-2023



- ✓ Для всех сегментов – тренд на нестандартные помещения. В первую очередь производственные компании будут уходить от разделения офис/производство и искать лоты «два в одном».
- ✓ Нестандартное использование офисных, торговых и складских пространств. Съёмки фильмов, рекламы, проведение свадеб, пижамных вечеринок, организация квестов – коммерческие помещения становятся полем для креативных идей.

товара до конечного потребителя. Объем рынка онлайн-продаж материальных товаров в России с учетом трансграничной торговли уже по итогам прошлого года вырос на 39%, а продажи в российских интернет-магазинах – на 45%. Лидерами в структуре e-commerce

остаются Wildberries и OZON; они же и основные потребители складских мощностей.

К концу 2026 года маркетплейсы увеличат общий объем складов в России до 17 млн кв. м, прогнозируют в NF Group. Уже к началу декабря уходящего года объем занимаемых этими игроками площадей в России (с учетом объектов собственного строительства) достиг 6,2 млн кв. м, что составляет 14% всего объема предложения складов класса А и В, равного 45,8 млн кв. м. К концу 2024 года прирост складских помещений у маркетплейсов в России прогнозируется до 58% (3,6 млн кв. м), а общий объем складских лотов маркетплейсов – 9,8 млн кв. м.

На фоне катастрофического дефицита, ставка аренды в складах класса А, по прогнозам Bright Rich | CORFAC International, к концу года вырастет до 8500 руб./кв. м triple net. В готовых проектах свободных секций практически нет, сделки заключаются с лотами, которые освобождаются в следующем году, откуда съезжает арендатор. На рост ставки влияет



Александр Ходоров,
генеральный директор
Comcity:

– Главные события года, которые повлияли на сегмент девелопмента, – повышение ключевой ставки и изменение рынка поставщиков, уход крупнейших брендов из России, нарушение цепочек поставок; валютные колебания вызвали увеличение стоимости отделочных материалов и оборудования на 20–60%. Одновременно с этим мы видим, что ожидания арендаторов сместились в сторону помещений с готовой отделкой.

Но, несмотря на негативные прогнозы прошлого года, все развернулось совсем иначе. Освободившиеся площади не остались пустыми, наоборот, их заняли и продолжают занимать российские компании. Среди трендов, которые они с собой привели, мы выделяем смещение на кабинетную планировку, отказ от гибридного графика работы, готовые решения для переезда, прозрачные договоры. Отдельно отмечу тренд на увеличение спроса на нестандартные помещения – офис совместно с лабораторией или с производственным цехом.





Павел Барбашев,
коммерческий директор
O1 Properties

– Сегодня мы видим интерес почти ко всем сегментам коммерческой недвижимости, а в некоторых случаях даже наблюдаем активный рост. Это говорит о постепенном восстановлении после периода нестабильности.

Событием года же, безусловно, стало учреждение и создание Ассоциации участников рынка коммерческой недвижимости по устойчивому развитию. Ранее в стране не было институционального объединения игроков офисного рынка. Ассоциация поможет нам совместно решать ключевые вопросы и задачи отрасли, а также работать над улучшением стандартов и практик в сфере коммерческой недвижимости. Она развивается, мы уже принимаем первые заявки на вступление. Наши цели на следующий год по-настоящему амбициозны, потому что мы хотим сделать рынок более открытым, динамичным и устойчивым.

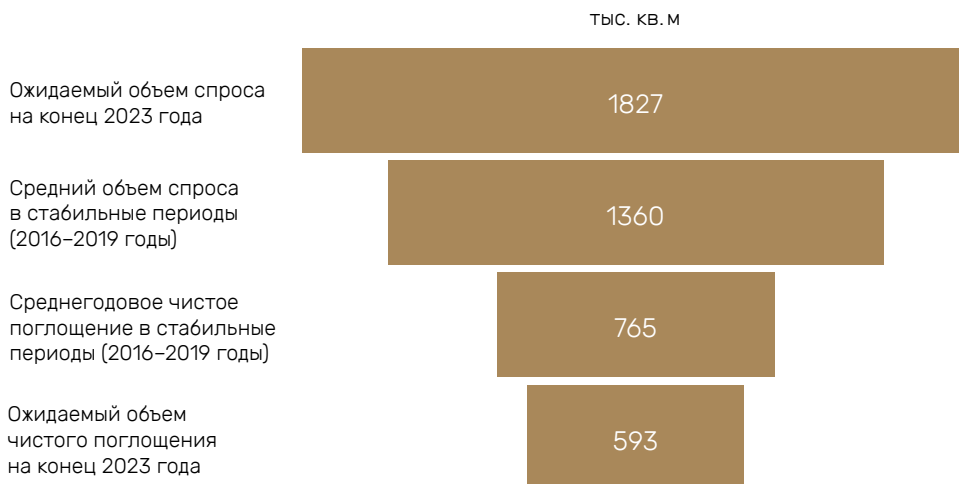
Что касается дебюта года, отмечу формирование инфраструктуры и продвижение системы сертификации «Клевер» (CLEVER), которая была запущена летом 2022 года при поддержке ВЭБ.РФ и Центра ГЧП и активно развивалась в 2023 году. Национальная система соответствует всем необходимым требованиям, включая индивидуальные критерии регионов и страны в целом, а также опирается на лучшие зарубежные стандарты. «Клевер» – российский аналог мировых систем сертификации, таких как WELL, BREEAM и LEED, при этом он учитывает особенности нашего рынка. Это важный шаг в направлении устойчивости и экологической ответственности в отрасли коммерческой недвижимости.

также низкий объем нового спекулятивного строительства, который не в последнюю очередь связан с тем, что складские девелоперы загружены проектами built-to-suit.

В итоге на освобождающийся объект – например, площадью 10 тыс. кв. м – претендует порядка двадцати компаний, которые начинают торги на повышение, рассказывают в Bright Rich | CORFAC International. Эти торги могут стимулировать собственника пересмотреть текущий состав резидентов и арендный поток.

Дефицит предложения укрепляет и тенденцию к субаренде. Например, если на рынок выходит секция площадью 20 тыс. кв. м, арендатор, который изначально

СОСТАВ ОЖИДАЕМОГО ОБЪЕМА СДЕЛОК НА ОФИСНОМ РЫНКЕ МОСКВЫ ПО СРЕДНЕГОДОВЫМ ЗНАЧЕНИЯМ



Источник: Nikoliers



искал 10 тыс. кв. м, с большой вероятностью согласится забрать секцию полностью и неиспользуемый объем отдаст субарендатору. При этом ставка субаренды обычно выше текущей ставки основного арендатора, которому важно понимать, что эта субаренда будет генерировать деньги и закрывать часть расходов. «Темп роста ставки в складской недвижимости – одно из самых захватывающих зрелищ этого года в CRE», – соглашаются в IBC Real Estate.

В общем, ставкой складской аренды уже никого не напугать, а на рынке идет борьба за текущую вакансию, за будущую вакансию,

за возможность оперативно получить доступ к складу и не останавливать развитие компании, резюмируют в Bright Rich | CORFAC Int.

ТОРГ НЕУМЕСТЕН

А вот на рынке торговой недвижимости по итогам 2023-го может установиться новый антирекорд по вводу. Показатель продолжал снижаться последние несколько лет: по данным Nikoliers, в Москве объем ввода в 2022 г. составил 95,5 тыс. кв. м, что является наименьшим значением за все время наблюдений. По состоянию на конец ноября 2023 г. в Москве ввелись



Алексей Мирошников,
генеральный директор
PIONEER:

– В начале года участники рынка коммерческой недвижимости еще занимали выжидательную позицию. Однако уже весной мы фиксировали поступательное увеличение активности: 2023-й стал годом адаптации к новым реалиям.

Тем временем сегмент офисов на продажу продолжил демонстрировать привлекательность. Как результат, на рынок выходили новые игроки, которые предлагали покупателям как небольшие офисные блоки, так и здания целиком. Несмотря на активный вывод проектов (шесть новых бизнес-центров с начала года), объем предложения на протяжении всего года оставался стабильно низким (в среднем 230–240 тыс. кв. м), ввиду активного поглощения. Так, в 2023 г. мы наблюдали рекордную активность в сегменте крупных сделок. За прошедший год было заключено девять таких сделок общей площадью почти 235 тыс. кв. м на фоне усиления позиций отечественного бизнеса.

Ввиду низкой динамики ввода в эксплуатацию офисных площадей на протяжении последних 5 лет (в среднем ежегодно около 350 тыс. кв. м), объем нового качественного предложения находится на низком уровне. Как результат, компании переориентировались на строящиеся современные проекты класса А. Шесть из девяти сделок были совершены в проектах на этапе строительства.

Торговые центры тоже успешно адаптировались к новым реалиям: на рынок выходят новые бренды, как российские, так и международные; по сравнению с предыдущим годом фиксируется и рост посещаемости торговых центров. При этом объем нового предложения невысокий. В результате на рынке постепенно может начать формироваться недостаток качественных торговых площадей в новых ТЦ. Высокий спрос арендаторов мы отмечаем и на примере собственного проекта в реализации. В строящемся торговом центре в составе МФК BOTANICA уже зафиксировано более 80% площадей.



только четыре торговых центра общей арендопригодной площадью 50,7 тыс. кв. м. До конца года анонсирован ввод еще 104,4 тыс. кв. м, однако есть высокая вероятность переноса на следующий год.

В Санкт-Петербурге ввелся в эксплуатацию всего один объект арендопригодной площадью 17 000 кв. м – интерьерно-выставочный центр «МӨБЕЛЬБУРГ».

В региональном девелопменте торговых центров сохраняется сдержанная активность. В 2023 г. в эксплуатацию было введено 9 торговых центров суммарной арендопригодной площадью 119,9 тыс. кв.

На рынке по-прежнему доминирует тренд на реализацию торговых центров небольшого размера форматов «районный» и «окружной». Средняя площадь введенных в 2023 г. новых торговых объектов в России составляет 12,9 тыс. кв. м. У игроков сохраняется и интерес к проектам реновации. Рост обусловлен, прежде всего, дефицитом площадей под новое строительство в наиболее удобных, центральных локациях.

Впрочем, ситуацию на рынке

Ключевые тренды для рынка девелопмента-2023



- ✓ Продолжающийся «великий исход» иностранных бизнесов из России.
- ✓ Самая глобальная в истории рынка диверсификация девелопмента.
- ✓ Укрупнение бизнеса; концентрация бизнеса среди собственников торговых центров.
- ✓ Антирекорды по вводу на рынке торговой недвижимости; крупные объекты практически не вводятся.
- ✓ Рост интереса к регионам, в том числе малым городам, особенно в складском и гостиничном сегментах.

торговой недвижимости в целом собеседники CRE оценивают все-таки как «намного более здоровую». Спустя год уровень вакансии вырос всего на 1 п.п. (с 11 до 12%). Доля временно приостановленных площадей

ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ. ОСНОВНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ

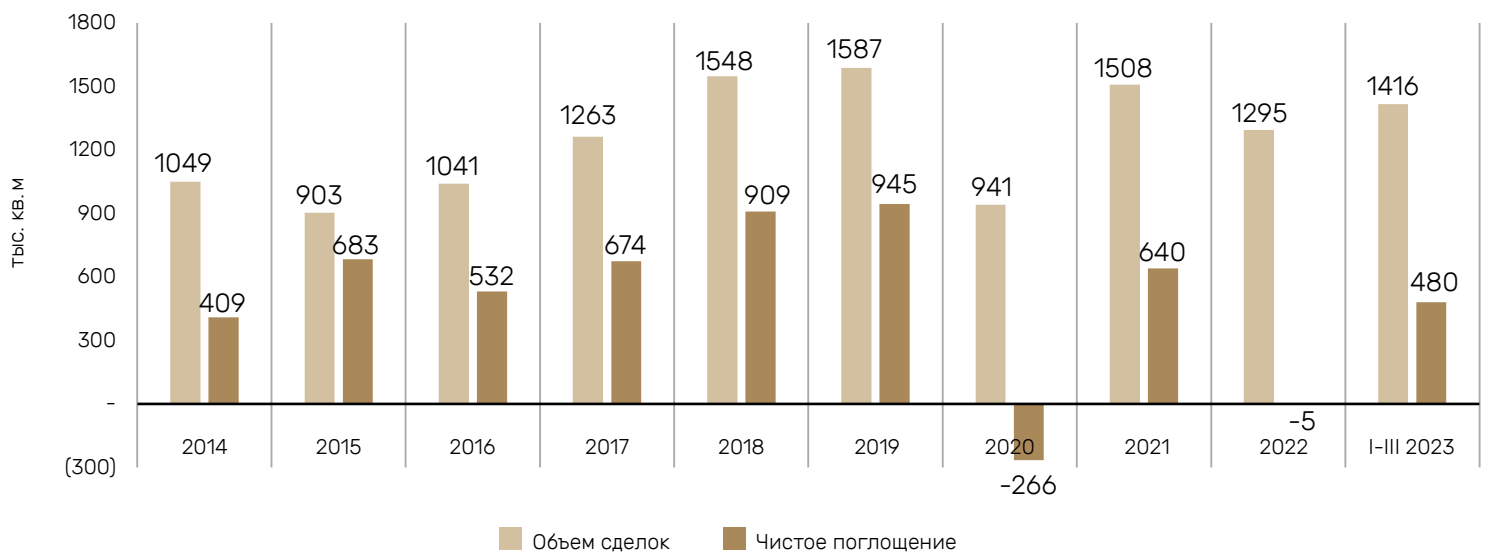
	2023	2022	Изменение
 Общий объем предложения, млн кв. м	7,4	7,3	+0,1 млн м ²
 Общий объем открытий торговых центров, тыс. кв. м	37,6 (+9,7)	123,7	-69,6 % (-61,6%)
 Доля свободных площадей в качественных торговых объектах Москвы, %	8,9	15,6	-6,7 п.п.
 Условия аренды в торговых центрах Москвы, тыс. руб./кв. м/год	0-180* 0-50**	0-180* 0-50**	—
 Число иностранных брендов, вышедших на российский рынок, шт.	19	11	+42,1%

* Торговая галерея. ** Якорные арендаторы.

Источник: NF Group



ОБЪЕМ ЧИСТОГО ПОГЛОЩЕНИЯ И СДЕЛОК АРЕНДЫ И ПОКУПКИ В ОФИСНОМ СЕКТОРЕ МОСКВЫ



Источник: Nikoliers

в пике, в середине 2022 года, достигала 11,7%. На ноябрь 2023 года временно приостановленных площадей практически не осталось - 0,5%, сообщают аналитики IBC Real Estate. Иными словами, в сегменте удалось заместить 9,7% площадей, или ~570 тыс. кв. м.

Кроме того, в 2023 году в России появилось 22 новых международных

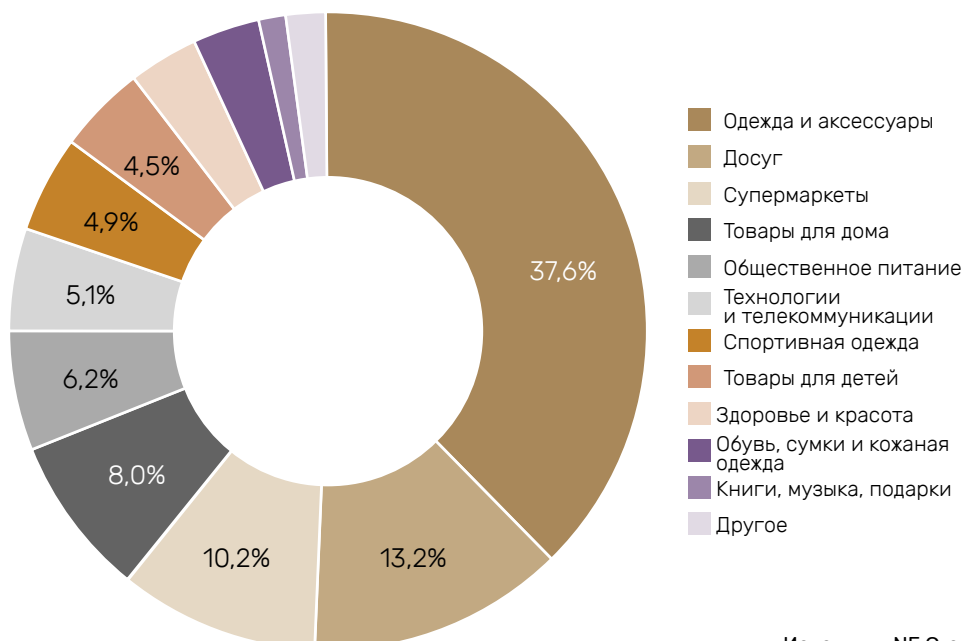
бренда. На фоне массового ухода западных ритейл-гигантов на российский рынок активно выходят игроки из дружественных стран. Рост в динамике выхода международных марок наблюдается впервые с 2019 года, что также отражает высокую активность в сегменте, считают эксперты.

ГОСТИ СЕЗОНА

Одним из самых динамичных в 2023 году оставался рынок гостиничной недвижимости и смежных инфраструктурных проектов. На бум внутреннего туризма, начавшийся еще во время пандемии коронавируса, продолжают влиять полузакрытые границы, проблемы с прямым авиасообщением, визами, многократный рост стоимости путешествий в другие страны, сокращение располагаемых доходов населения, высокая инфляция и «пророссийские настроения» в обществе в целом. Сегмент активно поддерживается государством, в том числе, льготной ставкой для финансирования строительства гостиничных объектов, а также определенными решениями для объектов в составе ОЭЗ.

По данным Nikoliers, в уходящем году Москва пополнилась пятью

СТРУКТУРА АРЕНДАТОРОВ КЛЮЧЕВЫХ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ МОСКВЫ



Источник: NF Group



Алина Стрелкова,
директор по управлению и развитию группы
объектов Mall Management Group:

- Объем ввода новых торгово-развлекательных центров в 2023 году оказался одним из самых низких за последние годы. По оценкам экспертов, падение нового предложения составило почти 70% по сравнению с прошлым годом.

В 2023 году большинство девелоперов торговой недвижимости занимались реализацией ранее начатых проектов. Отчасти ситуацию сможет поддержать городская программа по созданию мест приложения труда, в которую вошли и ТРЦ. Но завершенных проектов по этой программе пока нет, первые результаты стоит ждать уже в следующем году.

Ключевые тренды же остаются с нами еще с 2022 года – это уход с российского рынка основных западных игроков и продажа их активов. И как ответная реакция – активное развитие российских брендов, которые все охотнее занимают площади в ТРЦ.

Новые международные бренды осторожно выходят на наш рынок, но динамика все еще несопоставима с допандемическим периодом.

Событием года считаю приобретение Газпромбанком сети торговых центров МЕГА у шведской Ingka Centres. Эта сделка, конечно, скорее про инвестиции, чем про девелопмент, но имеет большое значение для всего рынка коммерческой недвижимости. Теперь Газпромбанк – самый крупный собственник торговой недвижимости. И если за рубежом это распространенная практика, то в России, до сентябрьской сделки, банкам принадлежали только проблемные активы.

Ближайшие годы на рынке торговой недвижимости пройдут с акцентом не на новое строительство, а на различные реконструкции и реновации имеющихся объектов. Средний возраст торговых центров в стране превышает 10 лет, поэтому для дальнейшей успешной работы придется меняться.

гостиницами суммарным номерном фондом 776 лотов. Региональный ввод составил 1 401 номеров.

Инфраструктура российских курортов активно и быстро развивается вместе с ростом спроса; девелоперы давно строят не только и не столько гостиницы, но и «магниты», «якоря» – точки притяжения туристов, инфраструктуру в составе курортных кластеров.

Важным источником нового предложения продолжают выступать реконструируемые объекты, в том

числе санатории, пансионаты, дома отдыха и другая курортная недвижимость в любых регионах страны, которые превращаются в современные рекреационные комплексы. Интерес к локальным рынкам особенно усилился у крупных игроков (Cosmos Hotel Group, Azimut Hotels и др).

Еще один тренд года – все чаще в гостиничные проекты, помимо стандартного формата номеров, включаются апартаменты или студии. В Санкт-Петербурге объем классифицированного фонда в составе апарт-отелей уже достиг 10 тыс. номеров. Сегмент давно стал полноценным конкурентом классических гостиниц категории 3* и 4*, подчеркивают в Nikoliers. [cRe](#)



КОНСАЛТИНГ



Текст: Максим Барабаш
Фото: Архив CRE

УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ

Продолжающаяся перезагрузка под новыми брендами и локализация бизнеса после ухода из России компаний «большой пятерки», кардинальное изменение клиентских портфелей, самый глобальный с девяностых годов передел рынка с продажей иностранными собственниками большей части активов, постоянное изменение правил игры, аукционы для арендаторов на свободные площади в «бумящих» сегментах при рекордных инвестициях в коммерческую недвижимость – российские консультанты весь год оставались главными медиаторами, «скорой помощью» и «кушеткой» для CRE.

В

В прошлом году российский консалтинг в коммерческой недвижимости вернулся к «нулевому километру» – до прихода в страну глобальных игроков, «большой пятерки» консультантов, юридических компаний BIG4 и т.д. Закрытие или передача локальному менеджменту значительной части западных активов в России кардинально переформатировали клиентские портфели и бизнес-модели. «Все

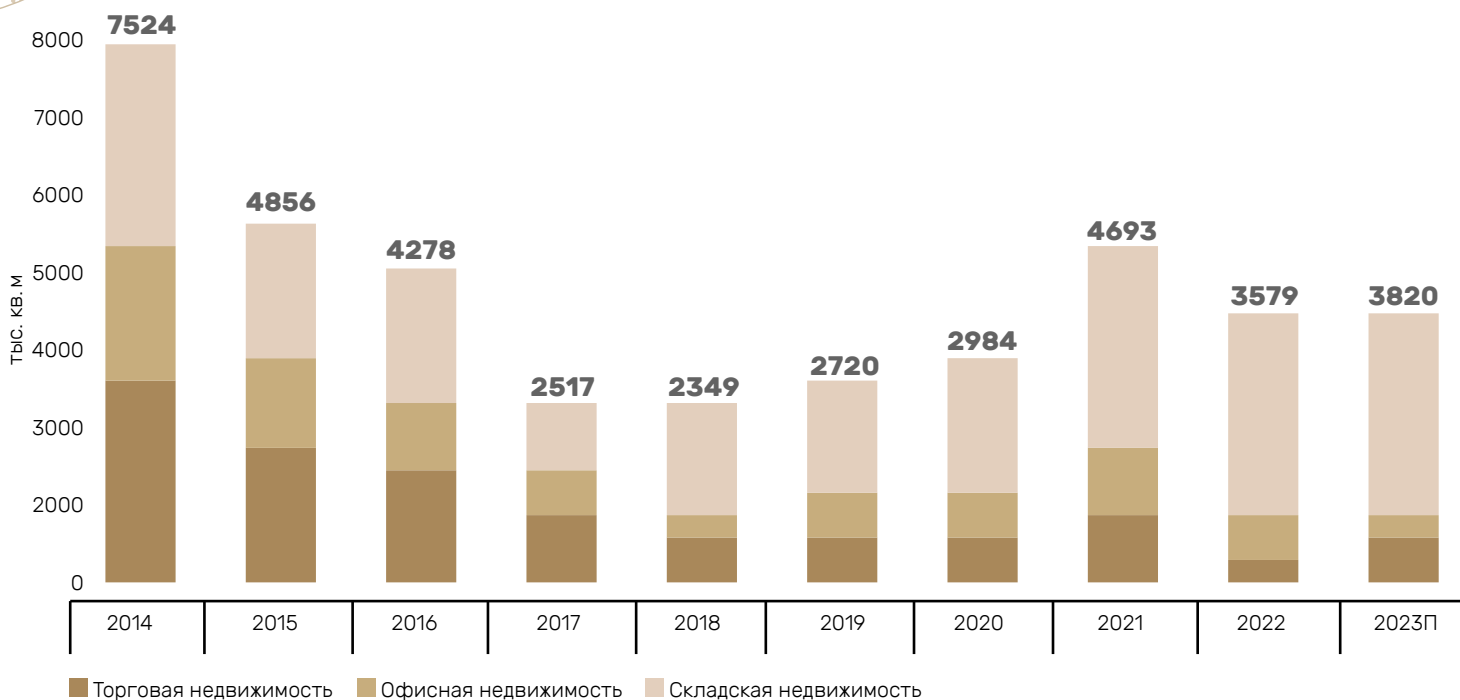
оставшиеся на рынке консалтинга команды обозначили новые названия, планы, – говорит *Сергей Камлюк, управляющий партнер KEY CAPITAL*. – По факту все оказались в едином конкурентном статусе, сравнялись по силе бренда. По сути, это дало новый старт, перезапустило рынок. Специалисты активно переходят из команды в команду, многие из ушедших сотрудников создали новые малые компании, урбанисты

активно коллаборируют с консультантами old school, создаются новые консорциумы, рынок вновь делится – по сегментам и по специализации, от крупномасштабных территориальных агентств до компаний одного продукта». «Были опасения, что рынок изменится в худшую сторону, однако он продолжает работать по достаточно корректным и понятным правилам, – считает **Алексей Новиков, управляющий партнер NF Group**. – Несмотря на все события, сложившуюся ситуацию, существенные изменения в экономике, ключевой подход в сегменте консалтинга все-таки не изменился».

МЕЖДУНАРОДНАЯ ПАНОРАМА

«Из “сурового пессимизма” мы перешли в “сдержанный оптимизм”, – соглашается **Алексей Ефимов, генеральный директор IBC Real Estate**. – 2023-й оказался лучше ожиданий и прогнозов конца 2022-го, стал годом трансформации и роста, годом высокой активности и рекордных показателей, годом “новой международной” для консалтинговых компаний, работающих в сфере недвижимости».

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ВВОДА ПО ВИДАМ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Несмотря на внешние негативные факторы, российская экономика продемонстрировала устойчивость, поддерживает **Денис Колокольников, управляющий партнер RRG**. По данным IBC Real Estate, уже по итогам 11 месяцев 2023 года инвестиции в недвижимость превысили 730 млрд руб., а в случае закрытия ряда сделок, находящихся сейчас на финальной стадии переговоров, показатель к 31 декабря может достигнуть 850 млрд руб. Около 235 млрд руб. вложений пришлось на жилой сегмент, остальное – на коммерческую недвижимость. «Такой приток инвестиций в недвижимость мы наблюдаем впервые за 25 лет, – подытоживает Алексей Ефимов. – Сохраняется высокий спрос на жилье, что очень важно для нашего сектора. Рынок коммерческой недвижимости тоже на подъеме, причем во всех сегментах. Все это хороший стимул, чтобы идти вперед и строить новые планы».

УХОДНЫЙ ОРДЕР

Событием года собеседники CRE называют самый масштабный в истории рынка уход из России иностранного бизнеса при ужесточенных государством правилами выхода



Сергей Камлюк,
управляющий партнер
KEY CAPITAL



Алексей Новиков,
управляющий партнер
NF Group



Алексей Ефимов,
генеральный директор
IBC Real Estate

Источник: Nikoliers



Денис Колокольников,
управляющий
партнер RRG



Владимир Пинаев,
генеральный
директор CORE.XP



Алексей Богданов,
управляющий
партнер, Ricci



Виктор Заглумин,
сооснователь
и партнер Bright
Rich | CORFAC
International

из активов иностранцев. Алексей Ефимов оценивает такие сделки в 35% от всего объема года.

Высокий приток рублевой ликвидности в сектор произошел и в результате репатриации капитала в Россию, что было обусловлено политикой недружественных стран, общей санкционной риторикой, региональными военными конфликтами и дефицитом качественного и доступного предложения на других рынках недвижимости. «Работы у консультантов было более чем достаточно: чего стоит одна только продажа 14 ТРЦ “Мега” общей площадью 2,3 млн кв. м “Газпромбанку”, – вспоминает Денис Колокольников. – Безусловно, основными драйверами инвестиционной активности и стали ускоренный выход западных игроков с российского рынка, продажа первоклассных активов с дисконтом. По этой причине помимо “Меги” сменились собственники у ТРЦ “Метрополис” в Москве, ТРЦ “Галерея” и ТРЦ “Жемчужная плаза” в Санкт-Петербурге, у нескольких отелей Park Inn by Radisson в разных городах и т.д. Но имели место и крупные сделки между российскими игроками – продажа сети ТЦ “Сибирский городок” или ТРЦ Columbus в Москве. Из примеров выше видно, что основной объем инвестиций пришелся на торговую недвижимость, однако сделки активно шли весь год и на офисном, и на складском, и на гостиничном рынках».

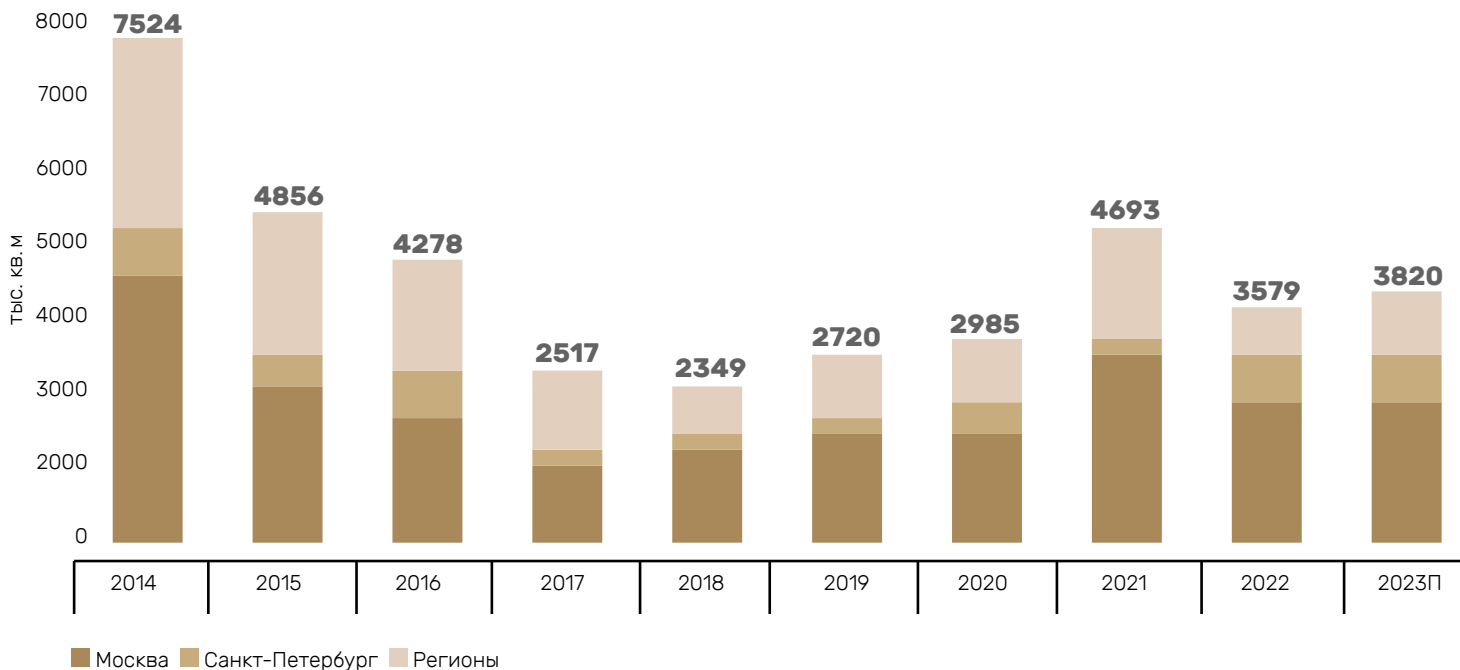
Алексей Новиков называет объемы работы, связанные с изменением собственности активов, принадлежащих западным компаниям, у инвесторов, консультантов и брокеров «гигантскими». «Был удивительно активный рост сегмента продажи и аренды недвижимости, в том числе со стороны частных интересантов, – соглашается с коллегами эксперт. – Продолжается золотой период для рынка складской недвижимости. Ретейл также продолжает активно развиваться, а в хороших торговых центрах вакансии практически нет. В итоге по всем направлениям – локальные рекорды». «Мы тоже ожидаем рекордного года в секторе

консалтинга и подтверждения высокой востребованности бизнеса как источника экспертизы и партнера, способного выработать лучшие решения», – делится *Владимир Пинаев, генеральный директор CORE.XP.*

ЗАЙМИТЕ ОЧЕРЕДЬ

Очередным вызовом для рынка стало двукратное повышение ключевой ставки, напоминает Денис Колокольников. В долгосрочной перспективе показатель может оказаться серьезным сдерживающим фактором как для рынка коммерческой недвижимости, который существенно зависит от инвестиционной активности и проектного финансирования, так и для рынка жилья, где витальное значение имеет ипотечное кредитование. Алексей Ефимов соглашается: последние повышения ключевой ставки ЦБ замедлят рынок, однако эксперт называет это краткосрочным явлением и в перспективе 9–12 месяцев прогнозирует снижение КС. «Но сейчас, конечно, это один из наиболее важных факторов, который будет определять основные тренды развития рынка как на конец 2023-го, так и на 1-е полугодие 2024-го, – подчеркивает *Алексей Богданов, управляющий партнер, Ricci.* – С одной стороны, при такой ставке приостанавливается развитие любых проектов, ухудшается экономика девелоперов при покупке площадок, с другой – постепенно распродают созданные площади, что приводит к новому витку роста цен, если в сегменте сохраняется высокий спрос. Например, в складском, при отсутствии нового предложения, мы увидели настоящие аукционы на объекты вместо привычных скидок на торг, ставки увеличились почти на 40%. Впервые за долгие годы наблюдался рост ставок до значений 2006–2008 годов в долларовом эквиваленте, которые способствуют приходу новых игроков в отрасль». «Теперь, на фоне нулевой вакансии в индустриально-складском сегменте, консультант выступает основным источником актуальных сведений об освобождающихся в перспективе

ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЪЕМА ВВОДА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ



Источник: Nikoliers

площадях, откуда съезжает арендатор, или таких, которые арендатор готов сдавать в субаренду, – констатирует *Виктор Заглумин, сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International*. – Эти предложения, как правило, не экспонируются на открытом рынке».

МНОГО НОВОГО

Кроме того, выходящие на рынок новые игроки нуждались в офисах, указывает Алексей Новиков. Офисный сегмент вообще оставался, по его словам, очень живым весь год: компании переезжали, кто-то расширялся, кто-то уменьшался. Прогнозируемого роста вакансии не случилось – штаб-квартиры иностранных бизнесов с готовностью заняли российские компании, поддерживает Денис Колокольников. Сектор отметился и высокими объемами продаж конечным пользователям, добавляет Владимир Пинаев. В офисах за последние три квартала было законтрактовано около 1 млн кв. м, и огромную долю (37%) составила покупка площадей, причем как со стороны конечных пользователей (например, приобретение 40 000

Ключевые тренды

в сегменте консалтинга-2023



- ✓ Рекордный приток рублевой ликвидности в сегмент.
- ✓ Рекордный объем инвестиций в недвижимость
- ✓ Продолжающийся рост ключевой ставки.
- ✓ Обнуление по «силе бренда», окончательная перезагрузка под новыми названиями и локализация бизнесов игроков бывшей «большой пятерки».
- ✓ Кардинальное изменение клиентских портфелей.
- ✓ Самый глобальный передел рынка с девяностых годов с продажей иностранными собственниками большей части активов в стране.
- ✓ Крупнейшие сделки по смене собственников целых портфелей ТРЦ, в том числе крупнейшая сделка в истории рынка – покупка Газпромбанком сети ТРЦ «Мега» в России.

Ключевые тренды

в сегменте консалтинга-2023



- ✓ Рекордный спрос по офисам (1,9 млн кв. м) и складам (3 млн кв. м).
- ✓ Рекордный рост проектов в сегменте light industrial, новые игроки в сегменте складов и light industrial, преимущественно из сегмента жилья, которые собрали профессиональные команды из специалистов складского сегмента, вышли с планами развития на несколько лет и хорошим объемом финансирования за плечами.
- ✓ Бум в индустрии гостеприимства и высокий спрос на проекты «под ключ»; развитие российских гостиничных структур и выход в Россию новых операторов с азиатского рынка.
- ✓ Регионы России не менее активны, чем Москва и Санкт-Петербург, особенно в гостиничном секторе.

кв. м мэрией в iCity), так и со стороны частных инвесторов, выкупающих площади не только блоками, но и этажами, перечисляет Алексей Богданов. «На рынке аренды офисных площадей также появилось много новых компаний, причем не с “обновленными названиями”, а стремительно растущих бизнесов в нишах импортозамещения», – соглашается он с коллегами.

В гостиничной недвижимости сохранилась высочайшая активность развития региональных туристических кластеров и объектов инфраструктуры по всей стране, указывает Владимир Пинаев. Сергей Камлюк также говорит о многочисленных контрактах туристическо-рекреационных портфелей. Эксперт связывает рост в секторе и с закрытием границ, и с усилением или обнаружением интереса профессиональных игроков к инвестированию в направление. При этом в индустрии гостеприимства появляется

все больше проектов, которые хотят развиваться и привлекать финансирование в формате инвестиционных продаж отдельных гостиничных номеров/коттеджей, отмечает Алексей Богданов. «Конечно, с точки зрения развития новых девелоперских проектов мы видим небольшое затишье как в офисном сегменте, так и в складском, если говорить о петербургском рынке, – резюмирует *Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris.* – Но год был неплохим, рабочим, рынок живой во всех сегментах, есть крупные сделки, в том числе с участием консультантов. Да, на сегодняшний день нет экономических предпосылок для строительства новых масштабных проектов, инвестиционный климат оставляет желать лучшего, а ситуация с новой ключевой ставкой не добавляет оптимизма, но хочется надеяться, что это временная мера, и в 2024-й мы смотрим с надеждой».

ДАВАЙТЕ ПОТОРГУЕМСЯ

Главные «сделки года» закрывались на рынке торговой недвижимости. «Ключевое событие не только в сегменте консалтинга, но и в целом на рынке, конечно, – уже упоминавшаяся продажа сети торговых центров “МЕГА”, – констатирует *Дмитрий Бурлов, генеральный директор “МАГАЗИН МАГАЗИНОВ”.* – Это одна из крупнейших и наиболее знаковых сделок в CRE в мировом масштабе». Рынок консалтинга в торговой недвижимости, по его словам, в 2023 году также был очень активным, а география запросов – широкой. «Работы по торговым центрам, многофункциональным комплексам, проектам комплексного развития территорий (в том числе, жилые комплексы и микрорайоны), исследования, – перечисляет г-н Бурлов. – Не свернулась даже нишевая работа по новым проектам, например, в сегменте торговых центров районного масштаба».

Но именно Москву и Санкт-Петербург происходящие в последние годы изменения в отрасли

затронули в первую очередь, подчеркивает *Эдуард Тишко, директор, управляющий партнер компании LCM Consulting*. «До 2020 года в столичных торговых центрах была сосредоточена основная доля иностранных брендов, – поясняет он. – Для региональных ТРЦ сложившаяся на рынке коммерческой недвижимости ситуация “проигралась” легче. В первую очередь потому, что большую часть tenant mix квалифицированных региональных торговых центров составляли российские сети».

В последние 10 лет профессиональный девелопмент вообще все активнее идет в регионы, а консалтинговые услуги востребованы при запуске новых, особенно сетевых, проектов торговых центров. «Девелоперы привлекают консультантов для разработки конкурентоспособной коммерческой концепции, брокериджа и РМ-управления, – сообщает Эдуард Тишко. – Правда, за редким исключением, только на период операционной стабилизации ТРЦ. Собственники недвижимости в России исторически ведь делятся на два типа – тех, что пользуются услугами консультантов, и тех, которые “сами все знают”. В последние два года чаша весов начала склоняться в сторону первых».

Этому способствовала сложная и нетипичная ситуация для российского рынка торговой недвижимости. С одной стороны, в ключевых ТЦ из-за ухода иностранных брендов выросла вакансия, куда устремились

сильные игроки российского ретейла. «Бьются с конкурентами за “лакомые” площади и создают вокруг них ажиотаж, нагнетают цену, не всегда соизмеряя амбиции и свои реальные возможности, – вздыхает Эдуард Тишко. – Но и предложение со стороны российских брендов сложно назвать достаточным для заполнения вакансий всех торговых центров в стране. В особенно сложной ситуации оказались ТРЦ “второго эшелона”, которые ориентированы преимущественно на аудиторию, проживающую в 10-20-минутной транспортной доступности. Волна реконцепций, проходящая сейчас, касается в основном подобных объектов: их собственники поняли и приняли необходимость сотрудничества с консалтинговыми компаниями, и брокерская деятельность по заполнению объектов с высокой вакансией стала цениться выше – выросла в цене в 1,5-2 раза. Помимо реконцепций, участились сделки по купле-продаже действующих коммерческих активов, из-за чего вырос спрос на аудиторскую и оценочную деятельность консультантов как со стороны продавцов, так и со стороны покупателей».

По итогам 2023-го на региональном рынке торговой недвижимости выделилась перспективная для консалтинговых компаний ниша: сетевой ретейл все больше смотрит в сторону малых и средних городов России с населением 20 000–100 000 человек. Растущий разрыв уровня и качества жизни населения малых городов от среднестатистического



Борис Мошенский,
генеральный директор компании Maris



Дмитрий Бурлов,
генеральный директор «МАГАЗИН МАГАЗИНОВ»



Эдуард Тишко,
директор, управляющий партнер компании LCM Consulting

ВСЕ СЕГМЕНТЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ВЫРОСЛИ ГОД К ГОДУ 2022/2023

	2019	2020	2021	2022	2023П
Офисная недвижимость					
Объем спроса, Москва, тыс. кв. м	1 549	762	1 440	1 041	1 900
Складская недвижимость					
Объем спроса, Москва, тыс. кв. м	1 269	1 565	2 467	1 482	3 000

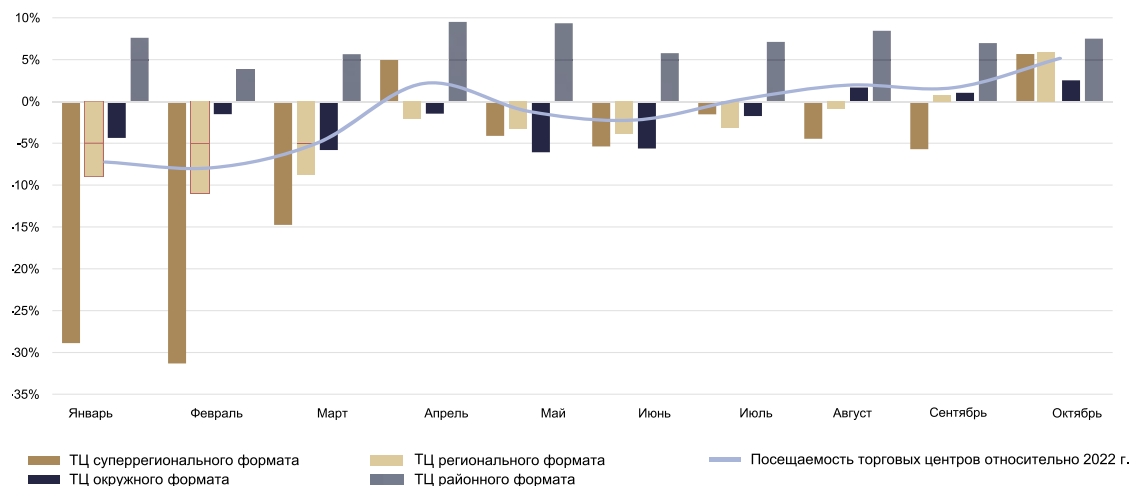
Источник: IBC Real Estate



ФАКТОРЫ РОСТА ПОСЕЩАЕМОСТИ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ МОСКВЫ

- Высокие темпы заполняемости свободных площадей торговых центров
- Относительная стабилизация экономической ситуации
- Уход от модели экономии в поведении покупателей
- Сезонность
- Рост привлекательности торговых центров: проведение мероприятий, бьютификация объектов

УРОВЕНЬ ПОСЕЩАЕМОСТИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ МОСКВЫ



Источник: NF Group

уровня, по словам Эдуарда Тишко, – настоящий «голубой океан», возможность с минимальными вложениями выиграть конкуренцию с локальным ритейлом за счет создания квалифицированного предложения. Программы и планы развития ритейла в малых городах в итоге активно разрабатывают X5 Group, «Детский Мир», «Эльдорадо», «М.Видео», «Билайн», «Ситилинк», fashion-ритейлеры среднего и низкого ценового сегмента, например, Sela. «Федералам» потенциально интересны малые ТЦ с GLA до 15 000 кв. м, под которые они готовы адаптировать форматы торговых точек.

Кроме того, на фоне передела рынка торговой недвижимости усилился запрос со стороны ритейла на консалтинговое сопровождение развития торговых сетей в целом. Запросы поступают со стороны новых российских брендов и сетевого ритейла из стран СНГ, уточняет г-н Тишко. Новые игроки с серьезными планами развития в крупных городах заинтересованы в поиске перспективных локаций, в независимой оценке целесообразности захода в те или иные проекты, в сопровождении переговорного процесса и сделок. Обратиться им к консультантам проще и дешевле, чем создавать собственный отдел развития с нуля и учиться на своих ошибках, набивая шишки, резюмирует эксперт.

Представители ведущих розничных сетей также испытывают сложности с самостоятельным входом в ключевые локации из-за конкуренции и, наравне с новыми игроками, стали привлекать консультантов. Во-первых, с целью арбитража в переговорном процессе: освободившиеся после западных брендов площади часто все-таки избыточны для открытия магазина одной российской сети. «Конечно, заполнить вакансию в ТЦ можно двумя и более сетевыми магазинами, – размышляет Эдуард Тишко. – Но только профессиональный брокер может создать синергичное дифференцированное предложение для посетителей торговых центров, а для ритейла – разработать предложение по аренде с оптимальными параметрами для сбалансированного развития розницы в том или ином проекте».

Растет интерес со стороны собственников ТЦ и к привлечению сторонних консалтинговых компаний к РМ-управлению. Это, снова же, особенно актуально для действующих ТЦ, нуждающихся в реконцепции, где профессиональная экспертиза сейчас – вопрос выживания. В этом смысле девелоперы все чаще обращаются к консультантам «полного цикла» и консалтинговым экосистемам, которые будут сопровождать проект на всех этапах, от разработки концепции до пилотного запуска и последующего



Иван Починщиков,
управляющий партнер IPG Россия



Сергей Рябокобылко,
управляющий партнер Commonwealth Partnership (CMWP)

PM-управления. Брокеридж в условиях ограниченного предложения со стороны сетей вообще становится все дороже, повторяет Эдуард Тишко. Если в 2020 году средняя сумма комиссии брокера составляла 8,33% от ГАП, то в 2023 году стоимость услуг выросла на 50–100% и составляет 12–16,6%.

РУССКИЙ ДУХ

Сергей Рабокобылко, управляющий партнер Commonwealth Partnership (CMWP), называет событием года для сегмента кардинальную смену профиля ключевого клиента. «На смену крупным международным компаниям пришли госкорпорации, локальные и федеральные структуры, изменился подход к решению задач, да и их постановка стала другой, – поясняет эксперт. – Поменялось многое – например, требования к помещениям, структурирование сделок и сроки принятия решений. С другой стороны, крупные российские корпорации переняли у международных брендов стремление следовать мировым трендам как в строительстве, так и организации рабочих пространств».

Разворот консалтинга в сторону российского рынка остается одним из ключевых факторов последних двух лет, констатирует Денис Колокольников. «Сейчас мы живем в реальности, где крупнейшими инвесторами в коммерческую недвижимость выступают банки и госкорпорации, – напоминает он. – Да и на место ушедших иностранных брендов в ТЦ пришли не турецкие или иранские, как ожидалось, а российские, которые за полтора года совершили огромный рывок вперед».

Консалтинг быстро переформируется вместе со всеми остальными сегментами, соглашается *Иван Починщиков, управляющий партнер IPG Россия*. Так, законодательные инициативы последних лет усилили тренд на укрупнение девелопмента. Сейчас, по словам г-на Починщикова, основной драйвер рынка консалтинга – крупные проекты КРТ от застройщиков жилья.

У этих игроков – очевидная нехватка экспертизы в коммерческой недвижимости, и они активно приглашают консультантов из сегмента CRE. «Задача последних – предложить продукт из симбиоза жилой, коммерческой, социальной, досуговой функций для конечных потребителей с продуманным соотношением объема площадей, логистикой, нарезкой помещений и прочими факторами, – перечисляет эксперт. – Все масштабнее становятся и проекты по концессионным соглашениям с государством. Концессионер, чтобы

Ключевые тренды

в сегменте консалтинга-2023



- ✓ **Снижение числа проектов нового строительства коммерческой недвижимости при параллельном росте запросов на аудит текущей концепции и редевелопмент, что связано с изменением принципов ретейла, логистических цепочек.**
- ✓ **Снижение площади проектов коммерческой недвижимости, причем не только среди ТЦ. Тренд на гибкие и многофункциональные проекты, объединяющие несколько функций.**
- ✓ **Рост спроса на геомаркетинговые исследования, прогнозирование, ГИС-анализ в связи с активизацией программ развития у ретейлеров, ротацией в торговых центрах, сменой собственников объектов.**
- ✓ **Укрупнение и концептуальное расширение проектов КРТ.**
- ✓ **Привлечение консультантов концессионерами на проекты ГЧП.**
- ✓ **Бум запросов от девелоперов жилья на консалтинг по коммерческой недвижимости в проектах КРТ, а также для получения льготы при создании мест приложения труда (МПТ).**

ТЕНДЕНЦИИ РЫНКА СТРИТ-РЕТЕЙЛА

- Рынок стрит-ритейла наиболее устойчив к геополитической ситуации: наименьшая доля арендаторов приходится на иностранных игроков.
- Сегмент общественного питания остается лидером в структуре запроса арендаторов. Только за 10 месяцев в центральной части Москвы было открыто **88** ресторанов и кафе, что на **14,6%** меньше, чем в 2022 году (**103** заведения), и на **42%** меньше, чем в 2021 году (**125** ресторанов и кафе).
- Высокая активность модных брендов: ритейлеры продолжают занимать помещения на центральных торговых улицах. Доля фэшн-арендаторов увеличилась на **0,8%**. **60%** модных брендов приходится на одежду и обувь, **27%** – на ювелирные украшения и аксессуары, **10%** – на парфюмерные магазины и **3%** – на товары для дома.

Источник: NF Group

максимально зафиксировать собственную выгоду, привлекает профессиональную компанию, которая разрабатывает коммерческую часть концепции».

Концепция застройки промышленных территорий и создание коммерческих концепций внутри жилых кварталов, привлечение консультантов для создания мастер-планов остаются весьма востребованными услугами на рынке, констатируют собеседники CRE. «Требуется большое количество консалтинговых услуг разного профиля: изучение целевой аудитории, продуктовый консалтинг, анализ наилучшего использования земельных участков с точки зрения коммерческой недвижимости, в том числе с точки зрения создания новых рабочих мест, – сообщает Денис Колокольников. – Плюс – идет достаточно большое количество проектов КРТ со сложными и разноплановыми объектами. Также в числе лидеров сегмента коммерческой недвижимости в рамках консалтинга – производственные и логистические проекты, в частности лайт индустриал и технопарки, мы в этом аспекте сделали достаточно много интересных решений, в том числе многоэтажных. У нас, как и у всех, растут запросы и на консалтинг по коммерческой недвижимости со стороны жилищных девелоперов. Безусловно, традиционным лидером



остается Московский регион. Здесь, за счет программы льгот, город побуждает застройщиков жилья возводить не только детские сады, школы и поликлиники, но и офисные, торговые, спортивные и другие коммерческие объекты, создавая тем самым новые места приложения труда. В нашей практике около 40% консалтинговых проектов составляют именно такие истории, и это не случайность, а тенденция – в 2023-м году многие девелоперы жилья заявили о строительстве офисов, складских комплексов, ТПУ и т.д.». «Активный спрос на рынке площадок наблюдался как на площадки под жилье, так и под МПТ-объекты, хотя экономика покупателей продолжала ухудшаться в течение года – сначала за счет роста коэффициентов по смене ВРИ, а потом, конечно же, и за счет ключевой ставки, – поддерживает Алексей Богданов. – Продвижение городом площадок под КРТ в Москве продолжало влиять на рынок, из которых реализовано девелоперам было пока порядка 30% от планируемого объема. Становится все больше и коллабораций среди девелоперов, которые объединяются для развития крупных смешанных площадок».

Именно гонка девелоперов за льготами, получаемыми при создании МПТ, уже вызвала активную покупку таких площадок и рост количества проектов технопарков и различных кластеров в сегменте light industrial и складов, соглашается Алексей Богданов с коллегами. В сегмент активно заходят крупные игроки – ПИК (Parametr), Capital Group (Capital Industry), «Гранель», «Инград» и т.д. «В целом же Москва и Петербург продолжают шагать по многофункциональным проектам, – резюмирует Сергей Камлюк. – А вот регионы больше делают ставку на монофункцию, более чистую, понятную, предсказуемую, но не всегда более доходную».

Одним из важнейших событий рынка консалтинга в Москве стала и работа по обновлению классификации в складах, торговых центрах и жилье, которая проводится залоговыми комитетами АБР и РГУД вместе

с консультантами, девелоперами, аудиторами и оценщиками, считает Алексей Богданов. «Инициаторами процесса выступили оценщики, которые обратились к рынку с просьбой сблизить позиции между оценочными справочниками с корректировками и аналитикой с индикаторами от девелоперов и консультантов и взялись за разработку дайджеста корректировок по оценке – в формате обновляемого справочника с согласованными индикаторами по рынку высококачественной недвижимости», – рассказывает эксперт.

ПЕРСИДСКИЙ ЗАПЛЫВ

Продолжают расти и запросы российских игроков на консалтинг на зарубежных рынках: в странах СНГ, Турции и ОАЭ, перечисляет Виктор Заглумин. «В ОАЭ, например, российским компаниям необходимо не только брокеридж, но и комплекс консалтинговых услуг, включая юридическую поддержку, финансовое сопровождение с открытием счетов, переводом средств и др., – поясняет г-н Заглумин. – В Казахстане же среди ключевых задач брокера, во-первых, прояснение локальным компаниям текущих реалий рынка: достаточно резкого роста ставок аренды на фоне дефицита вакансии, увеличения ключевой ставки и удорожания строительства, а также собственно дефицит предложения. Во-вторых, знакомство иностранных компаний с локальными особенностями ведения бизнеса. Несмотря на географическую близость к России, ментально рынок здесь совсем другой».

«Ввиду того, что на рынок вообще вышло много непрофильных игроков (жилые девелоперы запуская строительство офисных и складских объектов, банки расширяют портфели недвижимости в управлении, в целом компании из тех сегментов, которые получили в прошлом году высокую прибыль, выбирают стратегию инвестирования в недвижимость и рассматривают активы под

покупку и дальнейшее владение), роль консалтинга за последние два года заметно выросла как для рынка недвижимости, так и для бизнеса специализирующихся на нем компаний, – резюмирует Сергей Рябокобылко. – Услуги консалтинговых департаментов если и не вышли на первый план, то уж точно могут стоять наравне с агентскими». [cRe](#)

Ключевые тренды

в сегменте консалтинга-2023



- ✓ Рост доли коммерческой недвижимости в проектах КОТ в других регионах, даже при отсутствии каких-либо льгот.
- ✓ Увеличение доли общепита, а также семейного досуга в крупных городах в целом.
- ✓ Рост запросов на консалтинг складской и производственной недвижимости.
- ✓ Повышенный спрос на рекреационный консалтинг, что связано с развитием внутреннего туризма и появлением крупных проектов по развитию туристических кластеров. Среди заказчиков – Туризм.рф и другие государственные институты, локальные администрации, а также девелоперы.
- ✓ ESG, здоровый образ жизни, повышенный интерес к проектам образования, спорта, медицины, активному долголетию, превентивной медицине и биохакингу – во всех сегментах недвижимости.
- ✓ Аудит и оценка действующих торговых объектов. Собственники заинтересованы в профессиональной «упаковке» актива для дальнейшей продажи. Инвесторы, со своей стороны, нуждаются в проверке предоставляемой собственником информации об объекте и независимой оценке актива и чаще стали обращаться с таким запросом к консультантам по коммерческой недвижимости.

УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ



Текст: Иван Майоров
Фото: Архив CRE

КУЛЬТ УПРАВЛЕНИЯ

Управляющие компании в 2023-м продолжали жить между молотом и наковальней: уход или кардинальное изменение пулов арендаторов, санкционное давление, дешевеющий рубль, высокая инфляция, дефицит и постоянно дорожающие «расходники», техника и технологии, кадровый голод, растущее налоговое бремя и присутствие государства в сегменте.

С

СВО, санкции, падение курса рубля продолжали оказывать основное влияние на рынок управления недвижимостью, соглашается *Андрей Кротков, генеральный директор, совладелец УК Zeppelin*. Итогами стали дефицит кадров (особенно из числа низкоквалифицированного персонала), удорожание закупок ТМЦ, ЗиПов и субподрядных услуг, перечисляет он. «Мигранты в слабом рубле жить не могут, поэтому бегут

на родину или перетекают в сферу маркетплейсов, – констатирует эксперт. – Политическое давление Запада на дружественные нам страны и угрозы вторичных санкций заставляют их усложнять логистические цепочки поставок, что сразу же отражается на ценах».

ОЗЕРО ПРОВАЛ

Размер провала, который сейчас

преодолевают рынок, показателем в ретроспективе последних трех лет, размышляет **Леонид Волох, генеральный директор, соучредитель Lynks Property Management**. По оценкам МВФ, ВВП России в 2021 году продемонстрировал рост на 5,6%, затем падение на 2,1% по итогам 2022 года. И вот совсем недавно МВФ улучшил прогноз роста ВВП России в 2023 году до 2,2%. «Российская экономика начала восстанавливаться, и это позитивно отражается на коммерческой недвижимости, – резюмирует г-н Волох. – Основные индикаторы демонстрируют если не положительную динамику, то как минимум стабилизацию».

На рынки продолжало влиять и ужесточение кредитно-денежной политики, напоминает эксперт. В этом году Банк России принял решение повысить ключевую ставку впервые в конце июля, далее повышение происходило четыре раза подряд (последний – 27 октября до 15% годовых). Таким образом, уже менее чем за четыре месяца ключевая ставка выросла вдвое (на 7,5 п. п.), что,

безусловно, скорректирует картину на рынке коммерческой недвижимости на ближайшие годы. При ключевой ставке 15% кредитная нагрузка для бизнеса возрастает от 20%. Ряд игроков будут вынуждены отказаться от новых проектов из-за слишком дорогих заемных средств, другие – продолжат вводить проекты, но пересмотрят коммерческую модель и займутся поиском идей для повышения добавленной стоимости конечного продукта.

Продолжился и уход иностранных игроков. К концу 2022 года положение значительной части международного бизнеса в России оставалось неясным, и многие крупные корпорации занимали выжидающую позицию. В 2023-м они заявили о выходе с российского рынка или остались. «Конечно, большинство собственников недвижимости находились в стрессовом режиме из-за образовавшейся вакантности и замены арендаторов как в офисной, так и в торговой недвижимости, – соглашается **Константин Пыресев, генеральный директор УК «МАГНА»**. – Соответственно для УК, особенно



Андрей Кротков,
генеральный директор,
совладелец
УК Zeppelin

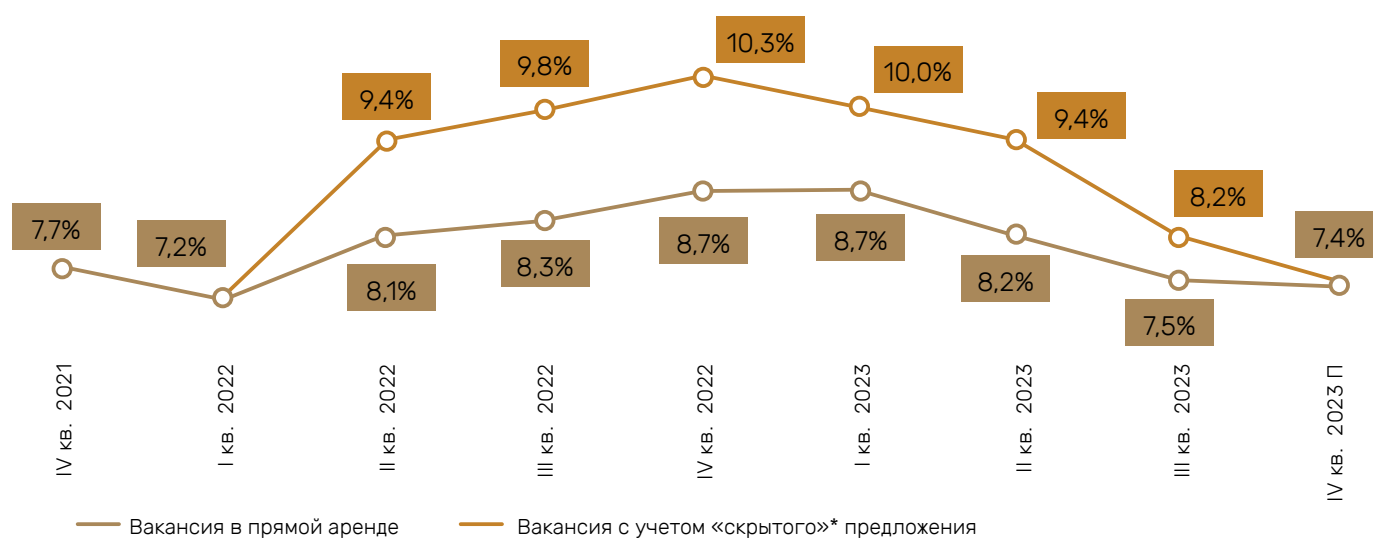


Леонид Волох,
генеральный директор,
соучредитель
Lynks Property Management



Константин Пыресев,
генеральный директор
УК «МАГНА»

РАЗМАХ ДОЛИ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ С УЧЕТОМ И БЕЗ «СКРЫТОГО» ПРЕДЛОЖЕНИЯ



* «СКРЫТОЕ» ПРЕДЛОЖЕНИЕ – площади, предлагаемые в субаренду или переуступку прав аренды, не относящиеся к классическому термину «вакантные площади».

Источник: CORE XP



Андрей Андреев,
генеральный директор
RD Management



Анна Никандрова,
партнер Nikoliers



Дмитрий Атопшев,
партнер,
управляющий директор
компании NF PM

в начале года, пересмотр заказчиками каких-то финансовых параметров услуг был достаточно сложным процессом».

Между тем, дорожало еженедельно или становилось вообще недоступным практически все. Для компаний, занимающихся эксплуатацией, особенно болезненным был уход производителей и поставщиков западного оборудования, отмечает *Андрей Андреев, генеральный директор RD Management*. Кроме удорожания «расходников» и запчастей, сложности в обслуживании оборудования возникают и из-за прекращения вендорами технической, сервисной поддержки и отказа от гарантийных обязательств.

ПРОГНОЗ ПОГОДЫ

Коллапса не произошло, но есть нюансы, констатирует Леонид Волох. «В разгар пандемии коронавируса только ленивый не говорил о том, что офисы больше не нужны, а дальнейший рост электронной коммерции окажет сокрушительное воздействие на традиционные торговые комплексы, – указывает он. – Ни первый, ни второй прогнозы не подтвердились, более того, в уходящем году сделки с недвижимостью значительно превысили показатели прошлых лет. И это касается вовсе не только покупки активов, принадлежащих иностранным компаниям, но и сделок между отечественными владельцами. Те же офисы активно заполняются и реализуются». «Инвесторы возвращаются на российский рынок, – соглашается *Анна Никандрова, партнер Nikoliers*. – С весны 2023-го мы наблюдали возвращение в Россию части населения, которая временно уезжала на фоне событий конца 2022 года. Параллельно возвращались капитал и интерес к российскому рынку в целом на фоне осложнения геополитической ситуации (этот тренд сохраняется до сих пор). Рос

спрос на российскую недвижимость среди частных инвесторов. Дополнительным стимулирующим фактором стали различные санкционные и протекционистские барьеры, а также небольшие уровни доходности при покупке недвижимости за рубежом». «В 2023 году мы не только не отмечаем закрытия объектов и резкого снижения доходности, как это случилось во время пандемии, но, напротив, видим потенциал роста и увеличение доходов в каждом сегменте коммерческой недвижимости», – поддерживает *Дмитрий Атопшев, партнер, управляющий директор компании NF PM*.

РАБОТУ РАБОТАЛИ

Сохраняющаяся нестабильность в геополитической и экономической ситуации привела к тому, что в офисном сегменте по итогам выделились два разнонаправленных тренда, говорит Леонид Волох. С одной стороны, арендаторы стремятся снизить любые риски и ищут готовые офисы по привлекательной цене – спрос на лоты в формате shell & core обвалился, а вымывание качественного предложения продолжалось весь год.

С другой, ограничение валютного оборота привело к мини-буму на покупку офисов: игроки были готовы вкладывать деньги «в бетон» как в защитный актив. «В общем, драматическое падение 2022 года прекратилось, – констатирует г-н Волох. – Думаю, дальше последует постепенное восстановление: мы видим не только общее оживление рынка и рост деловой активности, но и увеличение численности компаний, активный найм новых сотрудников».

Актуальной осталась даже «зеленая повестка», добавляет Дмитрий Атопшев. Управляющие компании выступают здесь вообще основными участниками и лоббистами процессов: «зеленые» проекты как минимум

уменьшают эксплуатационные расходы за счет снижения энергопотребления, поясняет Леонид Волох.

И хотя в офисном сегменте Москвы темп ввода в уходящем году оценивался как весьма сдержанный, в перспективе трех лет столичный рынок может пополниться 2,8 млн кв. м (с учетом зданий на этапе проектирования), при реализации всех проектов. «Это дает новые возможности российским управляющим компаниям как в части эксплуатации, поскольку обслуживание офисов часто передается во внешнее управление, так и в части коммерческого управления», – убеждена Анна Никандрова.

В ОЧЕРЕДЬ

Наиболее уверенно чувствовал себя складской сегмент. Высочайший разрыв между спросом и ограниченным предложением сформировал не только глубокий запас отложенного спроса – практически весь год вакантность держалась на минимальном уровне около 1%, но и стимулировал постоянный рост арендных ставок, указывает Леонид Волох.

Главным драйвером стал растущий сектор e-commerce. Маркетплейсы арендовали склады с большим запасом с учетом планов по развитию на ближайшие годы. Существенно вырос спрос на проекты формата built-to-suit. Дефицит предложения вынуждает игроков заключать соглашения уже на этапе проектирования. Однако бум складского сегмента дает весьма ограниченные возможности для рынка управления недвижимостью: склады и логистические проекты в России исторически управляются РМ-командами девелоперов. Немного шансов для внешних УК получить и FM-контракт: в 90% случаев эксплуатацией также занимаются собственные подразделения, отмечает Анна Никандрова.

Ключевые тренды



в сегменте управления недвижимостью-202

- ✓ Дефицит персонала любого уровня = рост зарплат = увеличение себестоимости FM-услуг = снижение маржинальности УК.
- ✓ Удержание профессиональных инженерно-технических сотрудников в компаниях, развитие и формирование кадрового резерва на фоне острой нехватки кадров, решение проблем с регулярным привлечением новых ресурсов – одна из важнейших задач для HR-департаментов в компаниях. Все игроки сами разгоняют рынок зарплат, перекупая специалистов, чтобы любой ценой закрыть вакансию.
- ✓ Санкции = ослабление рубля = разгон инфляции = удорожание ТМЦ, ЗиПов, заемного финансирования и субподрядных услуг = увеличение себестоимости FM-услуг = снижение маржинальности.
- ✓ Ставки кредитования выше, чем ставки капитализации.
- ✓ Увеличение себестоимости FM-услуг = массовые запросы об индексации FM-контрактов = увеличение количества тендеров и закупок FM-услуг.
- ✓ Тотальная оптимизация у заказчиков = неосмотрительность и выбор исполнителей по минимальной стоимости.
- ✓ В ряде случаев рост операционных расходов превышает рост доходов объектов.
- ✓ Рост производства и FM-госконтрактов = новые возможности для УК = диверсификация рисков.
- ✓ Агрессивная политика федеральных FM-игроков.

Кстати

Дефицит как линейного качественного персонала = рост зарплат = увеличение себестоимости FM-услуг = снижение маржинальности УК



Впрочем, *Наталья Афанасова, директор, руководитель отдела управления эксплуатацией объектов недвижимости CORE.XP*, сообщает, что количество обращений на комплексное управление в индустриальной и складской недвижимости на фоне роста сделок в ее компанию все-таки существенно возросло. Опыт международных игроков с большим портфелем производственных проектов, очевидно, полезен инвесторам и девелоперам на всех этапах реализации актива, поясняет она.

ОБМЕННАЯ КАРТА

«Российский бизнес действительно очень сильный, умеет встречать вызовы рынка, и это – главный итог уходящего

года», – констатирует Анна Никандрова. В 2023-м западные ретейлеры финализировали планы и отношения с собственниками торговых центров, что дало возможность активного движения по освобождаемым площадям. Леонид Волох называет развитие российских операторов – «Снежной королевы», Melon Fashion Group и Gloria Jeans и других – стремительным. По его словам, рынок весь год активно адаптирует концепции новых участников и тестирует инновационные форматы. «Это было бы невозможно без смелости и амбиций российских торговых сетей, сумевших разработать новые форматы магазинов, увеличить производство товаров и в кратчайшие сроки расширить свои сети, – соглашается Дмитрий Атопшев. – За счет партнерской схемы арендной платы, подразумевающей получение арендодателем процента от товарооборота арендаторов, моллы росли вместе с продажами магазинов. Конечно, часть этого роста была обеспечена повышением цен, а не посещаемости, однако это позволило обеспечить содержание и развитие торговых центров на должном уровне. Запросов на скидки от арендаторов стало значительно меньше, фокус команды управления практически полностью переместился на развитие, что дало высокие результаты. Мы даже получили возможность возобновления маркетинговой активности, по которой так соскучились посетители. В итоге доходы в сегменте увеличились на 10–15%, а по наиболее успешным проектам портфеля выручка выросла до 30%».

Чаще всего россияне рассчитывают на сумму годовой премии до 5000 рублей (41%). 20% указали сумму 5000-10 000 рублей, а еще 13% надеются на 10 000-20 000 рублей. 14% работающих россиян ожидают получения премии в размере более 40 000 рублей.

Источник: Авито Работа

Не все выбранные форматы оказались эффективными, но априори стали хорошей проверкой для разработки дальнейшей стратегии развития брендов, указывает Анна Никандрова. «Иногда управляющая компания и ретейл работают как одна команда, нацеленная на общий результат, – отмечает *Ольга Летютина, генеральный директор УК “Столица Менеджмент”*. – На новый уровень вышел и диалог арендатор/арендодатель в части операционных процессов и роста товарооборота. У многих за год вообще произошло осмысление действительности, где тот, который “скорее жив, чем мертв”, демонстрирует стойкое развитие. Успешные российские бренды успешно заменили успешный иностранный ретейл, и народ с этим вполне согласился. Покупатели практически адаптировались к новым именам, спрос стабилен».

БЕЗГРАНИЧНЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Ретейлерам в уходящем году продолжали помогать полузакрытые границы, рост стоимости поездок в другие страны и по России, интерес к новым пулам арендаторов, обвал рубля, инфляция и «индекс губной помады». «Например, с момента наложения санкций и закрытия границ Финляндия перестала быть “якорем” в шопинге для жителей Санкт-Петербурга и Ленинградской области», – напоминает *Марина Толстошеева, руководитель УК «Альта+»*. «На фоне скачков курса валют, особенно в середине года, часть населения вообще решили отложить любые поездки за рубеж из-за роста их стоимости и взамен этого либо переориентировались на путешествия по стране, либо решили сделать крупные покупки, пока цены не выросли, что, в том числе, положительно повлияло на товарооборот ретейлеров», – поддерживает коллегу Анна Никандрова.

Ключевые тренды



в сегменте управления недвижимостью-2023

- ✓ Диверсификация бизнеса рыночных операторов FM-услуг и формирование профессиональных команд в области РМ и консалтинга. Поскольку в последнее время часть объектов коммерческой недвижимости перешла в собственность инвестиционных покупателей, не имеющих опыта в управлении такими активами, запрос на подобные услуги растет, что может вывести конкуренцию на рынке РМ на новый уровень.
- ✓ Создание собственных FM-подразделений в составе команд управления недвижимостью крупных девелоперов, банков и консультантов с задачей последующего выхода на открытый рынок.
- ✓ Стремление локальных региональных компаний, включая непрофильных игроков, к конкуренции с федеральными УК. Есть примеры, когда на ринг выходят риелторские агентства и даже юридические компании.
- ✓ Повальная и тотальная цифровизация, внедрение IT-технологий и ИИ = поиск путей оптимизации расходов на эксплуатацию.
- ✓ Бум российского ПО.
- ✓ Ужесточение контрольно-надзорной функции государства и непрогнозируемость законодательной политики = усложнение стратегического планирования = снижение маржинальности УК.
- ✓ Продолжающееся «обеление» FM-рынка.
- ✓ Рост стоимости оборудования и увеличение сроков поставок, уход с рынка многих официальных дистрибьюторов оборудования в РФ.
- ✓ Развитие «серого» импорта и упрощение его логистики.

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Москва. Январь - сентябрь 2023 года (классы А, В+ и В-)

19,9

МЛН КВ. М

Общее количество офисных помещений

1,8

МЛН КВ. М

Количество свободных помещений

178

ТЫС. КВ. М

Новое строительство

20 464

руб. за кв. м в год

Средневзвешенная базовая ставка аренды

8,9

%

Доля свободных помещений

1,52

МЛН КВ. М

Общее количество арендованных и купленных площадей на рынке Москвы

92

ТЫС. КВ. М

Чистое поглощение

Источник: #MARKETBEAT LITE, CMWP



Наталья Афанасова,
директор,
руководитель
отдела
управления
эксплуатацией
объектов
недвижимости
CORE.XP



Ольга Летютина,
генеральный
директор
УК «Столица
Менеджмент»



Марина Толстошеева,
руководитель
УК «Альта+»

Однако старый-новый клиент требует кардинальных изменений в подходе к маркетингу, подчеркивает Ольга Летютина: среднестатистический российский покупатель уже достаточно насмотрен, наслышан, научен, и обычные инструменты продвижения имеют минимальную эффективность. Пришло время менять подходы, механики, программы лояльности, перечисляет эксперт, – только нестандартные «аутбоксы»-решения могут привести к росту продаж, которые по итогу можно расценивать не на уровне сезонной или погодной погрешности, и не как «нарисованный отчет» работы маркетингового отдела.

При этом торговые центры продолжают ощущать давление со стороны арендаторов и новых участников рынка, резюмирует Леонид Волох. Ввод новых проектов также остается сдержанным как в Москве, так и в регионах, напоминает Анна Никандрова. Практически не строятся крупноформатные объекты, а большая часть нового ввода осуществляется девелоперами, которые имеют собственные структуры управления.

НАШИ ДОРОГИЕ

Рост промышленного производства и увеличение числа контрактов на FM-услуги с государственными и окологосударственными структурами открывают новые возможности для УК по диверсификации бизнеса, уверен Андрей Кротков. Однако конкуренция по зарплатам со стороны маркетплейсов и «оборонки» оставила управляющие компании без трудовых ресурсов. Борьба за квалифицированный (а де-факто – вообще любой) персонал называется собеседниками CRE проблемой года. «Людей нет, просто катастрофическое отсутствие, – вздыхает Константин Пыресева. – С рынка уходят возрастные опытные специалисты советского воспитания, а им на смену – поколение демографической ямы, которое выросло в парадигме престижности профессий менеджеров, юристов и финансистов. Технические специальности тогда не были востребованы, и, соответственно, количество кандидатов невелико, уровень знаний и опыта не всегда соответствует запросам компаний, а вот ожидания по зарплате у таких специалистов весьма

завышены». Кадровый голод прямо сейчас требует активной работы с учебными заведениями, расширения возможностей стажировки и последующего найма, полагает *Дмитрий Свешников, управляющий директор O1 Standard.*

Не лучше ситуация и с менее квалифицированным персоналом. «Если ранее мы в большей мере ощущали кадровый голод сотрудников высокого уровня, инженерных специальностей, то 2023-й заставил сделать акцент на клининговом персонале, – добавляет Андрей Кротков. – Это, конечно, не значит, что с инженерами ситуация наладилась – возрождающаяся “оборонка” за счет высоких зарплат и брони от мобилизации делает работу там вновь привлекательной и активно переманивает у УК специалистов». «Начиная с середины года каждая из управляющих компаний увидела провал в качестве и, простите за иронию, в количестве услуг, – сообщает Наталья Афанасова. – 85% персонала, например, клининговых компаний – это иностранная рабочая сила. Конечно, нехватка персонала на рынке труда вызвана оттоком трудовых мигрантов на фоне волатильности рубля. Ситуация вынуждает иностранцев из ближнего зарубежья покинуть Россию, ведь их зарплаты становятся сопоставимы с доходами на родине. Отраслевые ассоциации продолжают искать варианты, в том числе, путем налаживания контактов с национальными диаспорами, но мы опасаемся зимы 2023–2024, которая, очевидно, еще больше усилит кадровую проблему».

Только по официальным данным, с начала 2022 года страну покинули порядка 1,2 млн трудовых мигрантов из Средней Азии, напоминает *Мария Кочингит, генеральный директор Nhood Россия.* Отсутствие персонала привело к повышению зарплат с мая 2023 года более чем на 38%. Низкоквалифицированные работники из управляющих компаний

активно переходят в сервисы доставки и логистические комплексы, где зарплаты еще выше, соглашается она с другими собеседниками CRE. «Уже в начале года из-за низкого курса рубля и прекращения работы международных платежных систем серьезные проблемы испытывали службы клининга, поскольку сотрудники из центральной Азии стали массово возвращаться домой, – поддерживает Марина Толстошеева. – После начала



Дмитрий Свешников,
управляющий директор
O1 Standard

Ключевые тренды в сегменте управления недвижимостью-2023



- ✓ **Переход сегмента на китайское оборудование и отечественные комплектующие.**
- ✓ **Сохранение даже в кризис «зеленой повестки».**
- ✓ **Блокировка иностранных активов российских инвесторов.**
- ✓ **Уход из России нерезидентов.**
- ✓ **Ограничение доступа к западной инфраструктуре, недополучение комиссий по продуктам с «замороженными» активами.**
- ✓ **Переориентация инвестиций в сторону внутреннего рынка: появление новых инвесторов, готовых покупать паи ЗПИФ и объекты коммерческой недвижимости.**
- ✓ **Лавинообразный переход от классических форматов недвижимости к многофункциональным и гибким.**
- ✓ **Снижение покупательской активности, тренд на осознанное потребление.**
- ✓ **Продолжающийся рост онлайн-торговли.**



Мария Кочйигит,
генеральный директор
Nhood Россия



Денис Троценко,
партнер,
генеральный директор УК CMWP

частичной мобилизации возникли проблемы с инженерно-техническим составом служб эксплуатации, а также с сотрудниками ЧОП. В итоге, в зависимости от наименования услуги, стоимость в среднем выросла до 20–30% в отношении новых контрактов, и на 7–10% по действующим договорам».

ПЛАТЯТ И ПЛАЧУТ

Только официальная инфляция в России с 2022 года оценивается в 15,6%. Фактический же рост цен на продукты питания, электронику, GSM и прочие товары и услуги, потребляемые ежедневно, – от 50 до 120%. Предыдущие два года сдерживания заказчиками роста стоимости услуг операторов FM и значительные инфляционные изменения в экономике больше не позволяют обеспечивать качественное обслуживание объектов коммерческой недвижимости без существенного увеличения расходных статей бюджетов, констатирует Константин Пыресев. «Если по итогам 1-го полугодия мы, опираясь на статистику по инфляции и уведомления от поставщиков, прогнозировали на следующий год рост эксплуатационных ставок примерно на 12–15%, то в октябре стало понятно, что для клининговых контрактов этого явно недостаточно, – добавляет Андрей Кротков. – Что, снова же, в первую очередь, связано с нехваткой

кадров в отрасли». «Но, увы, речь о повышении стоимости эксплуатации мы можем вести только с клиентами, которые действуют в рамках профессионального управления, – указывает Наталья Афанасова. – Вместе с ними мы видим очевидные риски дальнейшей оптимизации. При этом на ежегодных тендерах “на понижение” бюджеты становятся только ниже, а недобросовестные конкуренты ждут возможности зайти на проект в рамках неадекватного демпинга».

Марина Толстощеева поддерживает: рынок эксплуатации и технического обслуживания зданий столкнулся с комплексными проблемами. С одной стороны, уход ведущих производителей инженерного оборудования, перебои с поставками комплектующих и расходных материалов, с другой – проблемы с персоналом. «Импортозамещение часто условное, быстрая замена части агрегатов инженерных систем невозможна, растут сроки по поставкам, а поиск аналогов занимает много времени, – перечисляет *Денис Троценко, партнер, генеральный директор УК CMWP.* – Да, мы стараемся не выходить за пределы индекса роста потребительских цен, но по ряду услуг вынуждены вести переговоры о большем увеличении. Как пример – клининг: стоимость услуги выросла на примерно 30%. Услуги ИТР выросли на 15–20%, себестоимость расходных материалов – на 15%».

По итогам года Мария Кочйигит указывает и на активную экспансию любых китайских бизнесов на российский рынок. «И это уже не только строительство, где еще в прошлом году к нам поехал большой объем вертикального транспорта из Поднебесной, но и текущая эксплуатация, где мы наблюдаем развитие поставок запчастей, различной техники, в том числе для уборки, – поясняет она. – Развивалось и обслуживание техники и оборудования

Уже по результатам 2022 года больше половины российских компаний перешли на закупку замещающего оборудования в Китае, при этом закупка запчастей сместилась в сторону отечественных аналогов.

китайских брендов, что существенно снижает риски девелоперов при их использовании. Уже по результатам 2022 года больше половины российских компаний перешли на поиск замещающего оборудования в Китае, при этом закупка запчастей сместилась в сторону отечественных аналогов».

ЗНАКОМЫЕ ВСЕ ЛИЦА

А вот основные игроки на рынке управления недвижимостью по итогам года остались прежними. «Справедливости ради, переименовавшиеся и «обрусевшие» компании, которые раньше были франшизами и представительствами зарубежных FM-корпораций, успешно выдержали испытание и удержали клиентов, а в некоторых случаях – даже увеличили портфель контрактов», – говорит Андрей Кротков. Часть бывших международных игроков, утратив «фактор международнойности», сумели еще и выстроить работу таким образом, чтобы иметь источник обновления информации о лучших зарубежных практиках, добавляет Анна Никандрова.

Девелоперы и собственники недвижимости же продолжали создавать инхаус-подразделения по РМ и FM, что разгоняло конкуренцию на рынке управления, напоминает Андрей Кротков. «Многие уже создали, например, собственные структуры для управления объектами жилой недвижимости, – напоминает Андрей Андреев. – А в связи с расширением портфеля коммерческой недвижимости усиливается тенденция к запуску внутренних управляющих структур и в этой сфере. Некоторые, конечно, только задумываются, в то время как другие уже официально анонсировали намерения. В целом на рынке можно отметить компанию ТПС, которая активно выкупает высококачественные активы, параллельно усиливая внутренние

компетенции по управлению этими объектами.

В будущем это может создать конкуренцию профессиональным управляющим компаниям, если ТПС решит выйти на открытый рынок».

Ключевые тренды



в сегменте управления недвижимостью – 2023

- ✓ **Укрупнение арендуемых площадей из-за пересмотра форматов (Melon Fashion Group, GJ, развлекательные центры и т.д.) и падение оборотов многих арендаторов, влияющие на размер арендных поступлений.**
- ✓ **Продолжение «тотальной социализации» ТЦ, еще более активная трансформация торговых объектов в МФК (прежде всего путем добавления общественных пространств, офисов, спортивных объектов); изменение состава арендаторов часто влечет за собой потребность в смене ВРИ и иной документации по объекту.**
- ✓ **Смещение спроса от аренды в сторону покупки офисов.**
- ✓ **Рекордные показатели спроса на складскую недвижимость, значительное превышение спроса над предложением, при этом перспективы внешних управляющих компаний в сегменте по-прежнему невелики.**
- ✓ **«Бумящий» внутренний туризм и возможный выход в перспективе нескольких лет на этот рынок непрофильных управляющих компаний вместо ушедших иностранных игроков.**
- ✓ **Повышение внимания к вопросам безопасности объектов, развитие страховых услуг в части покрытия рисков терроризма.**

РЕЙТИНГ ГОРОДОВ, В КОТОРЫХ РАБОТНИКИ БОЛЬШЕ ВСЕГО УВЕРЕНЫ В ПОЛУЧЕНИИ ГОДОВОЙ ПРЕМИИ

Город	% респондентов
Казань	46
Нижний Новгород	40
Екатеринбург	38
Самара	35
Омск	35
Ростов-на-Дону	35
Пермь	34
Челябинск	33
Новосибирск	33
Москва	32
Волгоград	32
Уфа	31
Красноярск	31
Санкт-Петербург	30
Воронеж	27

Источник: IBC Real Estate

САМИ С УСАМИ

Марина Толстощеева подчеркивает, что большая часть активов в сфере коммерческой недвижимости по-прежнему управляется собственными УК. «Рынок FM в части технической эксплуатации сжался, поскольку некоторые собственники, ранее заказывавшие услуги, перешли на собственную техническую эксплуатацию, – делится она. – Это не касается клининговых услуг. В FM, кроме того, ушли слабые по пале компании, что совпало с выходом Nhood на рынок сторонних FM-услуг. В части PM я бы отметила выход с рынка SRV, недавний уход ключевых сотрудников PM-команды в одной из топ-5 консалтинговых компаний. Но вот, кстати, попытки ряда крупных девелоперов выйти на рынок сторонних услуг пока тщетны, прежде всего благодаря различиям в подходе к управлению со сторонними профессиональными УК даже в случае успешных собственных проектов

и отсутствию лидеров с профильным опытом в развитии бизнеса сторонних УК.

Параллельно появляются новые непрофильные инвесторы в коммерческую недвижимость, ранее инвестировавшие в западные проекты, которые нуждаются в профессиональном консалтинге и услугах по управлению». «Часто клиенты доверяют сразу портфель в Москве и регионах, – рассказывает Наталья Афанасова. – Наметился и вектор региональных запросов на аудиты процессов эксплуатации. Обычно обращаются с проведением сервисных аудитов, аудитов безопасности объектов и оценки качества обслуживания. Отмечу и частый запрос услуг Integrated Facility Management со стороны как российских, так и международных клиентов. Это связано с задачей по оптимизации административного ресурса компаний, а также повышению уровня доверия к профессиональным игрокам индустрии».

ОТКРЫТОЕ ОКНО ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Впрочем, рекордный объем сделок по смене собственников все-таки дает новые возможности внешним УК, считает Анна Никандрова: либо расширить портфель проектов в управлении, либо портфель аудита и консалтинговых работ. «Новыми собственниками становились российские компании, у которых возникала потребность в управлении, – соглашается Дмитрий Атопшев. – Зарубежные операторы, которые сокращали присутствие, но продолжают оставаться в России, также столкнулись с необходимостью организации арендного бизнеса в своих активах и получения дохода для поддержания бизнеса в законсервированном состоянии. Для таких клиентов профессиональная управляющая компания является отличным решением в моменте, который, возможно, продлится длительное время».

Еще одно «окно возможностей» для УК в перспективе нескольких лет – выход на «бумажный» рынок индустрии гостеприимства. До 2022 года гостиницы находились под управлением узкоспециализированных операторов, но поскольку многие из них покинули российский рынок, это открывает новые возможности, считает Анна Никандрова. «Сейчас мы участвуем в разработке новых концептуальных туристических кластеров и зон, где будут открыты отели, – делится она. – В ближайшие несколько лет УК, которые смогут качественно подготовиться, пополнят свой портфель гостиничными проектами».

Пока же сдержанные объемы любого нового девелопмента приводят к усилению конкуренции за действующие объекты со стороны управляющих компаний. Кроме того, в связи с ростом случаев перехода прав собственности на объекты коммерческой недвижимости в пользу кредитовавших их банков, у последних продолжают формироваться и усиливаться собственные подразделения по управлению. Эксперт связывает это в первую очередь с желанием банков упорядочить денежные потоки.

ИГРЫ РАЗУМА

Даже при росте в некоторых регионах зарплат для отдельных технических специалистов на 50–60%, искать и удерживать их все сложнее, резюмирует **Виктор Козин, первый вице-президент Vecar Asset Management**. Цифровизация, автоматизация и роботизация бизнеса становятся для рынка управления одними из немногих вариантов развития и вообще выживания. «Digital-решения позволяют неплохо оптимизировать работу – там, где раньше нужны были двое, стал справляться один, – поясняет эксперт. – Но мы пошли еще дальше и в IT-системе создали модуль, помогающий сотрудникам брать

подработку на разных объектах – конечно, в свободное от смен время; это как раз про мотивацию и заработок. Для рынка в целом же обнаружилась еще одна проблема: многие крупные заказчики FM-услуг – собственники и девелоперы – стали сталкиваться с «рассинхронном» во взаимоотношениях с подрядчиками. Первые уже далеко продвинулись в цифровизации услуг и хотели бы того же и от тех, с кем работают, но не всегда это получают. И вот, с одной стороны, все реже приходится объяснять преимущество такого подхода, а с другой – переход на цифру для всех игроков становится вопросом выживания и конкуренции». «Цифровые системные интеграторы и разработчики вообще очень «откормились», – добавляет Андрей Кротков. – Все деньги сейчас там. Они уже осчастливили все сферы бизнеса, теперь пошли в управление недвижимостью. Бурная активность – у разработчиков различных IT-продуктов в девелопменте, в PM и FM; они предлагают разнообразные цифровые решения в сфере коммерческого управления и арендных отношений, в сфере обслуживания объектов, клиентские сервисы в жилье. УК, с их скудными бюджетами, никогда не смогут на равных конкурировать с такими тяжеловесами. Однако именно управляющие компании могут предоставить для упомянутых интеграторов недостающую у них экспертизу и обширную клиентскую базу. Искусственный интеллект сначала надо научить, а без УК разработчики этого сделать не смогут».

«Именно новые технологии формируют новые реалии рынка, – резюмирует Дмитрий Свешников. – Управляющие компании сталкиваются с необходимостью инвестиций в эти области, в то же время конкуренция и массовый демпинг требуют выдерживать баланс между уменьшением издержек и внедрением новых технологий». **cRe**



Виктор Козин,
первый вице-президент Vecar Asset Management

Цифровизация, автоматизация и роботизация бизнеса становятся для рынка управления одними из немногих вариантов развития и вообще выживания. Digital-решения позволяют неплохо оптимизировать работу – там, где раньше нужны были двое, стал справляться один.

CRE LEAGUE



CRE LEAGUE MEMBERS

Фото: Архив CRE

**«БУДЬТЕ ПОСЛЕДОВАТЕЛЬНЫ,
ЗАДАВАЙТЕ ВЫСОКИЕ
СТАНДАРТЫ И ДЕЛАЙТЕ
НЕМНОГО БОЛЬШЕ, ЧЕМ
НЕОБХОДИМО»**

CRE League

members

Недавно созданная CRE League преследует своей целью объединение лучших игроков рынка коммерческой недвижимости России. Одними из главных критериев отбора в лигу являются количество «Золотых кирпичей», завоеванных компанией на премиях CRE, а также выходы в финалы CRE Awards. Редакция CRE продолжает знакомить вас с историями их успеха. Ведь каждый успех – уникален. Сегодня нашим собеседником стал Ярослав Шувалов, директор по управлению недвижимостью российской инвестиционной компании Raven Russia.

ЗОЛОТОЙ КИРПИЧ В НОМИНАЦИЯХ:

1. «Складской комплекс»
Saint-Petersburg AWARDS
2011 год.
2. «Складской комплекс»
MOSCOW AWARDS 2012 год.
3. «Складской комплекс»
MOSCOW AWARDS 2014 год.

– Как была создана компания?

– История компании началась в 2006 году, когда рынок складской недвижимости только формировался. Мы выступили в качестве инвестора, приобретя наши первые проекты, а потом осуществили собственное строительство в партнерстве с надежным девелопером. Наша стратегия всегда заключалась в долгосрочном владении активами и развитии имеющегося портфеля активов, так за 18 лет мы «выросли» до 2 млн кв. м и стали самым крупным владельцем складской недвижимости в России.

– Каким должен быть объект, чтобы получить «Золотой кирпич»? Дайте рекомендации от держателя этой награды.

– Одним из важных принципов нашей компании является требование к высокому качеству проектов и системе управления. Мы всегда делали больше, чем было необходимо для соблюдения обязательных норм и стандартов, поэтому наши

проекты обладали конкурентными преимуществами.

Участие в премии CRE Awards всегда было важно для нас не только с точки зрения получения награды, но и как вклад в развитие рынка коммерческой недвижимости в России. Мы номинировали все проекты, которые соответствовали требованиям премии, и рады, что многие из них получили высокую оценку.

– Как компания добилась такого успеха, чтобы на постоянной основе быть финали-



стом и победителем? Какими качествами она должна обладать, чтобы стать членом CRE League?

– Мы всегда были постоянны и последовательны в своей стратегии. Долгосрочность, высокое качество проектов и профессиональное управление, на наш взгляд, помогли нам в достижении высоких результатов.

– Какие рекомендации вы можете дать для новых людей и игроков рынка коммерческой недвижимости?

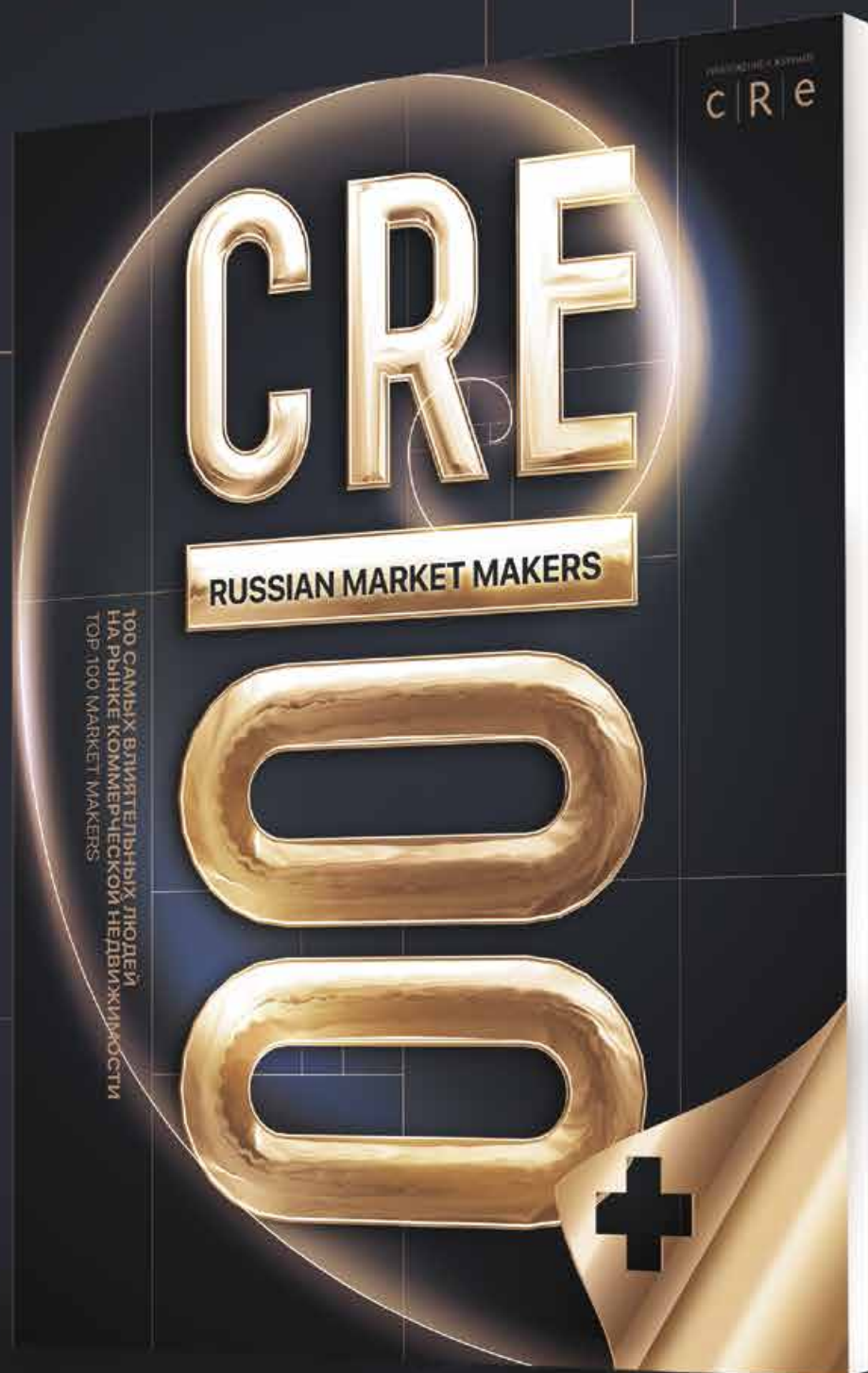
– Будьте последовательны, задавайте высокие стандарты и делайте немного больше, чем необходимо.

– Какие глобальные планы у компании на ближайшие годы?

– Сохранить позиции на рынке складской недвижимости, продолжить развивать наш портфель активов и укреплять отношения с нашими партнерами. **cRe**

Мы всегда делали больше, чем было необходимо для соблюдения обязательных норм и стандартов, поэтому наши проекты обладали конкурентными преимуществами





TOP 100+

**САМЫХ ВЛИЯТЕЛЬНЫХ ЛЮДЕЙ
НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ**



Реклама. 16+



МЕЛОДИИ И РИТМЫ
НЕДВИЖИМОСТИ

