

С | R | e

ЛИДЕРЫ СТАНОВЯТСЯ ТАКОВЫМИ,

только если они стали первыми в своем деле

№4 (438) | Апрель 2024
www.cre.ru

ЛЁГКОЙ ПОСТУПЬЮ

58

ТЕМА
НОМЕРА

6 OFFICE
Офисы на продажу -
двигатель рынка
ДЕВЕЛОПМЕНТ

66 Странные
перспективы
ТЕНДЕНЦИИ

74 Новая роль
девелопера
NOTA BENE



стр. 15-57

Telegram канал
@CRERussia



IXWARE HOUSE

09 АПРЕЛЯ
2024 г.

16+ Реклама

CONFERENCE

ЕЖЕГОДНАЯ ВСТРЕЧА ПРОФЕССИОНАЛОВ
РЫНКА СКЛАДСКОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ



НАШ РЫНОК – НАША СИЛА!

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



RAVEN RUSSIA

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПАРТНЕР

parametr

ПАРТНЕРЫ

MNF GROUP

INDUSTRIAL CITY

ОРГАНИЗАТОР

c | R | e | e | v | e | n | t

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c | R | e

СРОБЛЕЖЕНА

c | R | e



Уже который год мы живем в «новой реальности». И если после пандемии лично я воспринимал разговоры про «новую реальность» не то что бы критически, но с некоторым скепсисом, то теперь приходится рассматривать реалии жизни всерьез. Новая страница нашей истории началась с хаоса. Уходили надежные игроки, распались команды, команды теряли игроков, старые связи не работали, новые еще не образовались. Мы столкнулись с новой реальностью во всей ее красе. Давайте признаемся сами себе: когда мы сталкиваемся с чем-то прежде не виданным, оно почти всегда вызывает отторжение, желание действовать пусть и с утроенной силой, но по старинке, проверенными дедовскими способами. Но трудности и вызовы, и об этом тоже многое сказано, вынуждают нас открывать новые возможности.

Да, рынок выдержал свалившееся на него испытание с честью, и нам есть чем гордиться. Казалось бы, можно и на лаврах почивать. Но о лаврах чуть позже, а пока надо готовить фундамент под будущие победы. И я убежден, что грядущие свершения невозможны без консолидации всех игроков рынка: ста-

рых и новых, осторожных и дерзких, консервативных и инновационных. Всех.

Нет ничего банальнее мотивационных речей, призывающих к объединению. «Ребята, давайте жить дружно!» – тот еще «баян», притча о венке из прутиков, сильных в своем единстве и хрупких по отдельности, навязла в зубах еще у детсадовцев. «Когда мы едины, мы непобедимы» – это уже школьные годы... Но я уверен, что именно сегодня уместно поговорить об объединении – людей, усилий, идей, взглядов.

Мир, который сейчас отгородился от нас санкциями, давно движется к глобализации. И это было темой обсуждений еще совсем недавно. Теперь нам придется создавать свою – исключительно отечественную – глобализацию, извините за оксюморон. Рынок коммерческой недвижимости не может игнорировать вторжение «жилых» девелоперов в свою вотчину; «жилищники» вряд ли смогут обойтись без экспертизы старожилов офисного и складского секторов. Офисный мир разделился на два лагеря: продающих и сдающих,



и кто из них прав, рассудит только конечный пользователь. Ретейл примеряет на себя новые форматы, внедряя в торговые центры общественные пространства и размышляя о том, будут ли моллам к лицу апартаменты и self storage. Формат light industrial пытается найти свою нишу, доказывая всем вокруг, что пришел всерьез и надолго. Прорыв в новые светлые дали невозможен без взаимопомощи. Объединившись, делясь опытом и экспертизой даже на фоне конкурентных отношений, возможно создать ту самую новую реальность – действительно новую и дружелюбную, о которой мы все время говорим.

Примером объединения неравнодушных профессионалов, безусловно, является CRE Moscow AWARDS 2024, номинантам которой мы отделили ровно половину этого номера. Лавры победителя (вот и до них добрались) – не главный приз в этой битве гигантов. Первый приз – развитие всего рынка, его самостоятельность и устойчивое развитие. Победителям достанется слава и Золотые Кирпичи, а всем нам – завтрашний день, который мы строим сегодня.

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

4 (438)

01.04.-17.05.2024

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

Главный редактор: **М.А. Аносов**
Выпускающий редактор: **Филипп Резников**
Литературный редактор: **Елена Селиверстова**
Корреспонденты: **Екатерина Реуцкая,**
Влад Лория, Алина Арсенина
Дизайнер-верстальщик: **Александр Гришин**
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»
Генеральный директор – Л.Ю. Михайлова
Выход в свет – 01.04.2024
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, входящие 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

Журнал выпущен при поддержке:



LEPTA CAPITAL
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ



A Division of OMC

С R e в номере

6

ДЕВЕЛОПМЕНТ



OFFPRICE

74

NOTA BENE



Новая роль девелопера

58

ТЕМА НОМЕРА



Лёгкой поступью

78

ПРАВО СЛОВО



Банкротство с акцентом

66

ТЕНДЕНЦИИ



Странные перспективы

CRE MOSCOW AWARDS 2024

XXI ЕЖЕГОДНАЯ
ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ

**ЛИДЕРЫ НОВОЙ
РЕАЛЬНОСТИ**

Спецвыпуск
о номинантах
премии **стр. 15**

В ПЛОМБЕ

ДЕВЕЛОПМЕНТ



Текст: Иван Майоров
Фото: Архив CRE

OFFPRICE

Объемы спроса и сделок по покупкам офисов в России по итогам прошлого года названы рекордными. Это далеко не предел, убеждены игроки, и в 2024-м офисы на продажу останутся одним из двигателей рынка.

«Первопроходцами» рынка офисов на продажу можно назвать MR Group, Sminex, ГК «Пионер», которые начали реализовывать свои бизнес-центры именно в таком формате более 10 лет назад. В общем, задолго до того, как это стало мейнстримом, вспоминает **Елизавета Гольшева, директор по стратегиям Pridex Spaces | Multispace**. Тогда основными потребителями выступали инвесторы, а также средний и малый бизнесы, которые приобретали офисы небольшими блоками. «Сегодня же спрос формируют, во-первых, частные инвесторы, которые рассматривают офисы как ликвидную альтернативу вложениям в жилье и стрит-ритейл, во-вторых, инвестиционные компании, в том числе из регионов, которые начали формировать свой портфель офисной недвижимости, в-третьих, развивающийся малый бизнес, “переросший” помещения на первых этажах ЖК и помещения в зданиях низкого качества, – он покупает блоки от 50–100 кв. м для собственного размещения. И, наконец, средний и крупный бизнесы: эти компании с запросом от тыс. кв. м также выбирают офисы под свои нужды», – перечисляет г-жа Гольшева.

НАМ ВАС НЕ ХВАТАЛО

По итогам 2023 года совокупный проектный объем офисов на продажу превысил отметку в 1,5 млн кв. м; девелоперы выводят на рынок все больше проектов, география которых позволяет выбрать подходящий офис практически в любом районе – от центральных деловых кластеров до локаций, близких к МКАД, сообщает **Мария Зими́на, партнер, директор департамента офисной недвижимости NF Group**.

Эксперт также говорит о рекордных объемах спроса на покупку, которые в прошлом году достигли показателя в 358,5 тыс. кв. м. «Спрос формируется как частными

и инвесторами, так и конечными пользователями, – соглашается она с коллегами. – Соотношение спроса этих двух групп пользователей может незначительно различаться от проекта к проекту, но усредненно составляет 50/50. Спросом пользуются как небольшие офисные лоты, так и более крупные площади». «Показатели прошлого года примечательны именно тем, что значительный объем сделок – это покупка офисов конечными пользователями, – считает **Иван Починщиков, управляющий партнер IPG Россия**. – Крупнейшие сделки были на слуху: правительство Москвы приобрело корпус строящегося офисного комплекса iCity (47 тыс. кв. м), VK купила башню бизнес-центра Skylight (30 тыс.), ГК “Нацпроектстрой” купила БЦ “Орбитал” (24 тыс.), ГК “Астра” выкупила у “Пионера” здание в деловом квартале Ostankino Business Park (22,3 тыс.), “Россельхозбанк” купил площади в БЦ “Око II” (13 тыс. кв. м) и др. Спрос со стороны крупных игроков формируют компании госсегмента либо компании с госучастием, IT, fintech. Спрос среднего бизнеса на покупку под собственные нужды находится в диапазоне 300–500 кв. м, или же компании рассматривают покупку этажей площадью от 1–1,5 тыс. кв. м либо отдельно стоящих зданий».

Исторически рекордный показатель по покупке офисов сложился благодаря нескольким факторам, подчеркивает Иван Починщиков. Во-первых, ведущие игроки офисного рынка (Stone, Pioneer, MR Group) сформировали значительный объем качественного предложения как в «мелкую нарезку», так и крупными блоками/этажами или отдельными корпусами. Во-вторых, именно геополитические и экономические факторы оказали влияние на формирование спроса как со стороны как частных инвесторов, так и конечных пользователей. «На рынке избыток капитала ввиду сокращения



Елизавета Гольшева
Pridex Spaces |
Multispace



Мария Зими́на
NF Group



Иван Починщиков
IPG Россия





**Екатерина
Белова**
IBC Real Estate

спектра инвестиционных инструментов, включая инвестирование в зарубежные рынки, – поясняет эксперт. – Понятно, что в условиях растущей инфляции и ослабления рубля компании и частные инвесторы стремятся сохранить капитал, вкладывая деньги, например, в офисную недвижимость. Интерес к покупке собственных офисов со стороны конечных пользователей также стимулирует возможность снижения арендных рисков в долгосрочной перспективе. Интерес также проявляют компании из финансового сектора, IT, fintech, околосударственные компании, которые запрашивают блоки площадью от 500 кв. м, крупные запросы достигают 20 тыс. кв. м. Но, к сожалению, качественное предложение объектов в продажу критически низкое и не отвечает спросу».

В NF Group, в свою очередь, оценивают долю сделок с лотами до 100 кв. м по итогам прошлого года в 43%, средний размер сделки – 71 кв. м. Еще 37% пришлось на лоты площадью 100–300 кв. м, средний размер сделки – 171 кв. м. Оставшиеся сделки пришлось на более крупные покупки части этажей, этажей или целых корпусов.

МОРОЗНАЯ СВЕЖЕСТЬ

Екатерина Белова, член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate, в свою очередь, оценивает экспонируемый объем офисов в строящихся проектах класса А в Москве на начало 2024 г. примерно в 170 тыс. кв. м. Это около 17 разнообразных проектов без учета деления на очереди. Наибольший объем предложения сосредоточен в зоне ТТК-МКАД – около 100 из 170 тыс. кв. м. Порядка 34% от общего предложения – это офисы до 250 кв. м, то есть так называемая мелкая нарезка. Такие небольшие блоки пользуются особой популярностью у потребителя из-за более низкой (соответственно, и более привлекательной) цены входа, поэтому многие застройщики стараются обеспечить наличие именно такого продукта.

Цена за квадратный метр зависит от локации: наиболее дорогие лоты можно найти в «Москва-Сити» – цена превышает 600 000 руб. за кв. м; в проектах за МКАД есть предложения по 180 000 руб. за кв. м. Средняя цена по рынку с учетом разнообразия локаций составляет 426 000 руб. за кв. м.

Более половины от всего предложения в сегменте строящихся БЦ (100 из 170 тыс. кв. м) – это децентрализованные опции в зоне ТТК-МКАД. При этом выбор опций в более центральных локациях или, например, в «Москва-Сити» далеко не такой богатый, в то время как



Екатерина Крюкова,
управляющий
активами офисной
недвижимости
Accent Capital:

– Если зарубежные компании в основном арендовали офисы, то российские предпочитают приобретать их в собственность, поэтому в 2023 году основными покупателями были крупные российские игроки и частные инвесторы, и, думаю, эта тенденция распространится и на весь 2024-й.

Если говорить о том, что покупают, то частные инвесторы рассматривают офисную недвижимость площадью до 150 кв. м как замену вложениям в жилую недвижимость, срок окупаемости которой с учетом роста цен увеличился до 20 лет. При этом покупка объекта на этапе строительства позволяет частному инвестору заработать уже на этом этапе, так как к концу строительства стоимость помещения вырастает в среднем на 30–40%.

Конечно, бизнесы обычно покупают офисы в зависимости от своих нужд – и в качестве долгосрочных инвестиций, и с целью экономии на аренде. И тут, как правило, речь идет о помещениях классов А и А+ от 500 кв. м до целых бизнес-центров.



спрос на центральные локации сохраняется. «Если отойти от темы розничных продаж в строящихся БЦ, то спрос на покупку уже готовых, функционирующих объектов для целей размещения офисов или штаб-квартир российских компаний также устойчиво присутствует», – резюмирует Екатерина Белова.

В связи со смещением деловой застройки в Москве за Садовое кольцо и дальше, за ТТК, рынок наблюдает недостаток качественного предложения в центре, соглашается **Марина Толстошеева, руководитель УК «Альта+»**. «Но сейчас наблюдается активное вымывание по всем типам лотов, – добавляет Мария Зимина. – И в зависимости от локации и формата проектов спрос может быть разнородным. В новых проектах девелоперы зачастую выводят на рынок лишь часть площадей, чтобы оценить, какие лоты будут наиболее востребованными, после чего зачастую корректируют структуру в каждом отдельном проекте. Были кейсы, когда девелопер в процессе реализации реформировал здания в рамках комплекса, изначально планируемые к реализации целиком, в “мелкую нарезку”».

Елизавета Ильюхина, руководитель коммерческого департамента West Wind Group, также говорит об остром дефиците любого качественного предложения. «Поэтому быстрее всего сейчас уходят из свободной продажи лоты с отделкой и мебелью в бизнес-центрах класса В+ и выше, – продолжает она. – Особенно покупателей интересуют традиционные для ведения бизнеса локации: Центральный деловой район, Ленинградский деловой коридор, запад Москвы. Еще меньше в продаже сейчас офисов с концептуальной отделкой, хотя именно они самые популярные, поскольку окупаются от сдачи в аренду в 2,5 раза быстрее, чем стандартные. Также начинают пользоваться спросом сданные

офисы в состоянии *shell&core*, но это связано не с предпочтениями резидентов, а с нехваткой лотов под ключ».

«ПИЛИТЕ, ШУРА»

Профессиональные девелоперы, работающие в сегменте продажи офисов «в нарезку», как никогда тщательно изучают, мониторят и анализируют предпочтения своего клиента, констатирует Екатерина Белова. В таких объектах пристальное внимание уделяется инфраструктуре (важно, чтобы она была разнообразной и в достаточном объеме), а также грамотному управлению. Застройщики задумываются и о том, чтобы централизованно помогать собственникам офисных блоков делать отделку, искать арендаторов, оказывать другие сопутствующие услуги. «Тенденция к уменьшению нарезки верна даже для офисов премиум-класса, – указывает Елизавета Ильюхина. – Многие представители малого и среднего бизнеса предпочитают аренде покупку офиса для себя, а среди них наиболее востребованы площади 150–300 кв. м. Также небольшие лоты оптимальны для инвесторов, которые вкладываются в офисную недвижимость с целью защиты капиталов. Нередок и такой сценарий: небольшая компания, начиная с компактных офисов, сравнительно быстро расширяется и через какое-то время приобретает в том же БЦ в два-три раза больше площадей, чем было у нее изначально. Но покупает их постепенно, поэтому в общую статистику по рынку эти лоты идут все равно как мелкая розничная нарезка». «Смотрите, в конце 2023 года предполагалось, что 85% сделок приходится на маленькие офисы, – сообщает **Гурген Шекоян, генеральный директор сети сервисных офисов Codevelopment**. – На самом деле в предложении на продажу большими лотами – высочайший дефицит. В Москве сейчас нет лотов на 5–10 тыс. кв. м целого офиса. Такой может требоваться для штаб-квартиры или инвестиций.



Марина Толстошеева
УК «Альта+»



Елизавета Ильюхина
West Wind Group



Гурген Шекоян
Codevelopment

“



Дмитрий Мальцев,
партнер юридической фирмы Platforma.Legal:

– Мы действительно наблюдаем довольно много крупных офисных сделок в последние год-два, и отличительной их особенностью (как по покупке, так и по аренде) является то, что покупателями/арендаторами, как правило, выступают либо министерства и государственные органы (которые, например, массово пришли в «Москва-Сити»), либо крупные российские корпорации, зачастую с государственным участием. Можно сказать, что роль государства (правда, как рыночного игрока) и в этом сегменте усиливается. Другим трендом является появление на рынке новых, ранее совершенно неизвестных игроков (или прежде глубоко региональных), которые сразу «заходят» в достаточно крупные и дорогие проекты.

Спрос на крупные цельные активы будет сохраняться какое-то время, пока обновившийся, но сжавшийся в целом спрос не будет удовлетворен. Девелоперы, как наиболее подверженные риску участники рынка, снизили спекулятивную активность и стараются участвовать в так называемых built-to-suite-проектах, когда актив строится для конкретного покупателя (или арендатора) и его реализация гарантирована уже на старте строительства.

Другим трендом, на наш взгляд негативным, является готовность девелоперов дробить высококлассные активы и продавать их «в нарезку». Так проще найти покупателя, но это снижает классность актива, усложняет эксплуатацию и затрудняет сохранение какой-то единой концепции

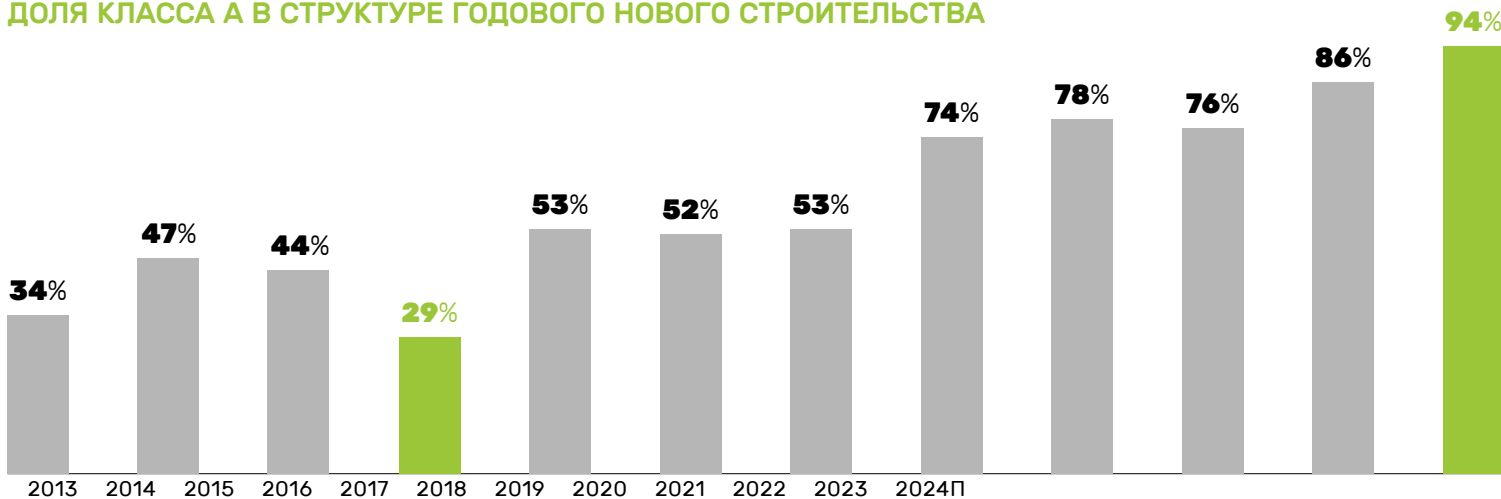
”

Мы занимаемся именно этой сферой, продаем здания от 2 тыс. кв. м. Люди, которые хотят купить на 100–200 млн рублей, могут найти здания для вложений. Если компании нужно инвестировать миллиарды рублей, потому что кризис любит “кирпичи”, и хочется инвестировать в недвижимость, тут наблюдается дефицит – найти здание сложно».

ТЕРПЕНИЕ И ТРУД

Одним из основных драйверов в развитии офисного строительства (в том числе и в сегменте продаж офисов «в нарезку») остаются льготы для застройщиков по программе создания мест приложения труда, напоминает Екатерина Белова. По этой

ДОЛЯ КЛАССА А В СТРУКТУРЕ ГОДОВОГО НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА



Источник: CMWP

причине встречаются случаи, когда проекты возникают в локациях, не самых, на первый взгляд, очевидных и успешных для офисов. «Здесь важно сделать акцент на правильное ценообразование и грамотную инфраструктуру, – поясняет она. – Практика показывает, что соседство бизнес-центров с жильем дает неплохую синергию (владельцы квартир достаточно охотно смотрят на приобретение офисов в аренду в рамках того же комплекса)». «После введения Сергеем Собяниным меры компенсации, позволяющей получать льготы за строительство коммерческих площадей, все девелоперы начали строить коммерцию: склады, производственные здания и офисы, – перечисляет Гурген Шекоян, – А офисы как раз самый понятный для них продукт. Требуется точно так же построить одну башню и продавать ее, просто не как квартиру. Офисы в итоге стали трендом, потому что

квартиры сегодня слишком дороги для покупки. На это повлияли курс доллара, рост ставок и стоимости строительства. Гарантированная инвестиция – офис 100–300 кв. м под аренду. Покупают именно доходность, а разница между жилой недвижимостью и офисами заключается в том, что в офисах доходность прогнозируемая. Квартиры же сдаются эмоционально: хочешь – за миллион, хочешь – за 300 тысяч. А офис сдается компаниям под определенную ставку за квадратный метр. Соответственно, можно четко посчитать, какая будет окупаемость: 8, 10 или 12 лет».

СТОИТ ВСЕ ПОСТРОИТЬ?

В итоге Гурген Шекоян говорит о трех типах клиентов, под которых нужно будет подстраиваться продавцам в 2024 году. «Первые – так

ДЕВЕЛОПМЕНТ



A Division of OMC

500+ объектов в обслуживании	16,5 млн м ² в обслуживании	ВСЯ территория РФ
---	---	--------------------------------

 **НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ**

 **ОБЪЕКТЫ ЛЮБОЙ СЛОЖНОСТИ**

 **УКОМПЛЕКТОВАННЫЙ ШТАТ СПЕЦИАЛИСТОВ ЛЮБОГО УРОВНЯ**

30

лет на рынке
услуг

КЛИЕНТЫ:

СКОЛКОВО, ЯНДЕКС, OZON, ЛУКОЙЛ, ВБРР, TABLOGIX, MORGAN STANLEY, ENKA, NHOOD RUSSIA, FM LOGISTIC, LEROY MERLIN, SCHLUMBERGER, ВШЭ, СИРИУС

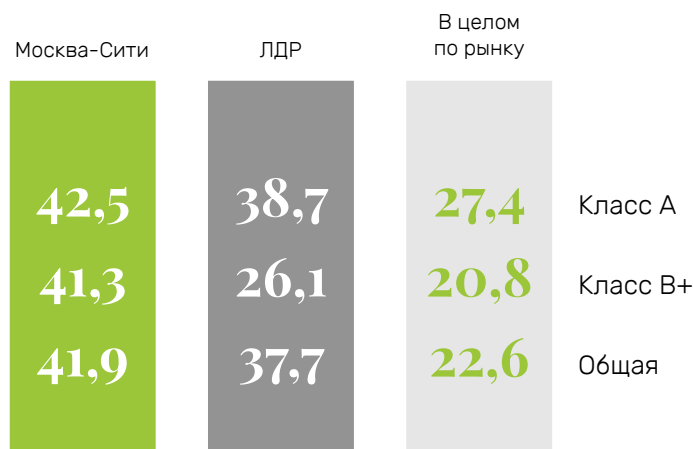
www.mdpm.ru



Реклама 15+

+7 (495) 737-61-81 • 8 (800) 100-71-39

**СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЗАПРАШИВАЕМАЯ
СТАВКА АРЕНДЫ ПО ИТОГАМ 2023 ГОДА,
ТЫС. РУБ./КВ. М В ГОД БЕЗ НДС, ОРЕХ
И КОММУНАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ**



Источник: IBC Real Estate

называемые маленькие инвестиции, от 100 до 200 млн рублей, – перечисляет г-н Шекоян. – Они вкладываются, чтобы иметь недвижимость в кризисный период. Продукт очевидный – бизнес-центр с блоками от 100 до 200 кв. м. Второй сегмент – энд-юзеры, которые хотят приобрести здание под штаб-квартиру или построить его. Третий – компании, которым необходимо вложить крупную сумму средств хотя бы с десятипроцентной доходностью». «Но в целом динамика 2024 года со стороны крупного и среднего бизнесов как конечных покупателей, по нашей оценке, будет более сдержанной: на фоне высокой ключевой ставки объем продаж должен снизиться, а компании будут активно изучать варианты офисов в аренду,

“



Екатерина Митрофанова,
директор по коммерческому управлению
недвижимостью RD Management:

– Спрос на покупку офисных площадей до тысячи квадратных метров продолжает расти. Обусловлено это наличием доступного качественного предложения и повышением деловой активности российских компаний. Наибольший интерес в помещениях такого формата демонстрируют компании сферы IT и телекоммуникаций, на втором месте – компании торговой и производственной сфер.

В текущем периоде мы видим сформировавшийся портрет нового типа инвесторов в коммерческую недвижимость. Прежде всего это небольшие и средние инвесторы, которые вкладывают средства с целью сохранения капиталов и защиты их от инфляции.

В отношении больших офисных лотов или отдельных зданий – свыше 10 тысяч квадратных метров – дефицит предложения не утрачивает своей актуальности, а спрос на такие офисы остается стабильно высоким. Лидерами спроса на такие объекты продолжают оставаться компании с государственным участием, заинтересованные в размещении своих структур.

Предпочтения покупателей оказывают прямое влияние на планирование концепций и стратегию продаж офисных зданий девелоперами. Спрос на развитую инфраструктуру, многофункциональность, качественные локации для работы и отдыха, самые современные технологии сервиса и безопасности – все это стремительно движет идеями в создании новых проектов.

Операторы сервисных офисов также все чаще сейчас отдадут предпочтение покупке больших лотов под сервисные офисы/коворкинги. Под запросы покупателей девелоперы продумывают новые форматы планировочных решений, инфраструктуры, сервисов в офисных зданиях, а также варианты готовых отделочных и дизайнерских решений, включая наполнение мебелью. Предложение готового офиса «под ключ» – тренд, который сейчас более всего востребован рынком.

”

которые сегодня крайне ограничены, – прогнозирует Елизавета Голышева. – Основное влияние на девелоперов оказывают предпочтения крупного бизнеса, который сегодня предъявляет высокие требования не только к локации и качеству строительства, но и к технологической начинке здания».

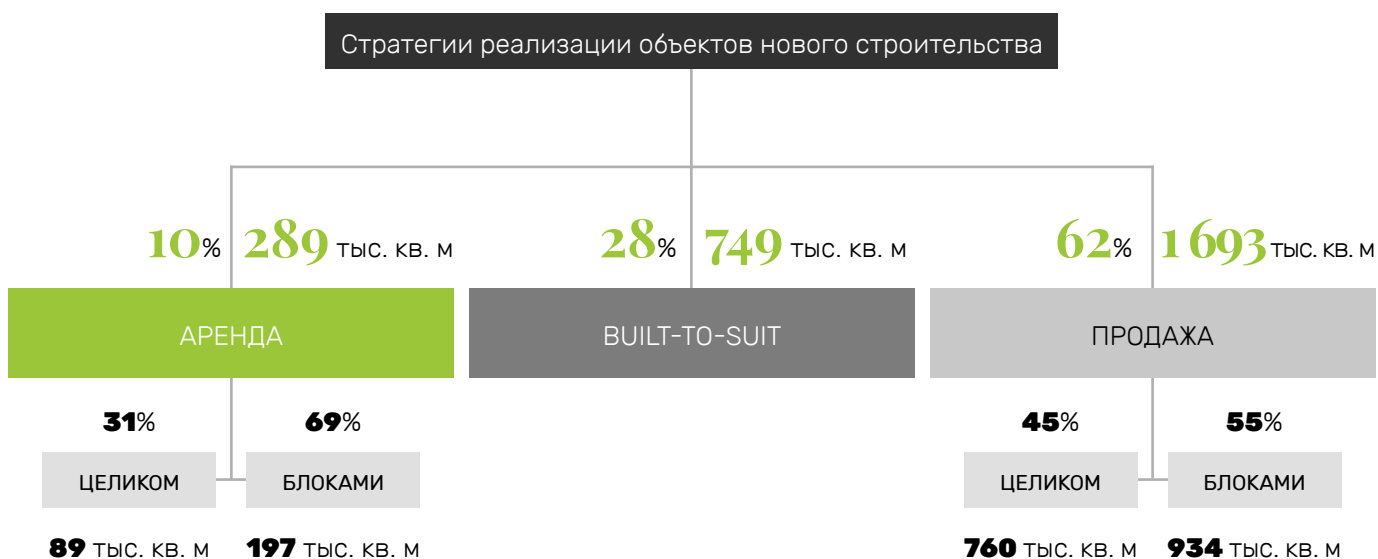
По данным Pridex, доля IT-начинки в офисных fit-out-проектах за последние семь лет выросла в пять раз, и очевидно, что крупные компании будут только повышать требования к технологическим характеристикам и самого бизнес-центра. Девелоперам придется формировать полноценную цифровую систему, которая будет обеспечивать комфорт всех резидентов и пользователей здания, позволит управлять всей его общественной инфраструктурой, а также иметь эффективную коммуникацию с управляющими компаниями в части эксплуатации объектов, перечисляет Елизавета Голышева. При этом в идеальном варианте цифровая инфраструктура интегрируется на этапе проектирования и строительства объекта. Это делает его «живым», позволяет модернизировать в дальнейшем и адаптировать под любые технологии и будущие запросы от пользователей.

В этой связи ожидается, что уровень цифровизации бизнес-центров в ближайшее время существенно вырастет: по данным Pridex, в Москве о наличии цифровой инфраструктуры уже заявляют представители около 40% строящихся проектов.

Наряду с «умными» особенно востребованы у покупателей теперь и качественные офисы в дореволюционных особняках с сочетанием «душевного историзма», современной инженерии, комфортных планировок и стильного дизайна. «В Москве сейчас вообще тренд на реновацию старинных зданий и перепрофилирование их в бизнес-центры премиум-класса, – подчеркивает Елизавета Ильюхина. – Пользуется спросом и такой формат, как “особняк в особняке”. В дореволюционном здании, которое в результате реновации мы перепрофилируем в бизнес-центр класса В+, обустроиваем офисное пространство с отдельным входом. Помещение приобретает один инвестор. Многих покупателей привлекает такая перспектива – возможность владеть частью старинного здания. Однако реализовать эту концепцию во всех проектах, к сожалению, невозможно». **cRe**



СТРАТЕГИИ РЕАЛИЗАЦИИ ОБЪЕКТОВ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПЕРИОД 2024–2027 ГОДОВ



Источник: IBC Real Estate



Кристина Недра,
директор коммерческого
управления STONE

ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС

Основным трендом в сегменте строящихся офисов на продажу стало увеличение спроса со стороны конечных пользователей. По прогнозам, тренд на покупку крупных площадей в 2024-м усилится: дефицит такого предложения на рынке будет стимулировать конкуренцию среди покупателей. Стоит отметить, что нехватка крупных офисных блоков в высокой готовности смещает спрос в сторону строящихся объектов со сроком ввода до 2027 года.

В прошлом году экономика показала стабильный рост, и все больше компаний сегодня возвращаются к долгосрочному планированию, рассматривая покупку офисов под себя. Ориентируясь на собственные запросы по расширению бизнеса и обеспечение комфорта сотрудников, компании также оценивают экономическую привлекательность приобретения. Также они могут держать в планах и вариант последующей сдачи площадей в аренду в случае возникновения экономической турбулентности.

Кроме того, владение недвижимостью подчеркивает стабильность бизнеса для клиентов и повышает его привлекательность для инвесторов и банков. В частности, компаниям-резидентам за счет устойчивости могут быстрее одобрить кредит.

Однако не только конечные пользователи будут формировать спрос на офисном рынке. По прогнозам финансовых аналитиков, снижение ключевой ставки ЦБ РФ может произойти во 2-м полугодии 2024 года и повлечет за собой снижение ставок по банковским вкладам. Такое развитие ситуации будет стимулировать частных инвесторов на поиск альтернативных источников дохода, к которым традиционно относится и коммерческая недвижимость.

Одно из самых перспективных направлений в сегменте инвестиций – офисы на продажу в строящихся бизнес-центрах класса А. Ставки аренды здесь выше, чем в жилье, – в среднем в два раза, а спрос на офисные площади в сложившихся бизнес-локациях демонстрирует стабильный рост. Приобретая офис на ранней стадии строительства, инвестор

может рассчитывать и на рост цены квадратного метра – в среднем до 40%. Однако если посмотреть на объекты, вышедшие на рынок в 2021–2022 годах, где успешно сочетаются локация, качество продукта и деловое окружение, рост цены здесь уже достигает 60% и более. При этом конечные покупатели не конкурируют с инвесторами на офисном рынке за площади. Частные инвесторы в основном ориентированы на небольшие чеки и выбирают офисы до 150 кв. м. Из-за высокого спроса на дефицитное предложение на рынке офисов класса А девелоперы активно повышают цены на «мелкую нарезку». По нашим подсчетам, в проектах, вышедших на рынок в 2023 году, цена за квадратный метр выросла уже на 15–25%.

Офисные площади до 250 кв. м предпочитает средний бизнес или более опытные инвесторы. А повышенный спрос на приобретение крупных лотов и офисных блоков наблюдается преимущественно со стороны значимых бизнес-игроков: государственных компаний, а также промышленного и финансового секторов. [cRe](#)

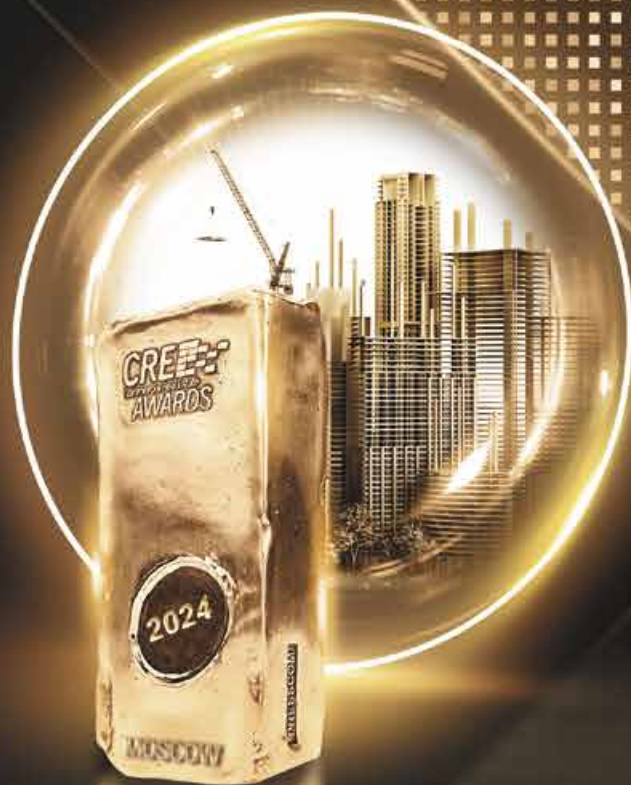
Кстати

В CORE.XP® отметили, что, по предварительным итогам, в I кв. 2024 года объем новых сделок на офисном рынке Москвы составит порядка 450–500 тыс. кв. м, что на 10–20% выше аналогичного показателя 2023-го года.

CRE AWARDS

MOSCOW AWARDS 2024
EST. 2003

XXI ЕЖЕГОДНАЯ
ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ



ЛИДЕРЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ!

18 АПРЕЛЯ 2024
БАРВИХА LUXURY VILLAGE

СПЕЦВЫПУСК О НОМИНАНТАХ ПРЕМИИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР:



ПАРТНЕРЫ:

parametr



NF GROUP



ricci 20 WEST Wind

СПОНСОР:

GAAC

СПОНСОР КАТЕГОРИИ:

CORE XP

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ:

СМР COMMON WEALTH PARTNERSHIP

PLT

Sawatzky

CENTRAL PROPERTIES

remain

СПЕКТРУМ

ПСБ

Standart proper DUBROU

Bugaev Parks & Gardens

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ:

Б1

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ:

Сбербанк

Russian Realty

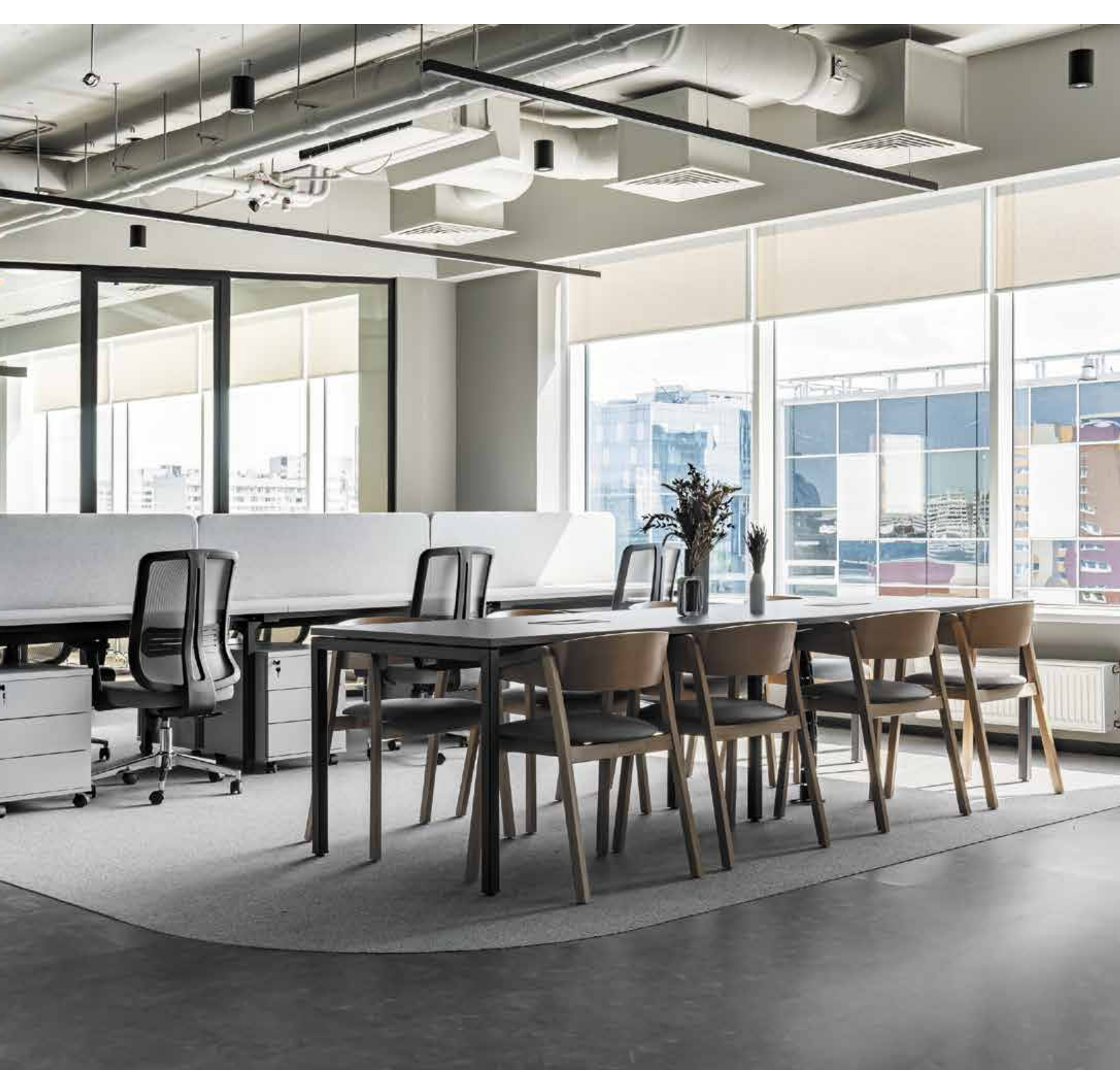
Aestate

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ:

С R E

С R E

С R E



Mētrika
FLEX

METRIKA FLEX

**ГИБКИЙ ПОДХОД В СОЗДАНИИ
КОМФОРТАБЕЛЬНЫХ СЕРВИСНЫХ
ПРОСТРАНСТВ СПЕЦИАЛЬНО
ДЛЯ ВАШЕЙ КОМПАНИИ**

metrikainvestments.com | +7 495 109 76 22



Лидеры новой реальности

Будущее рынка коммерческой недвижимости не предопределено, оно зависит от того, что делается нами в настоящем: каждым из нас без исключения. Но среди нас есть те, кто способен видеть шире стереотипов, быстрее адаптироваться к переменам, использовать открывающиеся возможности, оживлять идеи и преобразовать пространства. Вы ведете за собой и добиваетесь результата. Вы можете повлиять на то, каким будет завтра. Вы – ЛИДЕРЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ!

В этом году на премию было подано 98 заявок. В финал вышли 67 участников в 24 номинациях.


Среди нововведений этого года – учреждение новой номинации «Управляющая компания. Asset Management», в которой участвуют компании, профессионально управляющие коллективными инвестициями в коммерческую недвижимость.

Изменения затронули также следующие номинации премии:

- Добавлена номинация Light Industrial для объектов производственно-складского назначения;

- Все номинации категории «Сделка года» теперь проводятся с учетом региона: как в московской, так и в федеральной премии;
- В номинации «Персона года» начинается новый отсчет побед и выходов в финал для участников.

Благодарим за постоянную поддержку генерального партнера Raven Russia, независимого консультанта Б1, а также всех партнеров и спонсоров: Parametr, Metrika Investments, NF Group, O1 Standard, Ricci, West Wind Group, ГК «Галс-Девелопмент», CORE.XP, Commonwealth Partnership, PLT, Sawatzky, Central Properties, Remain, Spectrum, ПСБ, Проектное бюро «Standart», Bugaev Parks & Gardens. Выражаем особую благодарность всем членам жюри за профессионализм и объективность.

До встречи 18 апреля в концертном зале Барвиха Luxury Village на церемонии награждения Ежегодной московской премии CRE Moscow Awards 2024! 

Елена Маслова
Руководитель CRE Awards

Партнеры о премии CRE MOSCOW AWARDS 2024

■ Дорогие номинанты! Мне в очередной раз предоставляется счастливая возможность сказать вам несколько напутственных слов и пожелать удачи в номинациях. В сегодняшнем мире глобальных перемен и стремительного развития вы демонстрируете новый уровень профессионализма. Вы умеете строить бизнес-планы в отсутствие понятных прогнозов и принимать эффективные решения в условиях повышенных рисков. Сегодня вы не те, кем были еще вчера. За вашими плечами неоценимый опыт, вы мудрее и успешнее, смелее и решительнее, чем раньше. Продолжайте вдохновлять участников рынка своим примером, вести за собой и формировать будущее индустрии! Ваше участие в номинациях и победа сегодня – это залог развития всей отрасли на годы вперед!

Игорь Богородов,
генеральный директор Raven Russia

■ В этом году Metrika Investments в пятый раз выступает в качестве партнера премии CRE Moscow Awards. Ежегодно премия собирает выдающихся представителей рынка коммерческой недвижимости, чтобы оценить их достижения за прошедший год и огласить новых владельцев золотых кирпичей. Мы рады участвовать в одном из знаковых событий с неповторимой атмосферой которое не только задает тренды на рынке коммерческой недвижимости, но и является трамплином для их реализации. Желаем всем участникам успеха и триумфа!

Антон Мельников,
генеральный директор Metrika Investments

■ В последние два года рынок коммерческой недвижимости России продолжает удивлять нас рекордами по инвестиционной активности, связанной с уходом иностранных игроков.

Мы видим невероятные взлеты и падения, но пока более всего удивляет устойчивость нашей индустрии в по-настоящему турбулентных условиях.

В контексте этих процессов премия CRE Moscow Awards 2024 года имеет особую значимость и ценность, поскольку, с одной стороны, выступает как незыблемый ориентир всей отрасли, а с другой – устанавливает новые стандарты качества и профессионализма.

Мы желаем удачи участникам и номинантам и, конечно, надеемся на победу в номинациях, в которых заявлены наши компании!

Алексей Новиков,
управляющий партнер NF Group,
соучредитель УК «Парус Управление Активами»

■ Премия CRE Awards всегда идет в ногу со временем, чувствует тренды и развивается вместе с рынком. В этом году мы снова видим новые номинации, что в очередной раз подтверждает ее актуальность. Мы рады быть частью главного события рынка коммерческой недвижимости и желаем удачи всем финалистам!

Александр Манунин,
управляющий партнер Parametr

■ К концу прошлого года мы увидели, как значительно усилился рынок коммерческой недвижимости и в этом году мы ожидаем продолжения его стремительного развития. Удивительно, как команда CRE успевает отслеживать все тенденции и изменения рынка, быстро реагирует и фиксирует их. Такая высокая компетенция организаторов делает участие в CRE Moscow Awards важным событием года, где в компании сильнейших игроков рынка выбирают самого успешного. Поэтому O1 Standard на протяжении нескольких лет является постоянным участником Премии и этот год не стал исключением. Желаю победы сильнейшим и достойнейшим номинантам!

Дмитрий Свешников,
управляющий директор O1 Standard

■ В 2024 году West Wind Group исполняется 20 лет, и мы планируем отмечать наш юбилей

с размахом в течение всего года интересными и красочными активностями. CRE Awards безусловно одна из таких. Выход в финал или победа оцениваются профессиональным сообществом как важное достижение, способствующее продвижению объектов и компаний на рынке. Поэтому мы захотели не просто посетить премию, а стать партнером, чтобы приветствовать лидеров индустрии, быть частью процессов оценки и выбора. В разное время наши объекты становились и финалистами, и победителями премии. В этом году мы вышли в финал с новым многофункциональным комплексом в Хамовниках. У объекта яркий концепт, который мы обновили буквально на днях. Он довольно смелый для бизнес-части объекта, и мы постараемся сделать очную презентацию яркой и необычной.

В целом команде CRE Russia удалось сплотить вокруг себя прекрасный состав авторов, аналитиков, игроков рынка, поэтому мы заключили партнерское соглашение на несколько значимых мероприятий в 2024 году.

Константин Мартынычев,
генеральный директор West Wind Group

■ Премия CRE давно стала самым большим и самым важным профессиональным Праздником Года для всех на рынке недвижимости. Каждый год я наслаждаюсь предвкушением этого события: это и волнение за номинантов; и желание скорой встречи со всеми профессионалами рынка, которые за много лет стали близкими друзьями; это и приподнятое настроение; и любопытство – «какую тему придумали организаторы»; и восторженное ожидание роскошного зала и гостей в вечерних платьях и смокингх; и, конечно, трепет перед объявлением победителей. CRE для меня – это торжество Профессионализма, Дружбы и Красоты. И я рада, что столько лет мы вместе!

Ольга Архангельская,
партнер Б1, руководитель направления по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, строительства, инфраструктуры и развития территорий

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

КАТЕГОРИЯ

«ГОСТИНИЧНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

Номинация «Гостиницы»

- AZIMUT Сити Отель Комсити
- Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel, Moscow
- Soluxe Hotel Moscow

Номинация «Апарт-отели»

- АНИС STYLE
- Апартаменты Discovery
- Апартаменты YE'S Botanica

КАТЕГОРИЯ «ИНДУСТРИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

Номинация «Light Industrial»

- Индустриально-складской комплекс «Агора Томилино»
- Производственно-складской комплекс «Индастриал Сити Есипово II»
- Промышленный парк «Бутово», здания А и В

Номинация

«Складской комплекс»

- Логистический комплекс VS Real Estate в парке ОРИЕНТИР ЮГ
- Производственно-складское здание 7АВ в «Южных Вратах»
- Промышленный парк «Бутово», здание С

КАТЕГОРИЯ

«ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

Номинация «Редевелопмент офисной недвижимости»

- CODENOV0
- Многофункциональный комплекс Crosswall Khamovniki
- Товарищество Рябовской Мануфактуры

Номинация «Бизнес-центр класса А»

- DM Tower
- Бизнес-центр Orbital
- Ostankino Business Park, корпуса 4, 5

КАТЕГОРИЯ

«ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

Номинация «Малый торговый центр»

- МФК «Митино Парк»
- Районный центр «Место встречи Звездный»
- ТРЦ «СИЕСТА»

КАТЕГОРИЯ

«МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

Номинация «Коммерческая инфраструктура жилых комплексов»

- West Garden

- ЖК Russian Design District / МФК «Черный кристалл»
- ЖК «Символ», кварталы «Искренность» и «Смелость»

КАТЕГОРИЯ «ЗЕЛЁНЫЙ КИРПИЧ»

Номинация «Зелёный Кирпич в офисной недвижимости»

- Бизнес-парк «Ростех-Сити»
- БЦ «ДВИНЦЕВ»
- Бизнес-парк «Крылатские холмы»

Номинация «Зелёный Кирпич в торговой недвижимости»

- ТРЦ «Акварель» г. Пушкино
- Районный центр «Место встречи София»
- ТРЦ «Щёлковский»

Номинация «Зелёный Кирпич в многофункциональной недвижимости»

- Многофункциональный комплекс «Оазис»
- Многофункциональный комплекс Technopark Plaza

Номинация «Зелёный Кирпич в индустриальной недвижимости»

- Блок 2А в «Южных Вратах»
- Логистический парк Крекшино

Номинация «Зелёный Кирпич в гостиничной недвижимости»

- Апартаменты YE'S Botanica
- Moscow Marriott Imperial Plaza

КАТЕГОРИЯ «УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ»

Номинация «Управляющая компания. Facility Management»

- CORE.XP
- ЛВН Менеджмент
- O1 Standard
- Zeppelin

Номинация «Управляющая компания. Property Management»

- NF PM
- Nikoliers
- O1 Standard

Номинация «Управляющая компания. Asset Management»

- Accent Capital
- Parus Asset Management
- Современные Фонды Недвижимости
- УК «Альфа-Капитал»

Номинация «Сервисный офис»

- Business Club от Capital Group
- Flexity
- Space 1

КАТЕГОРИЯ «СДЕЛКА ГОДА»

Номинация «Сделка года. Аренда офисной недвижимости»

- Аренда БЦ «Дукат Плейс II» для размещения Центрального университета

- Аренда офиса Группой «Ренессанс Страхование» в бизнес-парке «Крылатские холмы»
- Консолидация структур E-com во Flexity OVC

Номинация «Сделка года. Аренда торговой недвижимости»

- Открытие флагманского магазина «Золотое Яблоко» в ТРЦ «Европейский»
- Аренда для открытия флагманского магазина Gloria Jeans в Москве
- Супермаркет EUROSPAR станет «якорным» арендатором ТРЦ «Кузьминки Молл»

Номинация «Сделка года. Аренда индустриальной недвижимости»

- Мультитемпературный РЦ для компании «ВкусВилл» в Домодедово-2
- BTS-аренда «А2 Обухово»
- Распределительный центр «Золотое Яблоко» в парке «ОРИЕНТИР ЗАПАД»

Номинация «Сделка года. Купля-продажа»

- Купля-продажа корпусов 2 и 5 в OSTANKINO BUSINESS PARK
- Купля-продажа ТЦ «Метрополис»
- Продажа 14 ТРЦ «МЕГА» Группе «Газпромбанк»
- Продажа портфеля торговых центров «Парк Хаус»
- Продажа ТРЦ «Саларис»

КАТЕГОРИЯ «ДЕВЕЛОПЕР ГОДА»

- Parametr
- PIONEER
- Sminex-Интеко

КАТЕГОРИЯ «КОНСУЛЬТАНТ ГОДА»

- Commonwealth Partnership
- CORE.XP
- NF Group

КАТЕГОРИЯ «ПЕРСОНА ГОДА»

- Игорь Богородов, генеральный директор Raven Russia
- Мария Литинецкая, генеральный директор MR Group
- Анна Никандрова, партнер Nikoliers
- Год Нисанов, председатель совета директоров «Киевская Площадь»
- Денис Степанов, президент Central Properties и сооснователь Parus Asset Management
- Эдуард Тишко, управляющий партнер LCM Consulting
- Александр Ходоров, генеральный директор Comcity

35
ЛЕТ

Б1

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ
НОВЫЕ РЕШЕНИЯ

РАСТЕМ ВМЕСТЕ С КЛИЕНТАМИ

С 1989 года мы помогаем нашим клиентам
развивать бизнес и выходить на новый уровень.

B1.RU

Реклама 16+

Независимый консультант Премии CRE Moscow Awards 2024

Члены экспертного комитета первого тура голосования

Комитет по офисной недвижимости



Андрей Андреев
Генеральный директор,
RD Management



Александр Богданов
Исполнительный директор,
Remain



Дмитрий Гусев
Директор по развитию бизнеса,
Sawatzky



Амир Идиатулин
Генеральный директор,
IND Architects



Кирилл Бабиченко
Директор, руководитель отдела услуг собственникам, департамент офисной недвижимости,
CORE.XP



Елена Бодрова
Исполнительный директор, НП «Российская гильдия управляющих и девелоперов»



Иван Гуськов
Генеральный директор,
Apollax Space



Виктор Казаков
Генеральный директор,
ГК «КрашМаш»



Александр Балабин
Руководитель, «Северин Проект»



Роман Бойко
Генеральный директор,
Urbitec FM



Анна Дыханова
Основатель и директор,
Adetail



Ольга Карпова
Директор департамента продукта и аналитики,
ГК «Галс-Девелопмент»



Сергей Баранов
Директор по коммерческой недвижимости,
AFI Development



Андрей Бриль
Председатель совета директоров,
«КОРИН ХОЛДИНГ»



Дмитрий Жидков
Партнер, директор департамента офисной недвижимости,
Ricci



Андрей Кротков
Генеральный директор, совладелец,
Zeppelin



Павел Барбашев
Коммерческий директор,
O1 Properties



Алексей Будаев
Старший вице-президент,
ПСБ



Мария Зайцева
Директор по развитию,
FM Service



Екатерина Крюкова
Управляющий активами офисной недвижимости,
Accent Capital



Екатерина Белова
Член совета директоров, руководитель департамента по работе с офисными помещениями,
IBC Real Estate



Виктория Васильева
Заместитель генерального директора,
STONE



Алексей Зародов
Партнер,
Syntaxis



Денис Кувшинников
Директор департамента интерьеров,
ABD architects

ЛИДЕРЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ!

18 АПРЕЛЯ 2024
БАРВИХА LUXURY VILLAGE



Члены экспертного комитета первого тура голосования

Комитет по офисной недвижимости



Дмитрий Лехмус
Партнер,
Rusland SP



Евгений Овчинников
Директор
департамента
недвижимости,
строительства
и эксплуатации,
OZON



Дмитрий Тарасов
Партнер,
руководитель
направления
агентских услуг,
Commonwealth
Partnership



Саян Цыренов
Руководитель транзакционной и консалтинговой практики сектора коммерческой недвижимости, сделок M&A и развития бизнеса, «Технологии Доверия»



Борис Мезенцев
Операционный директор,
MD Facility
Management



Артём Пантелеев
Коммерческий директор,
ГК «Гинт-М»



Игорь Темнышев
Партнер,
Nikoliers



Елена Чернова
Старший директор,
руководитель
отдела управления
недвижимостью,
Lynks Property
Management



Антон Мельников
Генеральный директор,
Metrika
Investments



Ольга Побуковская
Директор
департамента
маркетинга
и продаж,
AB Development



Дмитрий Тищенко
Управляющий директор,
Vecar Property
Management



Татьяна Шараева
Партнер,
«ОФИСФЛЕКС»



Виталий Можаровский
Партнер,
ALUMNI Partners



Роман Сигитов
Председатель
совета
директоров,
SEVERIN
DEVELOPMENT



Андрей Хитров
Генеральный директор,
EKE Group



Михаил Шмонов
Директор
департамента
арендных
отношений,
Prime Property
Management



Дмитрий Некрестьянов
Партнер, руководи-
тель практики
по недвижимости
и инвестициям,
адвокатское бюро
«Качкин и Партнеры»



Станислав Ступников
Генеральный директор,
«МТЛ. Управление
активами»



Анна Хлызова
Управляющий директор
компании,
«ДАРС
Девелопмент»



Дмитрий Никонов
Директор
по развитию,
УК «Сити»



Александр Сурменев
Директор
по девелопменту,
MR Group

Члены экспертного комитета первого тура голосования

Комитет по торговой и многофункциональной недвижимости



Ирада Алиева
Коммерческий директор,
NHOOD



Микаэл Казарян
Член совета директоров,
руководитель департамента рынков капитала и инвестиций,
IBC Real Estate



Светлана Кузьмина
Директор департамента торговой недвижимости,
Accent Capital



Наталья Мальцева
Старший вице-президент,
Hines



Андрей Бойков
Управляющий партнер,
Rusland SP Северо-Запад



Елена Карикова
Директор,
CT Architects



Александр Лагутов
Директор, департамент разработки продукта,
«Sminex-Интеко»



Анна Манькова
Старший директор, руководитель направления агентских услуг, торговая недвижимость,
Commonwealth Partnership



Евгения Борзова
Руководитель управления коммерческой недвижимости,
FORMA



Ольга Кожевникова
CEO,
Arenda trk



Андрей Ларин
Директор по аренде,
«Лэтуаль»



Илья Мукосей
Основатель,
mukosey: architecture / design / media



Ольга Грачева
Директор, Маркетинг и развитие бизнеса,
ГК «Спектрум»



Максим Колесников
Генеральный директор,
Mallbroker



Ольга Летютина
Генеральный директор,
УК «Столица Менеджмент»



Дмитрий Некрестьянов
Партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям, адвокатское бюро «Качкин и Партнеры»



Полина Жилкина
Управляющий партнер,
RETEX



Денис Колокольников
Управляющий партнер,
RRG



Светлана Мазур
Директор департамента коммерческого управления,
ГК «Галс-Девелопмент»



Анна Никандрова
Партнер,
Nikoliers



Эвелина Ишметова
Директор по консалтингу и развитию,
Key Capital



Наталья Круглова
Директор департамента продаж, советник генерального директора,
«Российский Аукционный Дом»



Марина Малахатко
Старший директор,
CORE.XP



Арташес Оганов
Партнер, глава практики корпоративного права и недвижимости,
SEAMLESS Legal

ЛИДЕРЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ!

18 АПРЕЛЯ 2024
БАРВИХА LUXURY VILLAGE



Члены экспертного комитета первого тура голосования

Комитет по торговой и многофункциональной недвижимости



Александр Пережогин
Управляющий директор по ТРЦ, ГК ФСК



Елена Степанова
Партнер, руководитель практики недвижимости и строительства, Capital Legal Services



Алла Тигнер
Коммерческий директор, O1 Standard



Артем Хечумов
Финансовый директор, ЛВН-Менеджмент



Александр Перемятов
Основатель федеральной сети, Универмаги российских дизайнеров SLAVA concept



Елизавета Столярова
Коммерческий директор, «ТРАСТ Недвижимость»



Эдуард Тишко
Управляющий партнер, директор, LCM Consulting



Анна Ходош
Генеральный директор, «Темпо Инвест»



Константин Пырешев
Управляющий партнер, УК «МАГНА»



Алина Стрелкова
Директор по управлению и развитию, партнер, «Паут»



Марина Толстошеева
Руководитель компании, УК «Альта+» (Альфа-Групп Консорциум)



Вероника Чаканова
Руководитель офисной группы, IPG.Estate



Людмила Рева
Коммерческий директор, ГК «Алькор»



Елена Судакова
Руководитель отдела развития, «ТОМ ТЭЙЛОР», Россия



Дмитрий Трунин
Директор по развитию бизнеса, RD Management



Юрий Чернобrivцев
Партнер, Alumni Partners



Георгий Рыков
Генеральный директор, «Бестъ. Коммерческая недвижимость»



Лавлиш Танеджа
Директор, Ассоциация МСФО



Алексей Фролов
Руководитель отдела недвижимости, «Снежная Королева»



Алиса Шишнина
Коммерческий директор, Pioneer



Михаил Свердлов
Генеральный директор, ТЦ «АВИАПАРК»



Иван Татаринов
Исполнительный директор, GLINCOM



Евгения Хакбердиева
Региональный директор департамента торговой недвижимости, NF Group



Николай Юськив
Директор департамента недвижимости, «Спортмастер»

Члены экспертного комитета первого тура голосования

Комитет по индустриальной недвижимости



Антон Алябьев
Старший директор,
руководитель
отдела складской
и индустриальной
недвижимости,
CORE.XP



Майя Грекова
Генеральный
директор,
PRO Realty



Алексей Лазутин
Управляющий
партнер,
«Брокерус»



Владислав Сурков
Партнер,
Platforma.Legal



Анастасия Анискина
Старший директор,
складская
и индустриальная
недвижимость,
Commonwealth
Partnership



Олег Григорьев
Генеральный
директор,
Union Brokers



Дмитрий Лыгин
Директор
по аренде,
Raven Russia



Михаил Тарасов
Директор,
Группа PLT



Виктор Афанасенко
Региональный
директор, глава
департамента
складской
и индустриальной
недвижимости,
земли, Nikoliers



Денис Журавский
Исполнительный
директор,
Ассоциация
индустриальных
парков России



Антон Мизунов
Директор
по развитию,
ГК «СКЛАДЫ
РОССИИ»



Александр Хомич
Генеральный
директор,
Skidman USG



Глеб Белавин
Заместитель
генерального
директора
по работе
с арендаторами,
УК MLP



Петр Зарицкий
Коммерческий
директор,
ГК Vesper



Александр Перфильев
Коммерческий
директор,
Ghelamco



Александра Царук
Руководитель
направления
инвестиционного
брокериджа,
Rusland SP



Алексей Борисюк
Управляющий
директор,
Vesar Facility
Management



Сергей Земцовский
Руководитель
коммерческого
департамента,
FM Service



Алексей Романов
Директор
по инвестициям,
«Самолет»



Филипп Чайка
Руководитель
отдела складской
и индустриальной
недвижимости,
IPG



Захар Вальков
Генеральный
директор,
Radius Group



Дмитрий Клапша
Генеральный
директор,
Remain



Дмитрий Свешников
Управляющий
директор,
O1Standard



Валерий Шаталин
GR директор,
AFG RUS



Дмитрий Герастовский
Директор
департамента
складской
и индустриальной
недвижимости,
Ricci



Антон Комаров
Директор,
департамент
складской
недвижимости,
Accent Capital



Сергей Спасеннов
Старший партнер,
руководитель
офиса в Санкт-
Петербурге,
«Пепеляев Групп»

ЛИДЕРЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ!

18 АПРЕЛЯ 2024
БАРВИХА LUXURY VILLAGE



Члены экспертного комитета первого тура голосования

Комитет по гостиничной недвижимости



Ксения Александриди
Руководитель,
департамент
стратегического
консалтинга,
IBC Real Estate



Алексис Деларофф
Генеральный
директор,
Accor New East
Europe



Валерий Кравцун
Генеральный
директор,
KravtGroup



Вадим Прасов
Управляющий
директор,
Альянс
«Отель
Менеджмент»



Блейк Андерсон-Бунтз
Генеральный
директор,
Hospitality
Management



Станислав Ивашкевич
Генеральный
директор,
Ivashkevich
Hospitality



Елена Лысенкова
Управляющий
директор,
Гостинично-
туристический
инвестиционный
холдинг



Константин Сторожев
Генеральный
директор,
УК «Вало сервис»



Николай Антонов
Генеральный
директор,
«МТЛ-Апарт»



Владимир Ильичев
Управляющий
директор, Россия,
СНГ, Восточная
Европа,
Hilton



Али Ихсан Мутлу
Генеральный
директор,
Renaissance
Development



Андрей Тонконогов
Партнер,
«Технологии
Доверия»



Елена Антонова
Директор,
департамент
гостиничной
недвижимости,
ГК «Галс-
Девелопмент»



Кирилл Иртуга
Генеральный
директор,
управляющая
гостиничная
компания
«РосинвестОтель»



Владислав Николаев
Региональный
директор,
департамент
стратегического
консалтинга,
Nikoliers



Ольга Широкова
Партнер,
региональный
директор,
департамент
консалтинга
и аналитики,
NF Group



Михаил Аркинд
Основатель,
Hotel Art Consulting



Дарья Канева
Генеральный
директор,
DSS Consulting
Services



Мария Николаева
Генеральный
директор,
MAD ARCHITECTS



Илья Шуравин
Управляющий
партнер,
Rusland SP



Анастасия Баранова
Управляющий
директор,
«ВИНВУД»



Илья Климов
Заместитель
директора
арендного жилья,
«ДОМ.РФ»



Мария Онучина
Генеральный
директор,
«25/7»



М. Джунейт Юнал
Генеральный
директор,
ADC



Евгений Бугровский
Операционный
директор,
ГОСТ «Отель
Менеджмент»



Виктор Козин
Первый вице-
Президент,
Vespa Asset
Management



Владимир Поддубко
Управляющий
партнер,
«ПрофиПроджект»

Члены экспертного комитета первого тура голосования

Комитет по устойчивому развитию



Анастасия Архипова
Директор по маркетингу и коммуникациям, O1 Properties



Янина Крупченко
Операционный директор, Pridex Spaces | Multispace



Дарья Петрова
Заместитель директора, подразделение организации рабочего пространства, департамент управления проектами, CORE.XP



Мария Чириканова
Директор по работе с партнерами, STONE



Елена Белевцева
Директор по маркетингу, Parametr



Екатерина Кузнецова
Руководитель консалтинга и оценки, «Зеленый офис»



Мargarита Пожидаева
Руководитель проектов устойчивого развития, O1 Standard



Ольга Широкова
Партнер, региональный директор, департамент консалтинга и аналитики, NF Group



Марианна Бродач
Профессор, МАРХИ



Ксения Лукьященко
Партнер компании, руководитель отдела экологической сертификации, EcoStandard group



Евгений Тесля
Генеральный директор, EST Group



Альбина Ямалетдинова
Партнер, Rusland SP



Леонид Волох
Соучредитель, генеральный директор, Lynks Property Management



Елена Малиновская
Директор по аренде, Millhouse



Инна Травина
Партнер, управление проектами строительства, IBC Real Estate | RITM project



Александр Гутекулов
Генеральный директор, «Кластер Шереметьево», ГК «Михайловский Девелопмент»



Франсуа Нонненмашер
Директор, услуги арендаторам и покупателям, департамент офисной недвижимости, Nikoliers

ЛИДЕРЫ НОВОЙ РЕАЛЬНОСТИ!

18 АПРЕЛЯ 2024
БАРВИХА LUXURY VILLAGE



Члены экспертного комитета первого тура голосования

Комитет по консалтингу и управлению недвижимостью



Ираида Алиева
Коммерческий директор,
NHOOD



Елизавета Ильюхина
Директор,
коммерческий
департамент,
West Wind Group



Антон Мельников
Генеральный директор,
Metrika Investments



Алексей Романцов
Директор по инвестициям,
«Самолет»



Елена Бабенко
Генеральный директор,
ГК «Ориентир»



Мария Кабанова
Коммерческий директор,
Space 1



Алексей Моисеев
Директор,
департамент недвижимости,
строительства и эксплуатации,
OZON



Александр Сурменов
Директор по девелопменту,
MR Group



Алексей Будаев
Старший вице-президент,
ПАО ПСБ



Юрий Каплун
Генеральный директор,
«ТРАСТ Недвижимость»



Али Ихсан Мутлу
Генеральный директор,
Renaissance Development



Марина Харитонова
Глава группы компаний,
Accent Capital



Захар Вальков
Генеральный директор,
Radius Group



Максим Карбасникофф
Директор по управлению
недвижимостью,
ADG group



Андрей Мухин
Генеральный директор,
ГК «Галс-Девелопмент»



Андрей Хитров
Генеральный директор,
EKE Group



Виктория Васильева
Заместитель генерального
директора,
STONE



Илья Климов
Заместитель директора
арендного жилья,
«ДОМ.РФ»



Георгий Найденев
Генеральный директор
УК «Сампа»



Гурген Шекоян
Генеральный директор,
CODEVELOPMENT



Дмитрий Вишняков
Управляющий директор,
Pridex



Алена Кудрявцева
Коммерческий директор,
Comcity



Александр Никишов
Коммерческий директор,
холдинг «Строительный
Альянс»



Николай Юськив
Директор,
департамент недвижимости,
«Спортмастер»



Анастасия Довченко
Директор департамента
недвижимости,
CROCUS GROUP



Александр Ларин
Заместитель генерального
директора,
Central Properties



Ольга Побуковская
Директор,
департамент маркетинга
и продаж,
AB Development



Петр Зарицкий
Коммерческий директор,
Vesper



Юрий Лосев
Вице-президент по развитию,
«Азбука Вкуса»

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Гостиничная недвижимость» Номинация «Гостиницы»

AZIMUT Сити Отель Комсити

п. Московский, Киевское ш., 22 км, д. 6А, стр. 3

Общая площадь: 9157 кв. м

Количество номеров: 135

Класс: ★★★★★



Radisson Blu Leninsky Prospect Hotel, Moscow

Ленинский пр-т, д. 90/3

Общая площадь: 33 724 кв. м

Количество номеров: 164

Класс: ★★★★★



Soluxe Hotel Moscow

ул. Вильгельма Пика, д. 16

Общая площадь: 52 099 кв. м

Количество номеров: 340

Класс: ★★★★★



ГК СПЕКТРУМ - МНОГОПРОФИЛЬНЫЙ ИНЖИНИРИНГОВЫЙ ХОЛДИНГ

26 лет

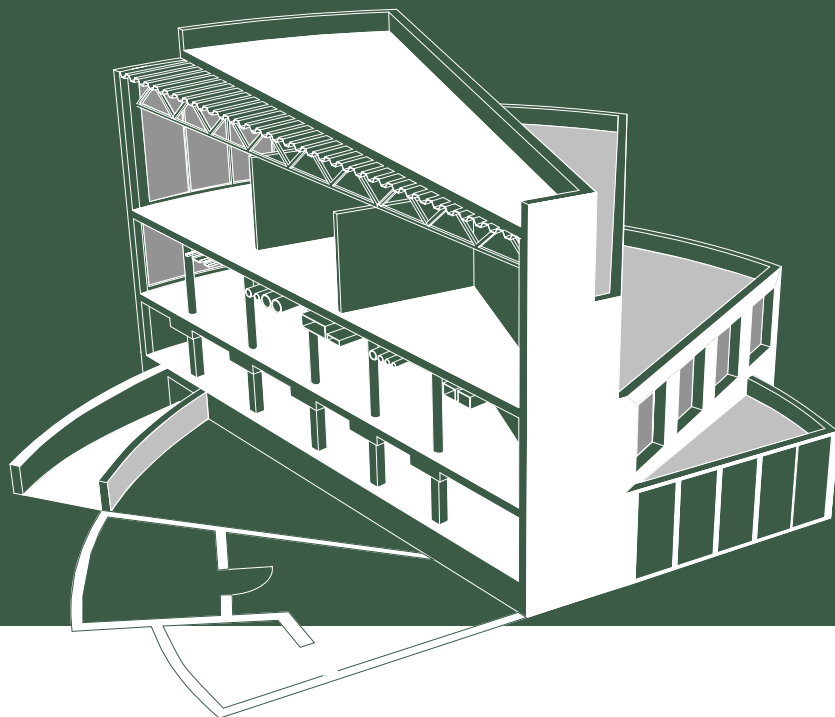
В России

1500+

проектов

800+

человек в команде



УПРАВЛЯЕМ ПРОЦЕССАМИ. СОЗДАЕМ ЦЕННОСТИ.

WWW.SPECTRUM-GROUP.RU



Технический заказчик



Управление строительством



Консультирование



Проектирование



Обследование и изыскания



ЕРСМ-Подрядчик



Архитектурное бюро



Стоимостной инжиниринг

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Гостиничная недвижимость» Номинация «Апарт-отель»

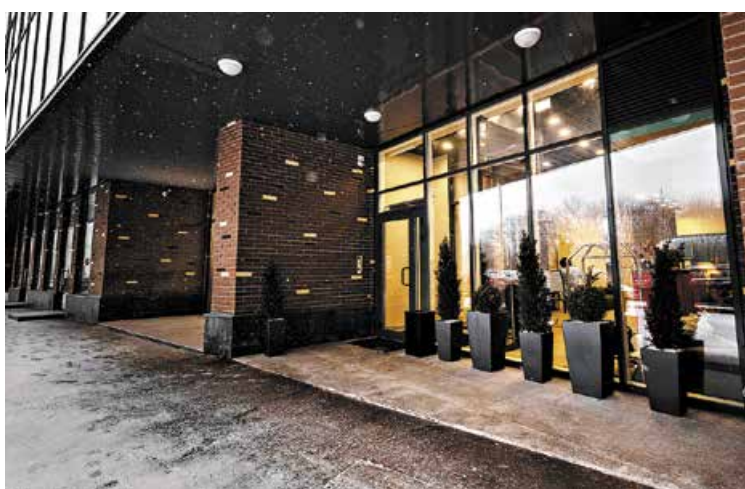
АНИС STYLE

3-я Хорошевская ул., д. 23а

Общая площадь: 7 962 кв. м

Количество номеров: 165

Класс: ★★★



Апарт-отель Discovery

Волоколамское ш., д. 71/22, корп. 3

Общая площадь: 36 370 кв. м

Количество номеров: 200

Класс: ★★★



Апарт-отель YE'S Botanica

1-я ул. Леонова, д. 18

Общая площадь: 51 298 кв. м

Количество номеров: 1 032

Класс: ★★★



САМОЕ ВЫСОКОЕ ОФИСНОЕ ЗДАНИЕ В МОСКВЕ

БЦ класса А+ в «Москва-Сити»

Площадь офисных и торговых помещений 133 400 м²

Ввод в эксплуатацию – 2030 г.



РЕКЛАМА. 16+

hals-development.ru

+7 (495) 725-55-55

ГАС
Интеллектуальный девелопмент

Спонсор Премии CRE Moscow Awards 2024

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Офисная недвижимость» Номинация «Бизнес-центр класса А»

DM Tower

Новоданиловская наб., д. 12
Общая площадь: 41 319 кв. м
Арендопригодная площадь: 31 800 кв. м
Девелопер: KR Properties



Бизнес-центр Orbital

3-я Магистральная ул., вл. 10
Общая площадь: 27 271 кв. м
Арендопригодная площадь: 22 312 кв. м
Девелопер: Ultima Development



Ostankino Business Park, корпуса 4, 5

Огородный проезд, д. 16/1, стр. 4, 5
Общая площадь: 44 754 кв. м
Арендопригодная площадь: 35 973 кв. м
Девелопер: PIONEER



Sawatzky



СТАБИЛЬНОСТЬ. ПРОФЕССИОНАЛИЗМ. РЕПУТАЦИЯ.

Реклама 16+

107031, Москва, ул. Б. Дмитровка, д.10

Спонсор номинации Премии CRE Moscow Awards 2024

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Офисная недвижимость» Номинация «Редевелопмент офисной недвижимости»

CODENOVO

Долгоруковская ул., д. 21, стр. 1

Общая площадь: 2100 кв. м

Арендопригодная площадь: 2000 кв. м

Девелопер: CODEVELOPMENT



МФК Crosswall Khamovniki

Ул. Усачева, д. 62

Общая площадь: 4448 кв. м

Арендопригодная площадь: 3488 кв. м

Девелопер: West Wind Group



Товарищество Рябовской Мануфактуры

Холодильный пер., д. 3, корп. 1

Общая площадь: 21 596 кв. м

Арендопригодная площадь: 20 154 кв. м





Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Управление недвижимостью» Номинация «Сервисный офис»

BUSINESS CLUB

Business Club от Capital Group

Руководитель: Мурад Дамиров

Начало деятельности: 2021

Business Club от Capital Group – оператор сервисных офисов полного цикла. Портфель реализованных проектов Business Club насчитывает более 40 000 кв. м, среди которых сервисные офисы в бизнес-центрах класса А «Искра-Парк», «ОКО II», МФК «Город Столиц» и «Башня Федерация Восток», а также социальный проект – коворкинг для студентов в МГСУ. В стадии реализации находится девелоперский проект на 9872 кв. м – БЦ класса А+ на Ходынском поле (ввод – IV кв. 2024) и сервисный офис в БЦ PORTA на 3563 кв. м (IV кв. 2025). В качестве сервисного оператора Business Club предоставляет полный перечень услуг по обслуживанию офисов компаниям «Яковлев» и УК «САМПА» в БЦ «Искра-парк». Оператору доверяют крупнейшие российские и международные компании: «Яндекс», Ozon, Huawei, Wildberries, OBI, «Банк ДОМ.РФ», VetBoom, «Телематика» и другие. Основные специализации Business Club – девелопмент и строительство, разработка концепций, дизайн и проектирование, FM, PM, клининг и аутсорсинг административного персонала.

FLEXITY

Flexity

Руководители: Сарпер Алтунйува

Начало деятельности: 2021

Flexity – уникальные пространства, которые созданы, чтобы сделать каждый рабочий день лучшим! Это офис, куда хочется приходить, где хочется работать и реализовывать самые смелые проекты, раскрывая свой потенциал на 100%. Концепция Flexity нацелена на создание максимального комфорта в течение рабочего дня. В ее основе всесторонние исследования в области психологии, эргономики, дизайна и физиологии человека, а также принципы гостеприимства, чтобы офис стал настоящим домом для бизнеса. Во Flexity учитываются все детали – начиная от удобной локации для размещения офисных пространств, заканчивая лучшим сортом кофе в чашке каждого резидента. Такое внимание к деталям ведет к созданию продуманной среды, которая помогает найти оптимальный формат для продуктивной работы. Офисы Flexity включают в себя комнаты для медитации, зеленые зоны для отдыха и общения, тренажерные залы с душевыми, подкаст-студию и разносторонние развлекательные мероприятия. Все, чтобы пространство вокруг работало!

Space 1

Space 1

Руководитель: Михаил Бродников

Начало деятельности: 2019

Space 1 – международный бренд сервисных офисных пространств, готовых к размещению и адаптируемых под бизнес-процессы компаний-арендаторов. Особенность площадок Space 1 – полное сервисное обслуживание, гибкость условий аренды, планировок и дизайна, возможность быстрой трансформации и внедрение новых технологий в организацию пространства. Space 1 предлагает своим арендаторам изолированные пространства с собственной IT-инфраструктурой и возможностью внедрения элементов фирменного стиля арендатора. Особенностью продукта Space 1 является внимание к IT-технологиям: собственное мобильное приложение компании обеспечивает арендаторам бесконтактный проход в офис, функцию бронирования рабочих мест, объектов общей инфраструктуры и отправку заявок управляющей компании. Арендаторами Space 1 являются крупные и средние компании, в том числе: «Сбермаркет», «Магнит», Hochland, Commonwealth Partnership и другие.

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Торговая недвижимость» Номинация «Малый торговый центр»

МФК Митино Парк

ул. Дубравная, д. 51, стр. 1
Общая площадь: 33000 кв. м
Арендопригодная площадь: 27474 кв. м
Девелопер: SIS Development



Районный центр «Место встречи Звёздный»

пр. Вернадского, д. 14
Общая площадь: 6845 кв. м
Арендопригодная площадь: 3684 кв. м
Девелопер: ADG group



ТРК «СИЕСТА»

ул. Николо-Хованская, д. 7, стр. 1
Общая площадь: 17382 кв. м
Арендопригодная площадь: 11 605 кв. м
Девелопер: «Квартал 21»





Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Многофункциональная недвижимость»
Номинация «Коммерческая инфраструктура жилых комплексов»

ЖК West Garden

пр-т Генерала Дорохова, д. 39, корп. 2
Класс ЖК: Премиум
Общая площадь комплекса: 130 918 кв. м
Общая площадь нежилых помещений: 2113 кв. м
Девелопер: «Sminex-Интеко»



ЖК Russian Design District / МФК «Черный кристалл»

1-я Ватутинская ул., д. 12, стр. 4
Класс ЖК: Бизнес
Общая площадь комплекса: 78 279 кв. м
Общая площадь нежилых помещений: 23 586 кв. м
Девелопер: ГК «Родина»



ЖК «Символ», кварталы «Искренность» и «Смелость»

пр. Невельского, д. 3
Класс ЖК: Бизнес
Общая площадь комплекса: 1 522 000 кв. м
Общая площадь нежилых помещений: 20 188 кв. м
Девелопер: «Донстрой»



Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Индустриальная недвижимость» Номинация «Light Industrial»

Индустриально- складской парк «Агора Томилино»

Новорязанское ш., 23-й км, д. 18
Общая площадь: 22 045 кв. м



Производственно- складской комплекс «Индастриал Сити Есипово II»

Московская обл., г.о. Солнечногорск, дер. Ложки
Общая площадь: 21 768 кв. м
Девелопер: холдинг «Строительный Альянс»



Промышленный парк «Бутово», здания А и В

Варшавское ш., д. 268, стр. 1-2
Общая площадь: 32800 кв. м
Девелопер: Parametr





КОМПЛЕКСНОЕ ПРОЕКТИРОВАНИЕ

объектов коммерческой недвижимости - торговых, развлекательных, офисных, складских и производственных комплексов, вспомогательных зданий и инженерных сооружений

БОЛЕЕ

5.000.000

квадратных метров
запроектировано



РАЗРАБОТКА КОНЦЕПЦИИ ОБЪЕКТА СТРОИТЕЛЬСТВА

ВЫПОЛНЕНИЕ ПРЕДПРОЕКТНОЙ ПРОРАБОТКИ

РАЗРАБОТКА ПРОЕКТНОЙ И РАБОЧЕЙ ДОКУМЕНТАЦИИ

ТЕХНИЧЕСКИЙ И АВТОРСКИЙ НАДЗОР



standartproject.ru



Телефон:
+7 (499) 677-23-57



Е-mail:
info@standartproject.ru

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Индустриальная недвижимость» Номинация «Складской комплекс»

Логистический комплекс VS Real Estate в парке «ОРИЕНТИР Юг»

Московская обл., г.о. Подольск, вблизи с. Сынково
Общая площадь: 89252 кв. м
Девелопер: ОРИЕНТИР



Производственно-складское здание 7AB в «Южных Вратах»

Московская обл., г.о. Домодедово,
мкр. Белые Столбы, вл. Склады 104
Общая площадь: 29398 кв. м
Девелопер: Instone Development



Промышленный парк «Бутово», здание С

Варшавское ш., д. 268, стр. 3
Общая площадь: 29424 кв. м
Девелопер: Parametr



CREAWARDS

MOSCOW AWARDS 2024

XXI ЕЖЕГОДНАЯ
ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ



Премией будут отмечены наиболее выдающиеся «зеленые» объекты коммерческой недвижимости, успешно функционирующие не менее 2-х лет, в каждой из категорий.

CRE Awards благодарит участников рынка за ответственное отношение к вопросам устойчивого развития!

[CRE-AWARDS.RU](https://cre-awards.ru)

СПОНСОР КАТЕГОРИИ:

CORE·XP

16+ РЕКЛАМА

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Зелёный Кирпич» Номинация «Зелёный Кирпич в офисной недвижимости»

Бизнес-парк «Ростех-Сити»

Волоколамское ш., д. 75А
Общая площадь: 263200 кв. м
Девелопер: ASTERUS



БЦ «ДВИНЦЕВ»

ул. Двинцев, д. 12, корп.1
Общая площадь: 56882 кв. м
Девелопер: Central Properties



Бизнес-парк «Крылатские Холмы»

ул. Крылатская, д. 15, 17
Общая площадь: 105000 кв. м
Собственник: Millhouse





Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Зелёный Кирпич»

Номинация «Зелёный Кирпич в торговой недвижимости»

ТРЦ «Акварель»

г. Пушкино, 33 км М8 Холмогоры, стр. 18

Общая площадь: 108951 кв.м

Собственник: «Ситрас»



Районный центр

«Место встречи София»

Сиреневый бульвар, д. 31

Общая площадь: 65614 кв. м

Девелопер: ADG group



ТРЦ «Щёлковский»

Щелковское ш., д. 75

Общая площадь: 150000 кв. м

Девелопер: ГК «Киевская площадь»



Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Зелёный Кирпич» Номинация «Зелёный Кирпич в многофункциональной недвижимости»



МФК «Оазис»

Коровий Вал, д. 5

Общая площадь: 58557 кв.м

Девелопер: «Корпорация А.Н.Д.»



МФК Technopark Plaza

пр-т Андропова, д. 10

Общая площадь: 65 746 кв. м

Девелопер: PIONEER



Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Зелёный Кирпич»
Номинация «Зелёный Кирпич в индустриальной
недвижимости»



Логистический парк «Крекшино»

пос. Марушкинское, д. Крекшино,
Тупиковый пр-д, стр. 1
Общая площадь: 117 700 кв. м
Девелопер: Raven Russia



Блок 2А в «Южных Вратах»

Московская обл., г.о. Домодедово,
мкр. Белые Столбы, вл. Склады 104
Общая площадь: 24 000 кв. м
Собственник: Instone Development

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Сделка года»

Номинация «Сделка года. Купля-продажа»

**Купля-продажа корпусов 2 и 5
в OSTANKINO BUSINESS PARK**

Продавец: СЗ «Останкино Бизнес Парк»

Покупатели: «Группа Астра» и «Евромир Групп»

Консультанты: OF.RU, Immer Group

Площадь сделки: 44682 кв. м

**Купля-продажа
ТЦ «Метрополис»**

Продавец: Hines

Покупатель: Balchug Capital

Консультант: IBC Real Estate

Площадь сделки: 205000 кв. м

**Продажа 14-ти ТРЦ «МЕГА»
Группе «Газпромбанк»**

Продавец: Ingka Centres

Покупатель: «Сибфинанс»

Консультанты:
Commonwealth Partnership, IBC Real Estate

Площадь сделки: 2 290 700 кв. м

**Продажа портфеля торговых
центров «Парк Хаус»**

Продавец: Atrium European Real Estate

Покупатель: PAMO-M

Консультанты: CORE.XP, Alumni Partners

Площадь сделки: 380000 кв. м

Продажа ТРЦ «Саларис»

Продавец: Гордеев С.Э.

Покупатель: «ГенеРАция»

Площадь сделки: 308000 кв. м



Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Сделка года»

Номинация «Сделка года. Аренда офисной недвижимости»

**Аренда БЦ «Дукат Плейс II»
для размещения Центрального
университета**

Арендодатель: «Вестерн Риэлти»

Арендатор: Центральный университет

Консультант: Ricci

Площадь сделки: 14249 кв. м

**Аренда офиса Группой Ренессанс
Страхование в бизнес-парке
«Крылатские Холмы»**

Арендодатель: Бизнес-парк «Крылатские холмы»

Арендатор: Группа «Ренессанс Страхование»

Консультант: NF Group

Площадь сделки: 9500 кв. м

**Консолидация структур
E-com во Flexity OVC**

Арендодатель: Flexity OVC

Арендатор: Структура e-commerce

Консультант: Remain

Площадь сделки: 9308 кв. м

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Сделка года»
Номинация «Сделка года.
Аренда торговой недвижимости»

**Открытие флагманского магазина
«Золотое Яблоко»
в ТРЦ «Европейский»**

Арендодатель: ГК «Киевская площадь»

Арендатор: «Золотое Яблоко»

Площадь сделки: 1505 кв. м

**Аренда для открытия
флагманского магазина
Gloria Jeans в Москве**

Арендодатель: БЦ «Галерея Актер»

Арендатор: «Глория Джинс»

Консультант: NF Group

Площадь сделки: 4990 кв. м

**Супермаркет EUROSPAR
станет якорным арендатором
ТРЦ «Кузьминки Молл»**

Арендодатель: «АСтрейд Групп»

Арендатор: «СПАР Миддл Волга»

Площадь сделки: 2758 кв. м



Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Сделка года»
Номинация «Сделка года.
Аренда индустриальной недвижимости»

BTS-аренда «А2 Обухово»

Арендодатель: РСХБ «Управление Активами»

Арендатор: «ВсеИнструменты.ру»

Консультант: IBC Real Estate

Площадь сделки: 108 499 кв. м

Мультитемпературный РЦ для компании «ВкусВилл» в Домодедово-2

Арендодатель: «ПНК Групп»

Арендатор: «ВкусВилл»

Консультант: CORE.XP

Площадь сделки: 118 000 кв. м

Распределительный центр «Золотое Яблоко» в парке «Ориентир ЗАПАД»

Арендодатель: «ОРИЕНТИР»

Арендатор: «Золотое Яблоко»

Консультант: NT Properties

Площадь сделки: 46 386 кв. м

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Управление недвижимостью» Номинация «Управляющая компания года. Facility Management»

CORE.XP

Руководитель: Владимир Пинаев

Начало деятельности: 1994

CORE.XP – лидирующая компания на рынке недвижимости в России. Является преемником российского бизнеса CBRE. Работает на рынке России и СНГ около 30 лет. Обладает уникальной международной и локальной экспертизой и технологиями, имеет доступ к лучшим международным практикам. Компания полного цикла предоставляет услуги по всем секторам недвижимости, включая управление эксплуатацией и зеленую сертификацию. Благодаря многолетнему опыту успешно реализует проекты для крупнейших международных и российских компаний, понимая их задачи и помогая принимать решения в отношении недвижимости. Это позволяет компании добиваться высочайшего качества услуг и получать благодарность от клиентов, что является главным вознаграждением. Портфель коммерческой недвижимости команды CORE.XP на сегодняшний день составляет более 1,1 млн кв. м.



«ЛВН Менеджмент»

Руководитель: Ринат Гараев

Начало деятельности: 2009

Лауреат Премии CRE Moscow Awards 2023 в номинации «Управляющая компания. Facility Management». Опыт в управлении – более 20 лет. Площадь обслуживаемых объектов – более 1,5 млн кв. м. Полный спектр услуг по коммерческому управлению, комплексной эксплуатации и техническому обслуживанию. Объекты различного назначения и уровня оснащения: ТЦ «АВИАПАРК», ТРЦ «САЛАРИС», Институт ядерной медицины (АО «Медицина»), Деловой квартал «Даниловская мануфактура», ТРЦ «Кузьминки МОЛЛ», МФК «Павелецкая Плаза» и другие.

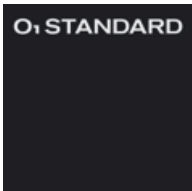


O1 Standard

Руководитель: Дмитрий Свешников

Начало деятельности: 2011

O1 Standard оказывает услуги эксплуатации, технического обслуживания объектов коммерческой недвижимости и социальной значимости, а также мультифункциональных комплексов, и коммерческого управления ими. В управлении O1 Standard – 1,5 млн кв. м недвижимости класса А и В+ в Москве. Особое внимание компания уделяет внедрению стандартов экологической эффективности на объектах портфеля и активно развивает собственную экспертизу оценки и проведения сертификации по новому национальному стандарту «Клевер», одновременно являясь его рецензентом.



Zeppelin Руководитель: Андрей Кротков

Начало деятельности: 2003

Zeppelin – один из ведущих операторов в сфере facility management, работает на российском рынке недвижимости с 2003 г. Компания предоставляет широкий спектр услуг по комплексному управлению объектами, включающий инфраструктурный менеджмент, техническое обслуживание и эксплуатацию инженерных систем, комплексный клининг, мобильные сервисы, обеспечение безопасности и охрану, технический аудит и эксплуатационный консалтинг. За 20 лет работы компания Zeppelin приобрела опыт обслуживания коммерческой и элитной недвижимости общей площадью свыше 7 млн кв. м. Победитель профессиональной Премии CRE Moscow Awards 2021, 2022 в категории «Управляющая компания года. Facility Management».





Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Управление недвижимостью» Номинация «Управляющая компания года. Property Management»

NF Property Management

Руководитель: Дмитрий Атопшев

Начало деятельности: 2001

Управляющая компания NF Property Management оказывает услуги коммерческого управления и эксплуатации во всех сегментах недвижимости, обладает профессиональной экспертизой в управлении проектами капитального строительства, проектировании, управления отделкой коммерческих помещений, проведении комплексных коммерческих, юридических и технических аудитов, а также консалтинга на всех этапах создания и эксплуатации недвижимости. Опыт управления NF Property Management в столице и регионах России составляет более 2 млн кв. м, а годовой арендный доход портфеля объектов под управлением компании превышает 5,3 млрд руб. Эксперты компании являются постоянными спикерами, модераторами профессиональных мероприятий и авторами статей в авторитетных изданиях, таких как RBK, Forbes, CRE



Nikoliers

Руководитель: Николай Казанский

Начало деятельности: 1994

Nikoliers (до 2022 г. Colliers) – ведущая международная консалтинговая компания полного цикла в сегменте коммерческой и жилой недвижимости. Услуги по эксплуатации Nikoliers оказывает с 1994 г., услуги по комплексному управлению – с 2012 г. Nikoliers является крупнейшей внешней УК в России, в портфеле которой 1,7 млн кв. м площадей в 7 городах России. Nikoliers работает во всех сегментах недвижимости – текущий портфель на 50% состоит из ТЦ, 40% – БЦ, 10% – остальные сегменты недвижимости. Более 60% объектов находятся под управлением свыше 5 лет. В 2022-2023 гг. в управлении появилось 11 новых проектов (из них 6 проектов в 2023 г. в Москве), в том числе в новых для УК нишах – управление складами в Москве и Сибири, запустили услугу по управлению офисами – Integrated Facility Management, а также приступили к управлению кинотеатром в Улан-Удэ.

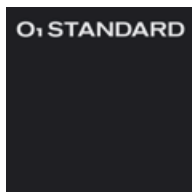


O1 Standard

Руководитель: Дмитрий Свешников

Начало деятельности: 2011

O1 Standard оказывает услуги эксплуатации, технического обслуживания и коммерческого управления объектов коммерческой недвижимости и социальной значимости, а также мультифункциональных комплексов. В управлении O1 Standard – 1,5 млн кв. м недвижимости класса А и В+ в Москве. Особое внимание компания уделяет внедрению стандартов экологической эффективности на объектах портфеля и активно развивает собственную экспертизу оценки и проведения сертификации по новому национальному стандарту «Клевер», одновременно являясь его рецензентом.



Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Управление недвижимостью» Номинация «Управляющая компания года. Asset Management»



Accent Capital

Руководитель: Марина Харитоновна

Начало деятельности: 2008

Accent оказывает услуги управления инвестициями в коммерческую недвижимость институционального качества в российских городах-миллионниках. Accent работает на двух рынках: капитала и недвижимости. Компетенции в обеих сферах позволяют оказывать комплексные услуги – от разработки инвестиционной стратегии и ее реализации, включая девелопмент, приобретение активов и эффективное коммерческое управление, до непосредственно выхода из инвестиции.



Parus Asset Management

Руководитель: Денис Степанов

Начало деятельности: 2020

Крупнейшая независимая платформа для коллективных инвестиций в коммерческую недвижимость. Активы PARUS AM – офисные здания, торговые центры, склады класса А. Компания помогает инвесторам не только сохранить капитал в качественной недвижимости, но и приумножить его за счет стабильных ежемесячных выплат дохода от арендного потока. PARUS AM в 2023 г. вошел в самые престижные профессиональные рейтинги с объемом под управлением 1,15 млн кв. м, что составляет более 1% всей качественной коммерческой недвижимости России.



Современные Фонды Недвижимости

Руководитель: Екатерина Черных

Начало деятельности: 2004

СФН – одна из крупнейших управляющих компаний на рынке коммерческой недвижимости. В составе закрытых паевых инвестиционных фондов компании – складские и логистические комплексы, торговые центры и офисные помещения в ключевых регионах страны. Пайщики фондов получают арендный доход раз в квартал.



УК «Альфа-Капитал»

Руководитель: Ирина Кривошеева

Начало деятельности: 2006

УК «Альфа-Капитал» более 31 года управляет активами в России. Клиентами компании являются более двух миллионов физических и юридических лиц. Совокупный объем активов под управлением «Альфа-Капитала» составляет 872 млрд руб. Компания имеет исключительно высокий/наивысший уровень надежности и качества услуг (A++), согласно рейтингу «Эксперт РА». Также «Альфа-Капитал» занимает первое место на рынке доверительного управления физических лиц и второе – по привлечению в паевые фонды по данным investfunds.ru. УК «Альфа-Капитал» является самой цитируемой управляющей компанией на рынке и обладает многочисленными наградами в сфере управления активами.

PLT



Инвестируйте в будущее



реклама

pltpm.ru

Спонсор номинации Премии CRE Moscow Awards 2024

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Консультант года» Номинация «Консультант года»



Commonwealth Partnership

Руководитель: Сергей Рябокобылко

Начало деятельности: 1995

Commonwealth Partnership (СМWP) – ведущая российская компания, оказывающая консультационные, инвестиционные и агентские услуги в сфере коммерческой недвижимости в России и СНГ. Commonwealth Partnership основана в Москве и успешно работает чуть меньше 30 лет, до апреля 2022 г. компания была известна как Cushman & Wakefield. Компания предлагает клиентам комплексные решения для инвестиций, эффективного управления и развития проектов в недвижимости, используя глубокое знание российского рынка, а также мировой опыт и экспертизу. Компания ведет проекты во всех крупных городах России и в странах СНГ, формируя при необходимости транснациональные команды для решения сложных задач.



CORE.XP

Руководитель: Владимир Пинаев

Начало деятельности: 1994

CORE.XP – лидер в консалтинге и управлении инвестициями в недвижимости в России и СНГ, преемник российского бизнеса CBRE. CBRE работала на рынке России и СНГ более 28 лет, в 2022 г. бизнес был выкуплен локальным менеджментом и сохранен в полном объеме. Компания предоставляет полный перечень интегрированных услуг, включающий стратегический консалтинг и оценку, управление транзакциями, привлечение финансирования и инвестиций, управление проектами строительства и отделки, услуги по технической эксплуатации и управлению объектами недвижимости.



NF Group

Руководитель: Алексей Новиков

Начало деятельности: 1996

NF Group – крупнейшая консалтинговая компания на рынке коммерческой и элитной жилой недвижимости. Команда экспертов насчитывает более 500 человек. В настоящее время в группу компаний входят офисы в Москве, Подмосковье, Санкт-Петербурге, подразделение по управлению коммерческой недвижимостью по всей России (NF PM) и представительство в Дубае (NF Group Middle East). В целом NF Group широко представлена на Ближнем Востоке, в Турции, Таиланде, Бали и ведет проекты консалтинга в странах СНГ. В 2023 г. группа компаний вывела на рынок агентство NF Dom, специализирующееся на новостройках бизнес-класса и других сегментов жилой недвижимости в Москве и Московской области.



Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Категория «Девелопер года» Номинация «Девелопер года»

Parametr

Руководитель: Александр Манунин

Начало деятельности: 2021

Номинарованный объект: Промышленный парк «Бутово», здания А, В, С

В 2023 г. компания Parametr завершила строительство промышленного парка «Бутово» и приступила к строительству промышленных парков «Сенькино», «Кувекино» и «Зеленоград». Все площади в промышленном парке Бутово были проданы и сданы в аренду до ввода объекта в эксплуатацию. В 2024 г. компания будет строить спекулятивно 250 тыс. кв. м в формате big-box и light industrial в московском регионе. Parametr системно развивает формат light industrial, предоставляя малым и средним производственным компаниям универсальные помещения для размещения функций производства, хранения, офиса и шоурума. Компания осуществляет спекулятивное строительство площадей в рынок, built-to-suit и fee-development в индустриально-логистическом сегменте.

PIONEER

Руководитель: Леонид Максимов

Начало деятельности: 2001

Номинарованные объекты: Ostankino Business Park, корпус 4-5, апарт-отель YE'S Botanica

В 2023 г. PIONEER ввел в эксплуатацию 112 тыс. кв. м жилой и коммерческой недвижимости, в том числе два корпуса OSTANKINO BUSINESS PARK общей площадью 44754 кв. м. Также было получено разрешение на строительство последнего корпуса в данном проекте (22633 кв. м). Компания получила разрешения на строительство 212 тыс. кв. м объектов жилой и коммерческой недвижимости. В 2023 г. в проектах OSTANKINO BUSINESS PARK, МФК BOTANICA и Technopark Plaza реализовано более 61,5 тыс. кв. м ком. недвижимости. В OSTANKINO было продано 2 корпуса целиком. На конец декабря в бизнес-парке продано 82% площадей. Высокие показатели по сдаче в аренду площадей в ТЦ в составе МФК BOTANICA – за полгода до ввода в эксплуатацию зафиксировано 80% арендаторов, в том числе сегмент F&B. Велось активное проектирование совместно с РЖД и городом – ТПУ «Петровско-Разумовская» (175 тыс. кв. м): пересадочный хаб с офисными, торговыми площадями и апарт-отелем.

Sminex-Интеко

Руководитель: Алексей Тулупов

Начало деятельности: 2001

Номинарованный объект: West Garden

Sminex обладает 23-летним опытом в девелопменте. Это позволяет компании создавать недвижимость, которая покоряет. Весной 2023 г. премиум-квартал JAZZ в 2 км от Цветного бульвара стал лучшим деловым центром по версии CRE Moscow Awards. Тогда же Sminex начал строительство клиентского делового центра TWIST в 30 метрах от метро «Савеловская». Уже летом он получил Архитектурную премию Москвы как лучший многофункциональный центр. Награду архитекторам TWIST – мастерской ADM – вручил мэр Москвы Сергей Собянин. Компания проектирует и строит более 700 тыс. кв. м премиальной и элитной недвижимости.

Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Номинация «Персона года»



Игорь Богородов,
генеральный директор
Raven Russia

Игорь Богородов управляет крупнейшей в России компанией-владельцем складской недвижимости класса А площадью около 2 млн кв. м. Благодаря дальновидной стратегии и продуманным решениям компания не только сохранила стабильность в непростом 2023 году, но и достигла рекордных показателей, увеличив выручку на 15% и сократив вакантность в проектах до 0. Объем закрытых сделок составил более 740000 кв. м. Портфель клиентов (около 200 крупных компаний)

подтверждает высокое качество проектов и их управления. На реновацию проектов в 2023 году было потрачено 465 млн руб., модернизация инженерных систем комплексов улучшила показатели энергоэффективности. В 2023 году Игорь Богородов получил профессиональную премию CRE Awards за личный вклад в развитие отрасли, а компания стала членом CRE League. Под руководством Игоря Богородова компания подтвердила лидерские позиции в продвижении зеленой повестки и получила три награды за лучшие проекты в области устойчивого развития, включая два «Зеленых Кирпича».



Мария Литинецкая,
генеральный директор
MR Group

Мария Литинецкая возглавила MR Group в июле 2022 года. За прошедшее время компания под руководством Марии сделала качественный рывок по основным стратегическим показателям, в том числе в сегменте коммерческой недвижимости.

По итогам 2023 года компания реализовала 347,2 тыс. кв. м недвижимости, из них 78 тыс. кв. м составили коммерческие площади в деловом комплексе iCITY. По состоянию на февраль

2024 года под руководством Марии запланировано строительство 635 тыс. кв. м коммерческой недвижимости: офисные небоскребы iCITY, деловая часть городского квартала SLAVA и штаб-квартира IT-гиганта «Яндекс».

При участии Марии MR Group перешла к новой стратегии наполнения коммерческих площадей как в офисных проектах, так и в жилых – компания начинает формировать коммерческую инфраструктуру еще на этапе проектирования.

Мария Литинецкая – признанный авторитет рынка жилой и коммерческой недвижимости, чей вклад в развитие строительной отрасли отмечен многочисленными профессиональными наградами.



Анна Никандрова,
партнер **Nikoliers**

Опыт Анны в сфере коммерческой недвижимости составляет 20 лет. В Nikoliers Анна руководит двумя департаментами – торговой недвижимости и управления недвижимостью.

Под руководством Анны Nikoliers традиционно удерживает статус крупнейшей внешней УК в России, оказывающей услуги коммерческого управления и эксплуатации во всех сегментах недвижимости. Под управлением 31 проект площадью более 1,7 млн кв. м по всей России. Команда брокеров ежегодно подписывает от 250 до 500 сделок аренды в ТЦ.

В 2023 году был существенно расширен московский портфель проектов управления – 6 новых объектов с разными видами услуг, в числе которых ТРЦ «Павелецкая плаза», БЦ «Бульварное кольцо», ТЦ «МетроМаркет» на Тимирязевской и Пролетарской и др. Также компания продолжает работу с такими проектами, как МФК «IQ-квартал», БЦ G10, «БЦ в 1-м Земельном пер.», ТЦ «Сказка», ТРЦ Columbus, ТРЦ «Саларис» и др.

В 2023 году команда Анны активно инвестировала в развитие экспертизы в офисах, в результате доля этого сегмента в портфеле увеличилась до 40%.



Год Нисанов,
председатель совета
директоров
ГК «Киевская Площадь»

Год Нисанов – председатель совета директоров Группы компаний «Киевская площадь».

Достижения 2023:

- Представлена концепция МФК «Олимпийский».

После восстановления исторического облика ансамбля зданий бывшего Новорязанского троллейбусного депо в них был открыт гастроквартал «Три вокзала. Депо».

- Заключена сделка по приобретению ТРЦ «Ривьера» (274 тыс. кв. м).

- Открыт первый в России международный центр китайских автомобилей «Москва-Тянья» (35 тыс. кв. м).

- Публично заявлено о реализации таких проектов, как МФК на Мантулинской, Индустриальный промышленный парк на ул. Верхние Поля (343530 кв. м), ЖК «Кутузовский 14», ЖК «Квартал Герцена» – совместный проект с ГК «Самолет» (849 тыс. кв. м).



Финалисты CRE Moscow Awards 2024

Номинация «Персона года»



Денис Степанов,
президент Central Properties
и сооснователь
Parus Asset Management

Денис Степанов – президент Central Properties и сооснователь Parus Asset Management. Более 25 лет опыта работы на ключевых управленческих позициях.

С 2008 года в результате преобразования «М.О.Р.Е.-Московская Недвижимость» возглавил девелоперскую компанию «Central Properties». На сегодняшний день является президентом компании.

На базе своего портфеля компания создала в 2021 году PARUS – крупнейшую платформу по коллективным инвестициям в недвижимость. Провозглашаемая миссия компании: соединять хороших людей с хорошей недвижимостью. Денис Степанов идеолог коллективных

инвестиций, его платформа доминирует на торгах в Мосбирже.

Достижения:

- Central Properties второй год подряд входит в список «Короли российской недвижимости» (17-е место).
- Денис Степанов в 2023 году стал Человеком года по версии журнала CRE.
- Подписана сделка с одной из крупнейших девелоперских компаний в складском сегменте – «ОРИЕНТИР» по строительству автоматизированного фулфилмент-центра для OZON.
- Портфель компании достиг более 1 млн кв. м.
- Объем активов под управлением вырос до 69 млрд руб.
- «Драйвит» рынок коллективных инвестиций и за 2023 год показал 3-кратный рост по количеству инвесторов и выплате дохода.



Эдуард Тишко,
управляющий партнер
LCM Consulting

Эдуард Тишко, директор и управляющий партнер LCM Consulting, работает в сфере торговой недвижимости 19 лет. Эксперт в сфере девелопмента, консалтинга и брокериджа. В 2014 году основал консалтинговую компанию. В 2023 году портфель реализованных проектов компании превысил 2,2 млн кв. м и включает в себя объекты из 42 регионов РФ.

160566,5 кв. м – общая площадь проектируемых и действующих торговых центров, для которых

в течение 2023 года под руководством Эдуарда разработаны концепции и программы реконцепции. В том числе для проекта девелопера 3S Group – ТРЦ Кленовый бульвар при одноименной ТПУ в Москве. Открытие объекта запланировано на 2026 год.

В прошлом году итогом антикризисного управления ТРЦ «Мегаполис» в Москве (GBA 69100 кв. м, GLA 43938 кв. м) и первых мероприятий по реконцепции стал рост финансовых показателей – постоянный ежемесячный доход увеличен на 9%, доходы от продажи рекламы – на 25%.



Александр Ходоров,
генеральный директор Comcity

Александр Ходоров, гендиректор Comcity, коммерческой недвижимостью занимается 13 лет. В 2017 году присоединился к команде Comcity в качестве финансового директора и в прошлом году стал CEO этого объекта.

Результаты 2023 года:

- В офисном парке официально открыта вторая фаза Bravo (общая площадь 93000 кв. м) и Azimut Сити Отель Комсити**** на 150 номеров. Отель побил все прогнозы, добившись 80% заполняемости номерного фонда и конференц-залов.
- Торговая галерея Comcity усилена операторами F&B, добавлено несколько уникальных аренда-торов.

• Офисный парк стал лауреатом CRE Moscow Awards в номинации «Бизнес-центр класса А» за фазу Bravo.

• Comcity продолжает уделять максимум внимания организации комфортной рабочей среды для резидентов: в 2023 году проведена работа по улучшению инфраструктуры и благоустройству, оборудованы несколько дополнительных зон отдыха и рабочих мест на открытом воздухе, открыта волейбольная площадка, в планах – организация рыбалки в местном пруду.

• В 2023 году Comcity стал самым показываемым офисным зданием Москвы, а количество закрытых новых сделок составило 40 тыс. кв. м.

• 22% сданных площадей заняли иностранные компании.

ТЕМА НОМЕРА



Текст: Максим Барабаш
Фото: Архив CRE

ЛЁГКОЙ ПОСТУПЬЮ

В 2024 году при условии завершения реализации планируемых и строящихся проектов объем light industrial только в Москве, по разным оценкам, может достигнуть от 1,2 до 1,3 млн кв. м. Сегмент продолжают называть «главной новой надеждой», однако профессиональный рынок по-прежнему путается в показаниях, зачастую понимая под light industrial совсем разные концепции.

Александр Манушин, управляющий партнер компании Parametr, называет light industrial «словосочетанием 2023 года», объясняя это многократным усилением интереса к формату: по его словам, только количество запросов light industrial в поисковых сетях за год выросло на 30%.

Хотя light industrial весьма активно развивается на российском рынке с 2019 года, объем неудовлетворенного спроса по-прежнему весьма значителен, сообщает *Евгений Бумагин, член совета директоров, руководитель по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate*. Концепция по своим техническим характеристикам, гибким вариантам деления площадей и небольшим

размерам доступных блоков не конкурирует со спросом на объекты big-box, уточняет эксперт.

По данным Nikoliers, в прошлом году объем существующего качественного предложения объектов формата light industrial увеличился в два раза по сравнению с итоговим показателем 2022 года и составил 362 тыс. кв. м, что эквивалентно 1,6% от совокупного складского предложения столичного региона. При этом более половины существующего объема предложения находится на удалении до 5 км от Москвы. В 2024 году при условии завершения реализации планируемых и строящихся проектов объем рынка light industrial в Москве может перешагнуть отметку в 1,2 млн кв. м.

В IBC Real Estate® говорят об общем объеме предложения объектов light industrial на уровне 842 тыс. кв. м (классы А и В); на этапе строительства находятся 307 тыс. кв. м; площадь заявленных планируемых объектов составляет более 2 млн кв. м. Совокупно к 2026 году объем введенных в эксплуатацию площадей формата light industrial в московском регионе может превысить 1,4 млн кв. м, то есть увеличится на 42,5%. «Доля сегмента сегодня – лишь 1% от общего объема рынка, – оценивает **Константин Фомиченко, партнер, региональный директор департамента индустриальной и складской недвижимости NF Group®**. – Спрос же постоянно растет из-за способности формата удовлетворять потребности малых и средних предприятий, которым часто требуются площади размером от 1 до 1,5 тысячи квадратных метров». «Концепция мегапопулярна, привлекая как малые и средние предприятия, так

и инвесторов, – соглашается **Виктор Афанасенко, Nikoliers**. – Эти категории рассматривают light industrial как не только надежные, но и весьма привлекательные активы». Сейчас основной спрос со стороны инвесторов в light industrial приходится на блоки размером 3–5 тыс. кв. м, отмечает **Антон Алябьев, старший директор отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP®**.

Основным драйвером бума light industrial в России остается не только высокий спрос, но и относительно низкий порог инвестиций – как правило до 1 млрд руб., отмечают в IBC Real Estate®.

ЛЕГКО И КРАСИВО

Формат не нов на сформированных развитых рынках, где суммарная площадь таких объектов сопоставима с площадью классической складской недвижимости,



Александр Манунин
Parametr



Евгений Бумагин
IBC Real Estate®



Константин Фомиченко
NF Group®



Виктор Афанасенко
Nikoliers



Антон Алябьев
CORE.XP®

“



Александр Никишов,
коммерческий директор холдинга «Строительный Альянс»:

– Уникальность light industrial в его мультиформатности. Он интересен всем: логистике, промышленникам, малому, среднему и крупному бизнесу, в том числе и иностранным компаниям. Именно это и вызывает высокий интерес к продукту и спрос на него на рынке. Вакансия на готовые помещения равна нулю, и это главный показатель.

Строительство объектов растет большими темпами, как и количество игроков в этом сегменте. Как пример: наша компания на этапе предпродажи в течение месяца реализовала 50% площадей при общей застройке в 50 тысяч квадратных метров. Отталкиваясь от этих цифр, мы можем с уверенностью говорить о нехватке предложений.

Помимо доходности инвесторам интересно также комплексное управление недвижимостью. Нет необходимости искать арендаторов или учиться управлять таким активом в новом сегменте. Возвращаясь к развитой инфраструктуре и услугам, инвестор получает управление «под ключ».

”

МЕМО НА МЕРО



Александр Хомич
Skladman USG



Виктор Заглумин
Bright Rich
| CORFAC
International



Степан Щедров
Union Brokers



Станислав Ахмедзянов
IBC Global

указывает *Александр Хомич, генеральный директор, партнер Skladman USG*. Учитывая то, что потребности российского рынка в такой инфраструктуре практически не отличаются от рынков других стран, эксперт оценивает потенциал в стране в несколько десятков млн кв. м.

Формат действительно переживает бум, соглашается *Виктор Заглумин, сооснователь и партнер Bright Rich | CORFAC International*. «Недавно коллеги из промышленного парка “Parametr Бутово” сообщили, что все площади формата light industrial были проданы еще до его ввода в эксплуатацию, а объем обращений за 2023 год составил 3,6 млн кв. м при площади парка в 58 тысяч, – делится эксперт. – Это неудивительно: функциональные особенности и доступные энергетические мощности помещений позволяют разместить здесь одновременно производство, склад, офис или шоурум».

Однако профессиональный рынок по-прежнему путается в показаниях, зачастую понимая под light industrial совсем разные концепции: «Это здания индустриального, производственного, промышленного назначения; главной особенностью формата является мелкая нарезка площадей от 500 кв. м, – перечисляет Евгений Бумагин. – Как правило, объекты используются для размещения легкого производства, хранения товаров, размещения офисов и шоурумов в едином пространстве. Важной характеристикой является расположение вблизи крупных городов, что обусловлено высокой потребностью в квалифицированном персонале, а также наличие дополнительных электрических мощностей и газа для обеспечения производственных процессов».

Принципиальное отличие light industrial – функциональное назначение, соглашается Александр Манунин; участок, на котором размещается объект, должен иметь широкий перечень производственных ВРИ. Из конструктивных

особенностей помимо рабочей высоты, нагрузки на пол и шага колонн эксперт выделяет автономность блоков: каждый резидент имеет собственный вход, и, что особенно важно, коммуникации в каждом блоке автономны, что гарантирует независимость процессов резидентов друг от друга.

Степан Щедров, заместитель директора по работе с ключевыми клиентами Union Brokers, убежден, что light industrial давно следует выводить в отдельную классификацию. «Расхождение во мнениях наблюдается в том числе и в подходах к оценке со стороны банковского сообщества, – поясняет г-н Щедров. – В контексте рассмотрения объекта как залогового имущества не применимы параметры классической классификации. Это обусловлено тем, что light industrial предназначен для существенно большего спектра способов использования, нежели склад класса А. Пока профессиональный рынок относит к объектам light industrial по большей части производственно-складские, универсальные объекты площадью блока от 100 до 1500 квадратных метров в пределах городской территории или в непосредственной близости от городов-спутников, в наиболее доступном для конечного потребителя и персонала радиусе». «Но я все-таки считаю, что light industrial – это любое индустриальное здание, которое можно поделить на маленькие кусочки», – парирует *Станислав Ахмедзянов, управляющий партнер консалтинговой компании IBC Global*.

ЦЕЛЬ И СРЕДСТВА

Целевая аудитория light industrial очень широка. Это представители малого и среднего бизнеса с потребностями в небольших складских либо производственных мощностях: производственные компании, шоурумы, логистические операторы, интернет-магазины и многие другие, перечисляет Антон Алябьев. «Компании, ранее арендовавшие помещения в устаревших

Самодельный рынок в последние годы переживает настоящий бум, что обусловлено высокими потребностями в небольших индустриальных объектах. В отличие от традиционных складов и производственных помещений, light industrial предлагает уникальные возможности в сфере логистики, размещения производственных процессов и т.д.

**УНИКАЛЬНЫЕ СТАТЬИ
ПО УНИКАЛЬНОЙ ЦЕНЕ**

c|Re+

ЕЩЕ БОЛЬШЕ
СТАТЕЙ ЗДЕСЬ

Самодельный рынок в последние годы переживает настоящий бум, что обусловлено высокими потребностями в небольших индустриальных объектах. В отличие от традиционных складов и производственных помещений, light industrial предлагает уникальные возможности в сфере логистики, размещения производственных процессов и т.д.

“



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

– Суть light industrial – в консолидации под одной крышей производственных и складских мощностей, позволяющих оптимизировать цепи поставок за счет исключения лишних звеньев. Кроме того, эти объекты зачастую являются витриной компании, то есть клиент может ознакомиться с продукцией, технологией и способом производства в шоурумах. По этой причине они обычно располагаются в черте города или недалеко от него. Офисные помещения производственных компаний также могут размещаться внутри данного объекта, позволяя изготовителю объединить все функции своего бизнеса в одной локации, включая исследовательскую и торговую. Характерная особенность подобных объектов заключается в том, что доля офисных площадей составляет не менее 10% от производственно-складских.

Важно отметить, что данные объекты отличаются от классических складов не только локацией и соседством, но и размерами. Так, для склада средним считается размер блока площадью 10 тысяч

квадратных метров, в то время как площадь средних блоков (размер М) объектов light industrial колеблется в диапазоне 350–850 квадратных метров, а площадь больших блоков (размер L) не превышает 1700 квадратных метров. На территории подобных комплексов помимо самих объектов light industrial широко представлена сервисная инфраструктура для аутсорсинга резидентам парка.

Как и любой новый продукт, этот формат также нуждается в информационной поддержке, которую он сейчас получает. Поэтому говорить о переоцененности пока преждевременно.

Основные риски могут быть связаны с экономической составляющей. Подведение коммуникаций и развитие инфраструктуры на фоне высокой стоимости заемных средств требуют существенных капитальных вложений.

”

объектах класса С, все чаще отказываются от них, – добавляет Константин Фомиченко. – И даже “малые” арендаторы все чаще выбирают качественные решения с готовой инфраструктурой, понятными и ответственными собственниками». «Объективно большая часть развивающихся производств, транспортников и иных малых предприятий вынуждены базироваться в объектах советского наследия, ангарах и цехах, – соглашается Степан Щедров. – И когда стоит задача “приземлить” свой бизнес в морально устаревший цех с протекающей крышей или в современный корпус индустриального кластера со всеми удобствами, выбор очевиден».

Кроме того, малый бизнес имеет сильную «привязку» к основным предприятиям, добавляет Станислав Ахмедзянов. «Если он что-то производит для крупного промышленного предприятия, то чаще всего

находится рядом с ним, – поясняет эксперт. – Есть бизнесы, которые выросли, но до сих пор сидят на непригодных старых площадях, ведь строительство для себя дорого: кредиты дороги, а кроме того, необходимо привлекать подрядчиков, девелоперов, потому что процесс строительства специфичен, и собственными силами задачу не решить».

Новые помещения вынуждены искать производители, которые занимали объекты, попадающие в зоны программы комплексного развития территории (КРТ) в Московском регионе; это также влияет на спрос в light industrial, подчеркивают в NF Group.

Еще один фактор бума – промышленная ипотека и другие госпрограммы поддержки. «Развитие импортозамещения и программа КРТ остаются основными факторами, – поддерживает Александр Манунин. – Более

56% клиентов рассматривают приобретение light industrial в связи с расширением текущего бизнеса, в том числе с выходом на новые рынки. Что касается резидентов старых промзон, то программа КРТ будет вынуждать все больше компаний искать альтернативные варианты размещения производственных мощностей. Весной 2023 года мы проводили опрос резидентов московских промзон, который показал, что до 40% могут переехать в локацию за МКАД, то есть являются потенциальными клиентами формата light industrial. При этом рынок качественного предложения площадей для размещения производств на сегодняшний день не сформирован. Есть всего несколько девелоперов, которые системно строят light industrial, но объем спроса существенно превышает это предложение. Так, только за прошлый год мы получили обращений на более чем 5 миллионов квадратных метров площадей».

МЕМОРИАЛЬНЫЙ



Андрей Соколов,
директор производственного
департамента Voxberry:

– Light industrial – достаточно удобный формат складских помещений, который идеально подходит для небольших, легких производств. На относительно компактной площади, поделенной на небольшие блоки (от 500 квадратных метров), можно организовать хранение и расположить офисы, увеличить площади по мере надобности. При этом все помещения универсальны, адаптированы для основных производственных процессов и могут быть легко дополнены необходимым оборудованием. Таким образом, в одной локации арендатор может расположить и производственные, и административные помещения, это позволит ему комфортно управлять всеми рабочими процессами.

Формат, безусловно, интересный, поскольку для малого и среднего бизнеса готовых предложений на рынке складской недвижимости не так много. С учетом сложившегося дефицита складских помещений любой вариант сейчас вызывает интерес, и light industrial

не исключение. Он удобен, компактен и может трансформироваться под нужды арендатора. За такими форматами будущее.

Пока реальных предложений формата на рынке очень мало (около 0,5%). Все предлагаемые варианты сосредоточены возле Москвы и Санкт-Петербурга, преимущественно за городом.

Для инвесторов складская недвижимость – востребованный сегмент. Спрос на склады большой, а предложений на рынке недостаточно. Строительство объектов в формате light industrial имеет невысокую себестоимость, при этом их аренда стоит недешево. Но поскольку потребности в складских помещениях растут, для инвесторов это достаточно выгодный проект. Он может принести хороший доход, в том числе и пассивный.



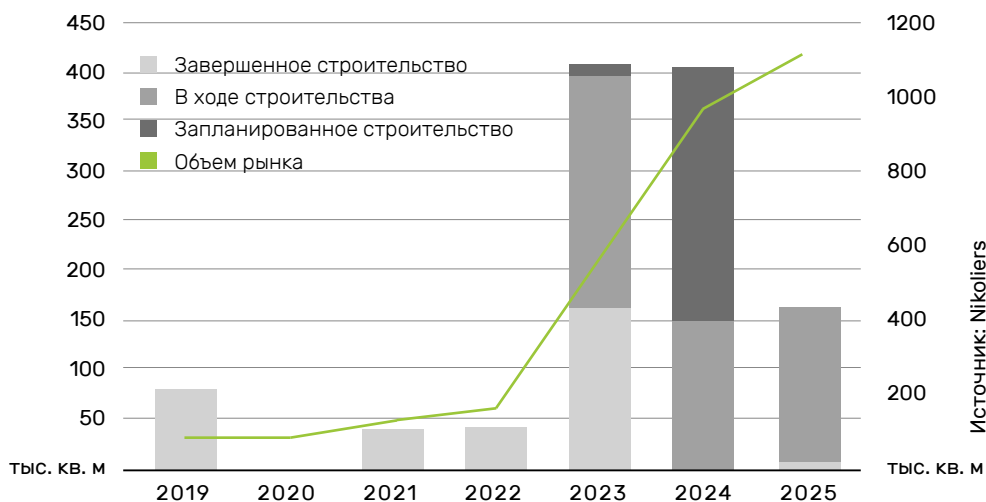
Филипп
Чайка
IPG.Estate

«А МНЕ ВСЁ МАЛО»

Для насыщения рынка light industrial потребуются годы, соглашается Александр Хомич. «Как оказалось, мы далеки от насыщения даже рынка классических складов, что

уж говорить о light industrial», – вздыхает он. «Несмотря на высочайший спрос, рынок предложения ограничен: всего 1,5% в Санкт-Петербурге и менее 1,8% в Москве от общего объема предложения качественной складской и индустриальной недвижимости, – подсчитывает, в свою очередь, *Филипп Чайка, партнер, руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости IPG.Estate.* – В Москве и Санкт-Петербурге, где сосредоточен практически весь объем формата light industrial, нишу действительно по-прежнему развивают единичные девелоперы. Основной объем готового предложения заполнен на 100%, в единичных проектах вакансии чуть более 10%. Ну а в регионах light industrial – вообще несостоявшийся феномен с потенциалом для роста. Инвестиционным барьером для входа в новое строительство объектов light industrial служит дорогое заемное финансирование».

ОБЪЕМ НОВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОБЪЕКТОВ ФОРМАТА LIGHT INDUSTRIAL И ПРЕДЛОЖЕНИЯ, 2019–2025



ГОРДЫЙ ПРОФИЛЬ

По типам сделок в сегменте преобладает покупка, нежели аренда; конечных пользователей больше, чем инвесторов, констатирует Степан Щедров. «Но интерес инвесторов достаточно высок, – добавляет Евгений Бумагин. – Конечно, рост стоимости заемного финансирования в условиях усиления денежно-кредитной политики несколько замедлил темпы запуска новых проектов, но до повышения ключевой ставки мы наблюдали активный выход на этот рынок ранее не представленных в сегменте девелоперов, а также повышенный спрос со стороны застройщиков жилья. Мы фиксируем и значительный рост интереса институциональных инвесторов к формату, однако ввиду отсутствия полноценного инвестиционного продукта, поскольку практически все вводимые в эксплуатацию объекты класса А имеют распроданную конечным пользователям часть здания, данный спрос еще не реализован. И именно создание продукта в аренду с последующей продажей инвестиционным фондам – одно из перспективных направлений развития».

По словам Константина Фомиченко, средняя стоимость 1 кв. м в московском регионе составляет 94 тыс. руб. без НДС, средний размер блока – 700–800 кв. м. Таким образом, минимальный порог входа – 65–75 млн руб. без НДС. При этом средняя по рынку ставка аренды составляет порядка 10 тыс. руб./кв. м/год без НДС и операционных расходов.

Стоимость объектов light industrial растет ежеквартально на протяжении последних четырех лет и зависит не только от стадии готовности, поясняет эксперт. Так, например, только за IV квартал 2023 года рост составил 10%, а с IV квартала 2020-го средняя стоимость квадратного метра выросла на 96%. «Складская недвижимость остается одним из наиболее прибыльных сегментов недвижимости

с инвестиционной точки зрения, – резюмирует Виктор Заглумин. – Средняя ставка капитализации составляет порядка 11%, средняя внутренняя доходность девелоперского проекта (IRR) – около 19%. Но такие показатели не особенно впечатляют инвесторов на фоне

ставок по депозитам 14–16% и стоимости заемного финансирования 20–22%. Однако это лишь гарантирует, что конкуренция на складском рынке останется слабой и в обозримом будущем, что неизбежно приведет к дальнейшему росту арендных ставок. При ставке же



Елена Михайлова, руководитель направления маркетинговых и аналитических исследований, «Парус»:

– Зачем вообще нужны коллективные инвестиции? Они делают доступным для розничных инвесторов тот рынок, который ранее был для них закрыт. Склад в 100 тысяч квадратных метров может купить институциональный фонд, но не может позволить себе обычный человек. ЗПИФ же дает возможность частному инвестору условно за 1000 рублей получить кусочек такого склада.

В России пока нет ЗПИФов, в которых присутствовал бы light industrial. Однако рост спроса и рост ставки аренды делает формат привлекательным для инвесторов. С учетом того, что light industrial – это небольшие блоки размером 500–1000 квадратных метров, а основными пользователями являются компании малого бизнеса, концепция интересна для инвестирования частным инвесторам.

Потенциал развития light industrial в России значителен: по итогам 2023 года доля light industrial в структуре качественных складских помещений составила менее 1%.

Развитию light industrial способствуют и государственные программы. Так, например, в 2020-м в Москве была запущена программа КРТ (комплексное развитие бывших промышленных зон и неэффективно используемых территорий), в рамках реализации которой определены 228 территорий комплексного развития общей площадью почти 2,7 гектара с потенциалом строительства производственных помещений в размере 5 миллионов квадратных метров.

Драйверами роста light industrial в итоге остаются, во-первых, развитие импортозамещения (статистика роста производства в России говорит, что некоторые отрасли производства, например металлообработка, выросли на 27% за 2023-й), а во-вторых, развитие региональных бизнесов, которые выйдут на новые рынки и релоцируются в московский регион. Этим компаниям необходимы новые производственные помещения.



11 тысяч рублей triple net арендная доходность проекта становится уже 13%, что является конкурентным показателем даже на текущем рынке. Такую ставку некоторые склады в удачных локациях запрашивают уже сегодня». «И несмотря на позицию ряда девелоперов не сдавать помещения, а только продавать, light industrial вполне может стать удачным вложением для последующего формирования арендного бизнеса, – добавляет Степан Щедров. – Выбирая, однако, между строительством или

покупкой инвестиционного объекта, предпочтение все же отдается big-box – в связи с меньшей себестоимостью, меньшим количеством параметров, которые следует учесть для комфортной работы конечного пользователя».

ЗА СТО ПЕРВЫМ КИЛОМЕТРОМ

Несмотря на прогнозы бума формата light industrial в регионах, Москва и область остаются самой

востребованной локацией как с точки зрения инвестиций в девелопмент, так и с точки зрения интереса со стороны конечных пользователей, констатирует Евгений Бумагин. Light industrial постепенно развивается и в Санкт-Петербурге – общий объем существующего предложения в регионе составляет сегодня 56 тыс. кв. м; строятся и заявлены новые проекты. Эти показатели пока несопоставимы с московскими, но с учетом спроса концепция обладает в регионе значительным потенциалом, уверены в IBC Real Estate.

Появляются и отдельные проекты от местных застройщиков в таких регионах, как Краснодар и Екатеринбург. Ставки аренды в них равняются 9–10 тыс. руб./кв. м/год без НДС и операционных расходов, подсчитывает Константин Фомиченко. «Это все-таки пока формат для столиц, для крупнейших региональных городов, мест промышленной агломерации, – считает Станислав Ахмездянов. – Но, думаю, что в Калуге light industrial пойдет очень хорошо, потому что там много производств, а это подтягивает малый бизнес. Вообще, в регионах возможен только такой концепт: грубо говоря, каждому миллионнику по 20 тысяч квадратных метров light industrial, в котором 10 “коробок” по 2 тысячи квадратных метров или одна «коробка» – условно 20 тысяч квадратных метров, разделенная на 10 частей».

Основные риски связаны с переоценкой привлекательности формата light industrial с точки зрения географии спроса и технических параметров планируемых объектов. Концепция является частью движения товаров по логистической цепочке, к которой применимы все те же факторы влияния и развития, что и в формате больших складских распределительных, фулфилмент-центров и т. д. Важно уделять особое внимание и проектированию зданий, которые будут отвечать современным потребностям клиентов и обладать возможностями гибкой «нарезки».



Александр Перфильев,
коммерческий
директор Ghelamco:

– Да, профрынок по-прежнему теряется в этом формате. Он достаточно молод и пока еще нет единой классификации зданий light industrial. Скорее всего, в ближайшие два года с появлением большего количества новых проектов классификация устанится, и все решения найдут в ней свое место. Такая классификация будет более сложной по структуре, чем текущая. Возможно, и складскую классификацию в целом в ближайшее время ждет переосмысление и расширение.

Мнения же о «переоцененности» и «распиаренности» формата я не разделяю. Да, у него есть как энтузиасты, так и критики. Критиков пока больше, но первые победят. Напомню, что Александр Никишов и компания «Строительный Альянс» еще больше пяти лет назад совершили прорыв в этом сегменте, доказав актуальность формата, а профрынок все продолжает проявлять скепсис, при этом спрос очень высок, и сюда заходит все больше новых игроков.

Глубину рынка же можно оценить, посмотрев на европейский и американские рынки, где эти форматы в фаворе уже десятки лет и не уступают по объему рынку традиционных складов. Кроме того, light industrial – это сегмент, который сейчас развивается на сделках продажи, а не аренды. Ключевой магнит для девелоперов – быстрые деньги, короткий цикл стройки: вложил, построил, продал, опять построил. В итоге и игроков за последние два года стало гораздо больше, и там не только «жилые» девелоперы.

Что касается регионов, то раньше я считал, что спрос на light industrial формируют в основном Москва и Питер. Но сейчас я полагаю, что во всех крупных городах концепцию ждет успех.

Что касается рисков, то – снова же с ростом числа игроков – будут появляться девелоперы, имеющие недостаточное финансирование для завершения объекта. Земли и красивой концепции недостаточно, чтобы полностью реализовать проект.



Татьяна Долякова,
генеральный директор
рекрутингового агентства ProPersonnel:

– Спустя три года после завершения пандемии бизнес начал возвращать людей в офисы и сокращать количество сотрудников, работающих в удаленном формате. Это можно назвать трендом 2024 года. В этих условиях сотрудники, привыкшие к комфорту, ищут возможность найти работу ближе к дому, с хорошей транспортной доступностью. Согласно статистике нашего агентства, 50% отказов со стороны соискателей происходит из-за территориального неудобства. Поэтому компаниям, имеющим помещения light industrial, будет проще найти персонал из-за их доступного расположения. Они заведомо будут выигрывать в кадровой борьбе у компаний, которые расположены за чертой города и в труднодоступных местах.

Кроме того, сегодня мы наблюдаем серьезную нехватку кадров в складском и производственном

сегментах. Не в последнюю очередь это связано с условиями труда. Комфорт для современных соискателей стоит наравне с размером зарплаты, а иногда оказывается даже важнее. Людям хочется работать в проекте с хорошей архитектурой, эстетикой, развитой инфраструктурой. И если крупные компании могут позволить себе построить хорошо оборудованные помещения с комфортными условиями, то малый и средний бизнес, который вынужден постоянно экономить, большей частью арендует недорогие лоты в старом советском фонде, зачастую без удобств. Поэтому работодатели, которые предложат кандидатам работу в помещении формата light industrial, определенно выиграют.



Антон Алябьев говорит и о рисках, связанных с выбором арендатора. Поскольку круг интересантов на такие помещения очень широк, речь может идти как о краткосрочных договорах, так и более длительных (от трех лет). В первом случае собственнику надо быть готовым к более частой сменяемости арендаторов (что, впрочем, дает возможность сдавать помещения по более рыночным условиям при заключении новых контрактов). «За время реализации нашего проекта “промышленный парк “Бутово” цена квадратного метра выросла более чем на 30%, а девелоперский цикл в индустриально-логистическом сегменте составляет всего год, – указывает Александр Манунин. – Во втором случае у light industrial есть большой плюс в виде наличия долгосрочных (пять-десять лет) неразрывных договоров аренды с ежегодной индексацией. Но на сегодняшний день абсолютное большинство площадей в парках light industrial покупают конечные пользователи, при этом, как правило, все лоты продаются

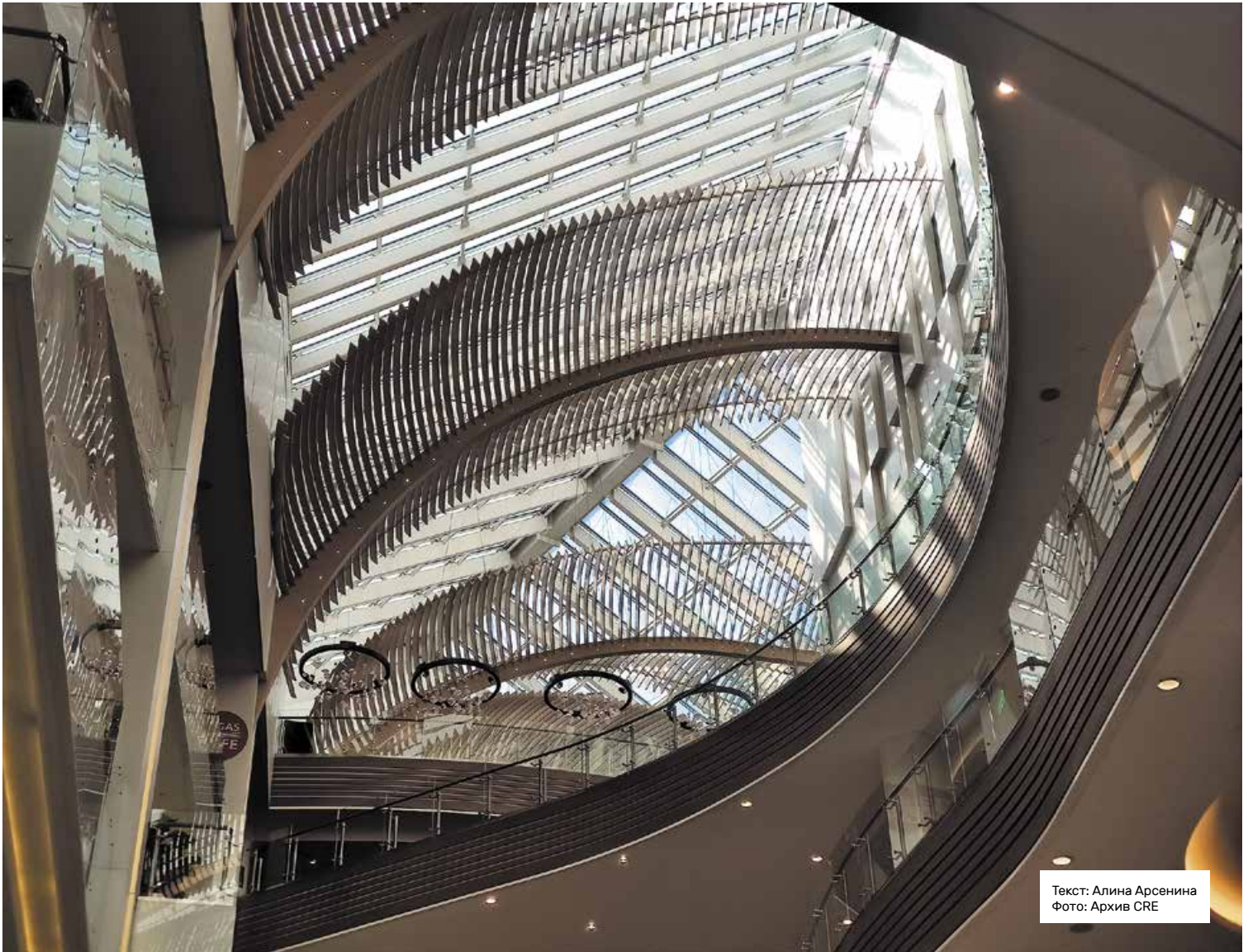
еще до завершения строительства объекта. С учетом того, что спрос между покупкой и арендой распределяется примерно 50/50, это дает преимущество для инвесторов, которые, приобретая объект на стадии строительства, после ввода в эксплуатацию не будут сталкиваться с конкуренцией со стороны других инвесторов в этой же локации».

ЦЫГАНЕ С ВЫХОДОМ

Отдельные эксперты между тем по-прежнему называют формат «распиаренным» и «переоцененным», зачастую даже обвиняя его интересантов в инфоцыганстве. «Я сам смотрю на то, как light industrial сегодня продвигают для арендаторов и игроков рынка, и это очень напоминает времена, когда нам рассказывали про коворкинги, но в формат не верили, – говорит Станислав Ахмедзянов. – Но коворкинги при грамотном выборе локации, региона работают шикарно.

А вот light industrial, повторюсь, хорош для крупных городов, для крупнейших промышленных агломераций. И иногда его массовый пиар выглядит как модная тенденция. В итоге сохраняются два фактора, которые сейчас поддерживают формат дополнительно: во-первых, очень дешевая промышленная ипотека. Однако остается открытым вопрос о том, в течение какого времени государство сможет поддерживать такую низкую субсидированную ставку. Во-вторых, объекты данного формата строят “жилые” застройщики, которые имеют преференции: создавая одновременно с жилыми комплексами новые места приложения труда в рамках коммерческих и социальных объектов, они получают уменьшение платы за изменение вида разрешенного использования земли под жилищное строительство. Да, эти два параметра очень хрупки, слишком многое зависит конкретно от правительства Москвы и от правительства Российской Федерации в частности». cRe

ТЕНДЕНЦИИ



Текст: Алина Арсенина
Фото: Архив CRE

СТРАННЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Часть российских торговых центров в ближайшие два года ждет «суровый американский сценарий» – редевелопмент со строительством жилья, апартаментов или МФК, считают эксперты. Для остальных особый российский путь будет более интересным, но рискованным – игроки прогнозируют массовое появление в моллах форматов, которые еще недавно оценивались рынком как «странные» и «нестандартные»: хостелов, дарксторов и грейсторов, технопарков, light industrial, дата-центров, спортивных комплексов, санаториев и т.д.

Избыточность площадей или интенсивная конкуренция все чаще вынуждают торговые центры прибегать к нестандартным решениям, констатирует **Елена Соловьева, старший директор, руководитель отдела по управлению и сдаче в аренду торговой недвижимости компании Lynks Property Management.** Пока процесс редевелопмента все еще сохраняет традиционные формы ретейла, но футбольные поля, волейбольные площадки, конгресс-холлы, апартаменты и гостиницы встречаются в моллах все чаще.

ФАБРИКИ, ЗАВОДЫ, ПАРОХОДЫ

Впрочем, в рамках современного мультифункционального развития территорий и новых проектов

подобные опции уже заложены как класс, подчеркивает Елена Соловьева. Объектов, объединяющих на одной площадке жилые, офисные, спортивные, торговые и гостиничные помещения, помещения с выставочной функцией становится все больше, и не только в Москве. «Очевидно, что за ними будущее, – убеждена г-жа Соловьева. – В США решения по переделке торговых центров в апартаменты тоже неслучайны: онлайн-торговля там подавляет оффлайн, форматы сокращаются, и налоги на недвижимость вынуждают сносить часть здания, чтобы избежать их работы впустую. Но я не думаю, что в России мы уже достигли той точки, когда торговые центры готовы массово превращаться в хостелы или пансионаты, хотя, конечно, будут исключения. Такие решения, как



Елена Соловьева
старший директор,
руководитель
отдела
по управлению
и сдаче в аренду
торговой
недвижимости
компании
Lynks Property
Management



Анастасия Довченко,
директор департамента недвижимости
Crocus Group:

– До недавнего времени наличие МФЦ или термальных комплексов в ТЦ считалось «странным» форматом. Сегодня же они становятся одними из возможных «якорей». А вот открытие хостелов и пансионатов, на мой взгляд, – это больше относится к комплексному развитию территории.

Зато шоу-румы автосалонов или станции зарядки электромобилей в последнее время стали очень востребованы клиентами. Мы это учли, и во всей сети ТРК VEGAS доступны такие пункты. На каждой из станций могут заряжаться одновременно до пяти электромобилей, что делает локацию еще более привлекательной.

В целом же сейчас все форматы, которые могут привести новую, дополнительную публику, остаются потенциально привлекательными для собственников. Стоит в этой связи задуматься не только о детской, но и взрослой аудитории: активностей, которые привлекали бы именно взрослую публику, очень не хватает в торговых центрах – специализированных музыкальных клубов (джаз-, рок- и других направлений), набирающих популярность площадок по проведению шоу в жанре «стендап» и других. Здесь речь идет о проведении досуга не только с детьми, но и с супругом или супругой, друзьями, родителями и так далее. В «VEGAS Крокус Сити» и рядом с торгово-развлекательным комплексом для взрослых открыт боулинг-центр, расположены два концертных зала, рестораны, кафе, кинотеатр и международный выставочный центр, в котором уже на протяжении двадцати лет проходят не только профильные мероприятия для специалистов, но и выставки, интересные с точки зрения хобби и досуга.

Но, конечно, любой сценарий будет продиктован состоянием рынка и потребностями посетителей. Торговый центр должен, как «трансформер», подстраиваться под изменения интересов; гибкий подход может стать залогом успеха в дальнейшем развитии объекта.





Сергей Труханов, руководитель архитектурного бюро T+T Architects:

— Более половины торговых площадей в объектах городов-миллионников требуют обновления концепции. Чаще всего это торговые центры, которые были возведены в 2000-х годах и уже не соответствуют современным требованиям и стандартам ни в части концепции, ни в части конструктива.

Крупные торговые объекты в отличие от бизнес-центров имеют большую вариативность сценариев реконцепции, в первую очередь благодаря архитектурным решениям и развитой инфраструктуре (большепролетные конструкции, удобное расположение, многофункциональная «нарезка», просторные атриумы, паркинг, выделенные мощности). Функционал позволяя удовлетворять практически любые развлекательные, гастрономические, сервисные, а иногда даже образовательные потребности ежедневного характера. Теперь все это может помочь насытить многогранное пространство не только торговой функцией, но и организовать в нем современные выставочные пространства, технопарки, дарксторы.

Например, совокупность таких факторов, как хорошая локация, просторные паркинги и большепролетные конструкции, может стать идеальной основой для создания многофункционального развлекательного кластера в виде крытого парка. Подходящим примером такого формата можно назвать Uram Park в Казани, разработанный бюро Legato Sport Architecture в консорциуме с бюро Kosmos. Это и всепогодный экстрим-парк, состоящий из крытой и открытой площадок, и культурный центр с собственным выставочным пространством, лекториумом, танцевальным залом, медиациентром, площадками для городских сообществ и локация для тематических резидентов.

Нельзя забывать и о возможности адаптации торгового комплекса под детские досуговые и образовательные центры, такие, как дома культуры и творчества. Однако для подобных целей годятся далеко не все объекты. К примеру, для занятий живописью нужно качественное естественное освещение. Поэтому оптимальным вариантом в данном случае может стать организация детских спортивных секций и площадок для проведения праздничных мероприятий.

Другой вариант работы с крупными торговыми объектами – их адаптация под технопарки и шоу-румы, которым важны и инженерные мощности, и возможность быстро менять и масштабировать пространство. Для этого не нужны открытые фасады – в отличие от офисных и административных помещений, где крайне важно естественное освещение. Так что моллы с их глухими стенами потенциально хорошо подходят для организации легких производств.

К преимуществам реновации в любом формате можно отнести более щадящее отношение к городской экологии, чем в случае с новым строительством, отсутствие дискомфорта для местных жителей при проведении работ, комфортный инвестиционный порог входа в проекты.

И еще: уже в ближайшей перспективе на смену европейским «якорям» могут прийти азиатские гиганты, которые все более активны на российском рынке. Новое время, безусловно, становится временем возможностей для тех, кто готов ими воспользоваться.



ФОРМАТЫ МЕРОПРИЯТИЙ В ГАСТРОНОМИЧЕСКИХ ПРОСТРАНСТВАХ

ДОСУГОВЫЕ	ДЕТСКИЕ	Другое
Показы фильмов	Спектакли	Трансляции спортивных игр
Тематические фестивали	Показы мультфильмов	Шахматные турниры
Дегустации	Фестивали профессий	Бизнес-завтраки/деловые мероприятия
Квизы	Детские шоу	Стендап-выступления
Шоу-показы коллекции	Детские кулинарные мастер-классы	Концерты живой музыки
Кулинарные мастер-классы	Аниматоры	DJ
Арт-выставки	Мастер-классы по рукоделию	Лекции от приглашенных специалистов
	Танцевальные мастер-классы	

Источник: NF Group Research

правило, мотивированы невозможностью реализации классической торговой концепции и чаще всего касаются полупрофессиональных торговых объектов. С другой стороны, уже всем ясно, что и классический "амбар с гипермаркетом" уходит в прошлое, а торговые центры должны становиться чем-то большим, чем просто место для шопинга, ведь для этого есть онлайн-платформы. Успешный торговый центр сегодня сначала удивляет и продает впечатления, а классический шопинг идет следом». «В нашей практике были два случая, когда собственники все-таки перепрофилировали объекты торговой недвижимости, – вспоминает **Кира Канаян, Kanayan Retail&Development Consulting**. – Причина одна и та же – нежелание возиться с пулом мелких арендаторов и вообще вкладываться. Рассматривался только вариант сдачи в аренду крупному "якорю", в крайнем случае – двум "якорным" арендаторам. Если таковых не находилось или условия не устраивали собственника, то он принимал решение использовать объект для собственного бизнеса: как хостел или склад домашних вещей. С точки зрения рынка, это действительно странно, поскольку оба здания имели хорошее расположение и окружение». Первое находилось в подмосковном городе прямо на привокзальной площади, второе – в ближайшем Подмосковье сразу за МКАД, в плотном окружении 26-этажных новостроек и в действующей торговой зоне. С точки зрения потребителей – странно не меньше, считает эксперт: торговый центр был бы предназначен для них, он закрывал ежедневные потребности и повышал качество жизни. «Ну и вообще, не слишком приятно видеть под окнами здание с глухими стенами, не имеющее никакого отношения к коммерческой инфраструктуре района, – добавляет г-жа Канаян. – Но с точки зрения собственников, это нормально, они нашли решение, которое их больше устраивало по экономике и стратегии развития других своих бизнес-проектов».

Еще один пример, уже из соседней страны, – использование верхнего этажа торгового центра для собственного бизнеса. В ТРЦ в Ереване (Армения) на четвертом этаже несколько лет функционировала крупная швейная фабрика, которая принадлежит тому же холдингу, что и недвижимость. Изделия, которые



Кира Канаян
Kanayan
Retail&Development
Consulting



Сергей Гудков,
управляющий партнер,
«Инициум»:

– Молл – всего лишь место встречи покупателей и продавцов, однако сейчас оно стало менее предпочтительным, ведь пройтись по магазинам можно, не вставая с дивана.

«Суровый сценарий» уже реализуется в офлайн-ритейле в целом как основе существования торговых центров. Только в прошлом году в США закрылось около 3000 розничных магазинов, среди которых, кстати, и девять магазинов «без продавцов» Amazon Go, которым прочили судьбу революционеров офлайн-шоппинга.

Как и везде, в России ритейлеры будут сокращать площади и уменьшать количество магазинов, а торговые центры снижать «операционку», избавляясь от дорогостоящих «излишеств» в виде фонтанов и аквариумов, находя при этом новые способы привлекать избалованных онлайн посетителей.

Тенденция глобальная, но в России есть больше вариантов госрегулирования, да и климат способствует походам в ТЦ. Мы страна экспериментов, поэтому путь у нас всегда свой, особый.

С развитием технологий появятся phygital-форматы магазинов, где все неприятные и рутинные элементы ритейла будут исключены. Возникнут новые коллаборации: онлайн-мастер-классы блогеров-стилистов в фэшн-универмагах и шеф-поваров в супермаркетах. Ну и, конечно, бассейны под открытым небом на крышах торговых центров. В Казахстане, например, уже есть торговый центр, где можно понежиться на настоящем «мальдивском» пляже с подогреваемым песочком.

Готовых рецептов нет, сейчас время экспериментов. Собственники это хорошо понимают, поэтому ищут инновации, которые помогут остаться на плаву и развиваться. Клиенты хотят экономить время и деньги. Для них идеальный ТРЦ – это комфортное пространство, в котором предоставляются если не все услуги, то очень многие. Этакая квинтэссенция города на сравнительно небольшой площади. Города, где всегда тепло и светит солнце, – с парками и уютными двориками. Но и города, где можно и автомобиль зарегистрировать, затем вкусно пообедать, а вечером в театр сходить, сразу после выгодного шопинга.



Иван Татаринов,
исполнительный
директор
девелоперской
компании Glincom:

– Есть торговые центры, которые в силу их параметров целесообразнее снести, а на их месте что-то построить. В первую очередь, это, конечно, какие-то удачно вписанные в структуру города локации – большое пятно застройки, от половины гектара и больше, на котором находится морально и физически устаревший ТЦ, не подвергавшийся никакой реконцепции или реконструкции. Такие проекты, вполне вероятно, найдут своих инвесторов, которые согласуют там ТЭПы и что-то построят на их месте, будь то жилые комплексы либо офисные центры, многофункциональные комплексы. Москва растет вертикально, поэтому если в привлекательной локации располагается небольшой старенький торговый центр, почему бы его не снести и на его месте построить объект, площадь которого будет в несколько раз больше?

«Странные» же форматы начали появляться в моллах еще пять-семь лет назад и давно стали обыденностью для российских торговых центров. Есть современные моллы, они постоянно занимаются ротацией арендаторов, однако в силу того, что покупательская активность снижается, а бренды уходят, нужно адаптироваться и им. Поэтому появляются нетипичные для торговых центров коворкинги, хостелы, МФЦ, фитнес-центры и прочее. В любом случае в сегодняшних реалиях крупноформатные торговые галереи все равно нужно дополнять и спортом, и досугом, и какими-то нужными услугами.

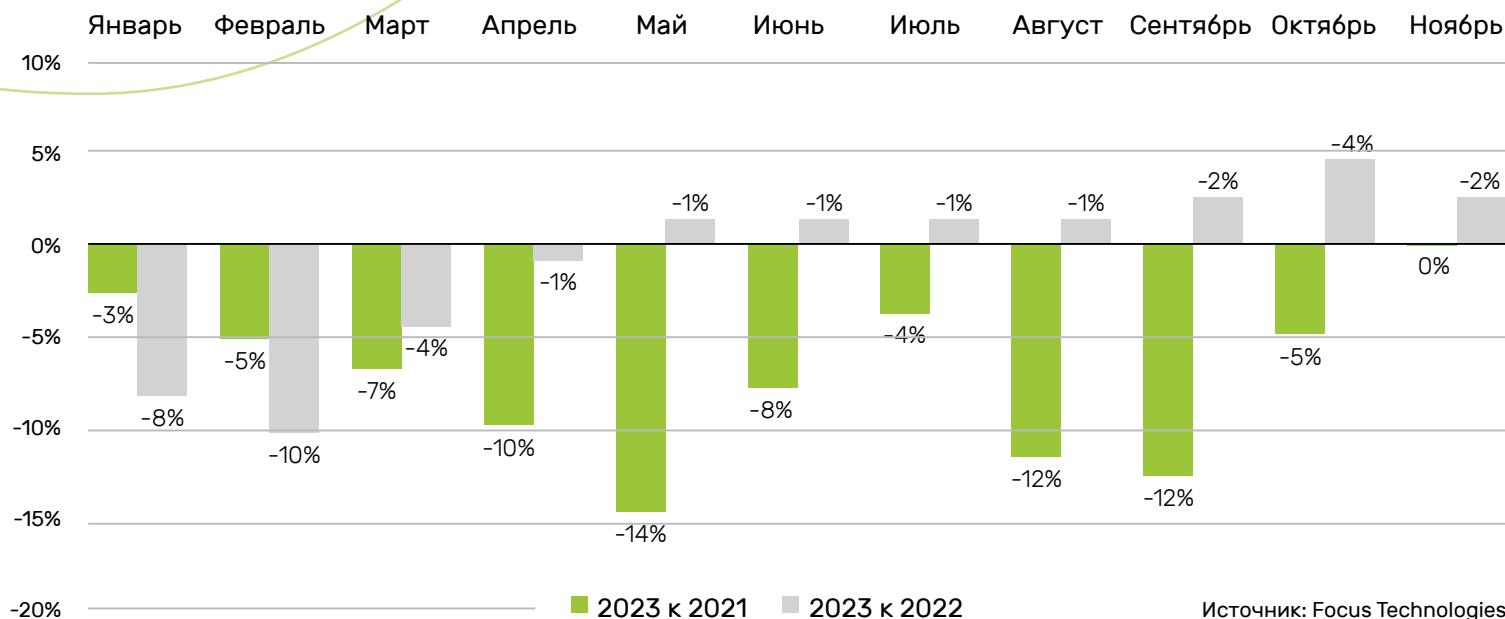


отшивались там, поставлялись и в Россию, в том числе их можно было купить в сети «Детский мир». Сейчас молл переживает реконцепцию, а фабрика все-таки переехала в новое здание. «В Москве и в других городах есть здания торговых центров, являющиеся непрофильными активами, – поясняет Кира Канаян. – Например, основной бизнес компании-собственника – энергетика, металлургия, рыбный промысел и прочие отрасли, очень далекие от торговли. Некоторые моллы в итоге – просто запущенные и реально странные с точки зрения состава арендаторов. А собственников все устраивает. Возможно, они вообще всего пару раз в год вспоминают, что у них есть торговый центр, заниматься объектом не хотят и не умеют. Но и не продают – к сожалению, для тех, кто хочет и умеет, готов сделать из него «конфетку»».

АЛЬТЕРНАТИВНАЯ ЖИЗНЬ

Сейчас и в России лоббируются изменения законодательства для возможности размещения тех же производственных форматов

ДИНАМИКА ИНДЕКСА ПОСЕЩАЕМОСТИ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ МОСКВЫ MALL INDEX (1-48 НЕДЕЛЯ), В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМИ ПЕРИОДАМИ В 2022 И 2021 гг.



Источник: Focus Technologies

на территориях ТЦ, добавляет *Светлана Кузьмина, директор департамента торговой недвижимости Accent Capital*. Значит, есть вероятность появления на местах некоторых неудачных объектов целых производственных комплексов с несколькими небольшими производствами, возможно и мини-ферм по выращиванию сельскохозяйственных культур. «Но наиболее выгодный вариант для редевелопмента в Москве – все-таки выкуп девелопером жилой недвижимости и строительство на этом месте жилья, – полагает эксперт. – Хотя, скорее всего, “неудача” этого торгового центра, в первую очередь, зависит от его локации, поэтому не факт, что это место подойдет под жилье. Однако и такие проекты существуют».

Чем ближе объект расположен к центру города, тем с большей

вероятностью можно прогнозировать его редевелопмент и превращение в жилой комплекс или бизнес-центр, соглашается *Борис Мезенцев, операционный директор MD Facility Management*. «Но нужно помнить, что в России вся торговая недвижимость сейчас переживает период преобразований, адаптируясь к изменению потребностей рынка и санкционной политике, – добавляет *Гузель Гумерова, заместитель генерального директора УК «Аструм Недвижимость»*. – На этом фоне достаточно популярный в развитых странах сценарий редевелопмента торговых центров с уклоном в создание апартаментов представляется возможным и для России с учетом текущего спроса на жилье и эволюции жилищного строительства. Однако наш рынок уникален своей способностью к инновациям и гибкой адаптации, что может привести к развитию



Светлана Кузьмина
директор
департамента
торговой
недвижимости
Accent Capital



Борис Мезенцев
операционный
директор
MD Facility
Management



Гузель Гумерова
заместитель
генерального
директора
УК «Аструм
Недвижимость»

“



Константин Анисимов, директор по маркетингу Fashion House Group:

– Ушедшие из России компании оставили огромные площади. И несмотря на то, что в прошлом году новые игроки довольно активно заполняли пустующие пространства, обеспечить необходимый ассортимент в полном объеме они не могут. К тому же, исходя из экономической целесообразности, большинство ретейлеров оптимизируют стратегии развития. Раньше они открывали магазины даже не в самых успешных торговых центрах – с перспективой для развития в будущем, а сейчас позволить себе это могут единицы. Большинство компаний от таких проектов отказываются, а значит, образуется целый кластер торговых центров, которые просто невыгодно содержать.

Есть несколько путей, по которым могут пойти владельцы таких активов. Первый – выставить их на продажу. Однако пока рынки не стабилизируются, выгодно реализовать подобную коммерческую недвижимость не получится.

Другой путь – полностью перепрофилировать проект. Пока трудно предсказать, насколько эффективным в наших условиях может оказаться редевелопмент в сторону апартаментов или отелей, но не исключаю и такого варианта. Или вот аутлет «Царь» на российско-финской границе, который строился с расчетом на российских туристов. Закрытие границы сделало его работу бессмысленной, и его переделали в конгресс-холл.

«Нестандартные» тренды усиливаются. В числе не вполне привычных для нас решений – фитнесы, детские клубы, выставочные залы, МФЦ, термы, сауны, SPA-центры. Опыт показывает, что они генерируют хороший трафик, но не увеличивают товарооборота профильных торговых арендаторов в ТЦ. То есть сама по себе концепция жизнеспособна и позволяет освоить довольно большие пространства, однако возникает вопрос о том, как этот новый трафик заставить работать на ретейлеров, которые в общей структуре арендаторов все-таки остаются ключевыми игроками.

”

Сказано

Тотальный редевелопмент торговым центрам не грозит, хотя бы в силу общих ограничений на строительство апартментов с тенденцией к сближению по статусу апартментов и жилья. ТЦ, конечно же, не отвечают никаким нормам, предъявляемым к жилью в наших широтах.

Можно предположить, что ТЦ в итоге действительно пойдут по «странному» пути. В то же время, как у нас часто бывает, на деле все будет, скорее всего, не так радикально, как на словах. Можно представить себе спортивные комплексы в ТЦ, что-то вроде «Кидзании» для взрослых и т.д. Мини-отели (по азиатскому сценарию) тоже возможны, но вот что-то более радикальное вряд ли приживется на рынке.

Перед собственниками сейчас стоят несколько конкурирующих задач: максимизировать (а на самом деле сохранить) выручку, снизить вакансию, повысить проходимость ТЦ, но при этом сохранить стиль и концепцию, чтобы не получился пестрый и бессвязный «чайна-таун». В крупных городах, где традиционно высок спрос на спорт и здоровый образ жизни, вероятно, будут развиваться форматы, связанные с активностями и спортом.

Одним из главных рисков является потеря концепции, либо «непопадание» в аудиторию, в результате чего новые «странные» арендаторы не достигнут приемлемых показателей по посещаемости. Впрочем, отечественный бизнес неоднократно и упорно доказывает, что его не так просто затормозить или заморить, поэтому вера в находчивость предпринимателей дает надежду на то, что рынок переживет и нынешний кризис, как многие до него.

Источник: Platforma.Legal

с созданием мультифункциональных пространств отвечают тренду на максимальное использование площади и создание экосистем, где посетитель может провести весь день. Тот же спорткомплекс идеально вписывается в глобальный тренд на ЗОЖ».

ХОРОШО ЗАБЫТОЕ НОВОЕ

Владельцы значительной части ТЦ пока не придумали, что делать с площадями, где размещались или находятся неэффективные кинотеатры – в том случае, если у управляющей компании не получилось реформировать репертуарную политику и сохранить, собственно, кинопоказ. «При поддержке правительства России в ТРЦ “ГОРОД Косино”, например, вместо кинотеатра открыли уникальный рыбный рынок “Москва на волне” площадью около трех тысяч квадратных метров, где продукцию представили крупные рыбопромышленные компании из разных регионов, а это свыше 500 видов рыбы и морепродуктов из трех океанов и тринадцати морей», – делится *Эдуард Тишко, директор, управляющий партнер компании LCM Consulting*. – Направления трансформации, новые идеи и решения для развития продолжают диктовать объективные конъюнктурные условия на рынке, международные и российские тренды потребления. Но балом правит так называемая ситуация ЭЭЭ – “экономика”, “экономика” и “электронная торговля”».

Даже самые неожиданные новые форматы не стоит называть «странными», уверена Елена Соловьева. Именно они превращают ТЦ в многофункциональное пространство, «город в городе». «Фитнес с бассейном уже стал стандартом; долго говорили о термах, а теперь в торговых центрах появились футбольные поля, конгресс-холлы, коворкинги, груминг для животных, медицинские лаборатории, грудничковые студии плавания, фуд-моллы, йога-студии;



Эдуард Тишко
директор,
управляющий
партнер компании
LCM Consulting

действительно альтернативных форм использования торговых площадей».

В итоге эксперт говорит, скорее, о сценариях диверсификации, когда стандартный набор магазинов и ресторанов дополняется офисами, хостелами, спорткомплексами, ветеринарными клиниками и другими решениями для обслуживания нужд населения, которые уже сейчас активно осваиваются на торговых площадях: например, Почта России или МФК. «Примеры есть среди наших практик реновации, как, например, превращение некоторых зон в образовательные пространства или места для проведения культурных мероприятий, – продолжает г-жа Гумерова. – Кроме того, продолжают проникновение в ТЦ банковские отделения. Отказ от стандартных форматов и интеграция комплексного подхода

проводятся различные мастер-классы, квесты и даже реализуется программа "активное долголетие", – перечисляет она. – И это далеко не полный перечень операторов, которые еще три-четыре года назад вообще отсутствовали в моллах. Кроме того, наблюдается выраженная тенденция в изменении функционала части подземных парковок – они перепрофилируются под мебельные шоу-румы и пространства молодых российских дизайнеров».

Гузель Гумерова соглашается: еще недавно «странными» для российских торговых центров казались, например, pop-up stores – временные магазины, а сегодня это вполне себе работающий и готовый неплохо платить формат. «Или коворкинги, которые позволяют использовать инфраструктуру торговых центров, усиливая их функцию как общественных пространств, – продолжает она. – Никого давно не удивишь фуд-холлами, квестами, образовательными центрами, фермерскими рынками и ярмарками локальных производителей, шоу-румами, клиниками, библиотеками и пунктами обмена книг». «В наших ТЦ, например, теперь уже регулярно проводятся занятия центров долголетия и тренировки Мосгорспорта на эксплуатируемых кровлях летом, – рассказывает **Ольга Паршикова, директор проектов ADG group**. – Они привлекают разных по возрасту

посетителей, которые потом регулярно возвращаются. А в прошлом году в районном центре «Место встречи Будапешт» появился новый арендатор – «Утка Босс». Это студия раннего плавания для детей в возрасте от двух месяцев до десяти лет с бассейном, игровой зоной с песочницей с теплым песком и соляной комнатой. В ней дети осваивают навыки плавания в игровой и безопасной форме индивидуально и в группах».

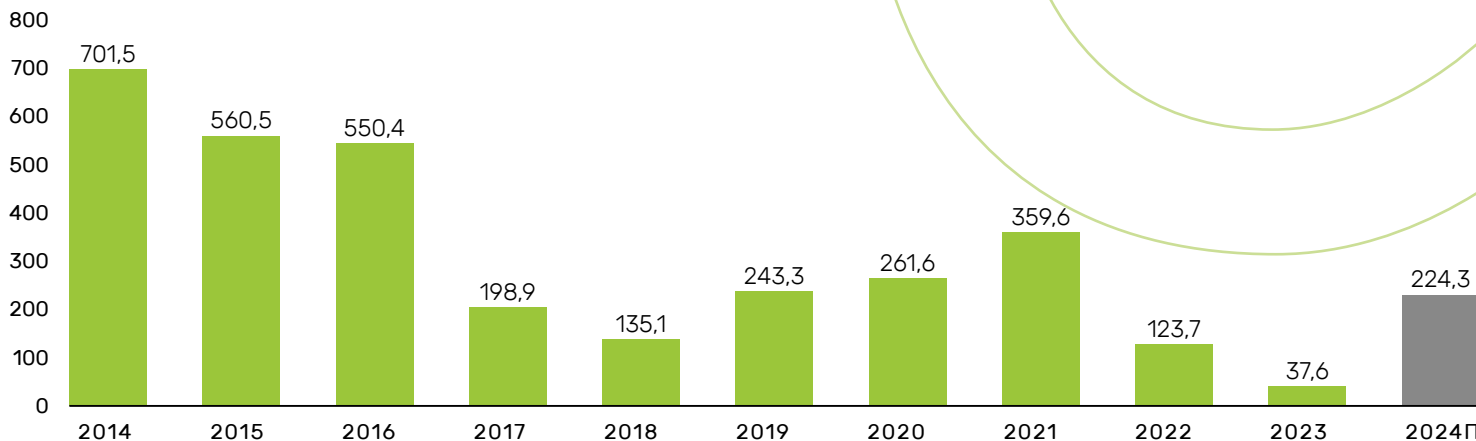
Единственным рецептом не только выживания, но светлого и относительно безбедного будущего торговых центров собеседники CRE называют курс на локальные сообщества, работу в формате «люди для людей» всех арендаторов и высокое качество клиентского опыта. «Но в целом моллам по-прежнему интересны арендаторы, которые либо самостоятельно генерируют трафик, то есть являются "якорями", либо обеспечивают хороший арендный доход в расчете на один квадратный метр, – резюмирует Борис Мезенцев. – Основным же риском всех неформатных решений остается необходимость сохранить комплексность объекта. Важно, чтобы в случае переформатирования торгово-развлекательный центр не превратился в здание, заполненное любыми операторами, готовыми платить, а оставался цельным профессиональным объектом». **cRe**



Ольга Паршикова
директор проектов
ADG group

ДИНАМИКА ОТКРЫТИЯ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В МОСКВЕ, ТЫС. М²

тыс. м²



Источник: NF Group Research, 2024

NOTA BENE



Проекты коммерческой недвижимости, которые запускаются в работу сейчас, будут введены в эксплуатацию через 5–7 лет. О том, каким должен быть девелоперский продукт, чтобы оставаться успешным на горизонте до 2030 года и далее, и порассуждаем сегодня.



Елизавета Мартынова
генеральный директор,
«Тренд Хантер. Инвестиции и управление»

Новая роль девелопера

Главный тренд последних лет на рынке недвижимости – минимизация точечной застройки и полный переход к парадигме комплексного развития территорий (КРТ). Только в Москве к началу этого года количество таких проектов увеличилось до 228. Новые кварталы предполагают, помимо жилья, активное совмещение ярких деловых центров, производственных площадей, разнообразия общественных пространств и новых типов социальных объектов. Концепция mixed use выходит на новый виток эволюции, а само количество доступных форматов и функций растет с каждым годом.

СМЕНА ПАРАДИГМЫ

В связи с развитием форматов застройки меняются и модели управления, что повышает требования к квалификации девелоперов. Им приходится разбираться в особенностях операционного управления, погружаться в экономические и отраслевые цепочки, выстраивать отношения с операторами и резидентами. Все это особые виды компетенций, которые раньше девелоперу не требовались.

Торговая недвижимость не исключение, и в ближайшие годы здесь также будет расти запрос на новые компетенции управления. Вероятнее всего, количество операторов и форматов в рамках одного проекта ТРЦ в среднем будет расти, а площадь одного лота аренды уменьшаться. Раньше торговые центры проектировались с учетом стандартного количества квадратных метров на гипер- или супермаркет, были понятны требования к «мини-якорям», галерее, существовал определенный «золотой стандарт», предписывающий, как именно должна строиться работа фуд-корта, по каким принципам должен создаваться tenant mix. Сегодня сама концепция торгового центра по множеству причин переосмысливается, и роль торговых пространств как «третьего места» уже значительно

усилилась и будет усиливаться еще. Это предполагает совершенно другие требования к общественным пространствам, сервисам, удобству и торгово-пространственной концепции в целом.

Эту тенденцию хорошо отражает перспективный формат, который пока не так развит в России, – «универмаги как опыт», создающий целостную атмосферу и уникальным образом смешивающие ценностное предложение для гостей. Такие универмаги – это подобие креативно-торговых кластеров, микродевелоперского города в миниатюре. Этот формат, если посчитать все его эффекты, – экономическая возможность не столько даже для торгового пространства, сколько для целого района или даже небольшого города. В развитии таких пространств уходят от гигантизма, эти форматы вполне могут начинаться от 1000 кв. м.

Для торговой недвижимости смещаются и территориальные акценты – с учетом почти сложившейся у горожан привычки к концепции 15-минутного города к объекту районного формата предъявляются новые и новые требования, а сам формат районных объектов становится более привлекательным и для потребителей, и для бизнеса. Жители хотят определенного набора сервиса и удобств и предъявляют качественные требования к локальной инфраструктуре уже на этапе выбора квартиры. С учетом этого, стратегии девелопера также адаптируются под новые запросы города. Теперь его задача – не только номинально обеспечить некоторое количество квадратных метров определенного функционала, но и самому сделать свой объект инфраструктурно привлекательным, спродюсировать его. Бизнес-модель девелопера при этом смещается в сторону участия в операционном управлении этими площадями. Следующий этап – вхождение девелопера в ряд операционных бизнесов, привлекает на свою территорию или возвращает на ней.

КАКАЯ РОЛЬ?!

Еще один тренд – усиление роли бренда девелопера для проектов комплексного развития территории. Девелопер будет более четко ассоциироваться с качеством сервисов и опыта, которые он создает в своих проектах, – во многом это касается коммерческой и социальной инфраструктуры. А роль управляющей компании и в коммерческом, и в жилом сегменте будет смещаться от управления эксплуатацией (или арендными отношениями в случае коммерческой недвижимости) к управлению качеством среды и сервисов. На рынке появится новый тип игроков, своего рода продюсерские компании, которые смогут успешно перезапускать морально и функционально устаревшие и нуждающиеся в переупаковке торговые площади крупных объемов или коммерческую инфраструктуру жилого квартала. Этот новый тип управляющей компании будет работать не только с уже готовыми арендаторами на рынке, но и выращивать их самостоятельно. Такой подход предполагает, в частности, инвестиционное участие в операционной деятельности. Примеры уже появляются – ГК «Самолет» самостоятельно создала оператора частной школы для своих проектов.

Сильный бренд – определенный маркер качества, который покажет, какого конкретно уровня сервисов ожидать от того или иного объекта. Что такое качество, хорошо видно на примере управления коммерческими площадями в жилой недвижимости. Часто можно встретить ЖК, в стилобате которого через дверь расположены магазины алкогольной продукции, но существует проблема с детскими развивающими центрами, спортивной и досуговой инфраструктурой, нет небольших мест приложения труда для микропредприятий, нет площадей и возможностей для локального бизнеса. Умное управление означает, что критерием при выборе арендатора становится



свою уникальность, и среда должна это подчеркивать. Кофе с печеньками и круассанами, которые часто встречаются в объявлениях на hh.ru, уже недостаточно. «Фишкой» офисного пространства, работающей на HR-бренд работодателя, может стать, например, water-бар, предлагающий множество разных видов воды, или аквабар, в меню которого включены полезные жиры в оптимальном количестве: молодая аудитория склоняется к ЗОЖ.

Изменения касаются и самой линейки офисных форматов, выбор на рынке стал шире – центры коллективного пользования, гибридные офисы, коворкинги, комьюнити-центры в ЖК, офисы-сателлиты. Последний тренд появился еще в пандемию, но тогда рынок не был к нему готов. Связан он с тем, что у крупных компаний (у «Сбербанка» или «Яндекса») бывают ситуации, когда не хватает места для комфортного размещения сотрудников в основной штаб-квартире, а сами сотрудники не горят желанием ездить в офис, при этом работать дома не всегда удобно. Такая же ситуация с проектными командами, у которых не всегда числятся в штате и которым нет необходимости присутствовать в основном офисе. В ответ на этот запрос возникает новый офисный формат: офисы-сателлиты – небольшие пространства в локациях, удобных работникам.

На стыке коммерческой и жилой недвижимости находится тренд на популяризацию городских пространств, не связанных с работой и домом. Некоторые крупные девелоперы (очень показателен в этом отношении A101) уже сейчас развивают свои брендированные пространства. Там можно найти не только коворкинги, сервисные предприятия, кафе, прачечные, йога-кабинеты, образовательные центры и др. В некоторых объектах есть столярные мастерские, центры промдизайна. Отец с сыном могут собрать табуретку, а молодая

не цена, которую тот готов заплатить сейчас, а общий социально-экономический эффект от его присутствия в проекте.

Если вернуться к трендам, то в ближайшие 5–7 лет рынок ожидает бум производственной недвижимости. Развитие этого сегмента предъявит новые требования к компетенциям девелопера. Ему недостаточно будет просто построить технопарк или распределительный центр – необходимо уже на этапе разработки проекта разобраться, какие звенья производственной цепи реализованы в этих производственных мощностях, как объект встроен в локальную и макроэкономику. Возможно, и здесь произойдет эволюция бизнес-модели и также потребуются проникновение девелопера в операционную деятельность объекта – он будет либо сам управлять этой недвижимостью, либо даже инвестировать в деятельность резидента. Все это совсем новые компетенции, не свойственные рынку сегодня.

ОФИС-СЕРВИС

Если в последние пять лет активно развивался жилой продукт, то теперь подобную гонку мы наблюдаем в офисном сегменте всех классов. Речь не только

о проектных и инженерных решениях, решениях всех стадий строительного цикла и IT-оснащении, но и о функциональной начинке, сервисах, разнообразии форматов. Гонка решений уже сейчас активно идет в А и В+ сегментах.

Заметный тренд в офисной недвижимости – экспоненциальное повышение комфорта пребывания, создание таких условий, чтобы в этом пространстве хотелось находиться. С одной стороны, после пандемии стало в среднем сложно заставить человека работать в офисе. С другой – обостряется борьба за кадры, особенно за высокопроизводительных представителей IT и других индустрий. У этой аудитории большие требования к рабочей культуре и среде. Чтобы офисное пространство ответило на этот запрос, в нем должно быть продумано все – от эргономики, особенностей климата и деталей среды до элементов консьерж-сервиса. Роль формата as a service («как сервис») в недвижимости будет только расти, а само офисное пространство уже неотделимо от HR-бренда.

При этом для того чтобы привлечь талантливых горожан, набор сервисов должен быть эксклюзивным. Офисы по уровню комфорта и сервисов становятся все больше похожи на объекты гостиничного типа. Поколения Y и Z ощущают

мама – развивать свой ювелирный бренд, и все без выездов в город. Похожая история – спортивные и образовательные секции для детей и взрослых. Это тренд на децентрализацию и равенство возможностей. Люди, живущие в разных районах города, получают одинаковый доступ к инфраструктуре и качеству жизни. Это соответствует политике властей по активному развитию креативной экономики и малого, в том числе технологического, предпринимательства.

Если заглянуть чуть дальше, в перспективе к 2035 году на рынок коммерческой недвижимости повлияет рост микропроизводственных комплексов. Они будут распределены по городу. Сейчас это звучит футуристично: мы привыкли, что индивидуальное производство дороже массового. Однако роботизация и повышение доступности технологий позволят производить в микроформате множество товаров – от продуктов питания и БАДов до кроссовок. Компонентам и комплектующим для производства не нужно будет несколько раз обогнуть земной шар, чтобы прибыть к месту сборки. Уже сейчас есть микрофургоны для пастеризации молока, производства других напитков, микроформаты складов, dark kitchen. В дальнейшем будут развиваться микротехнопарки, в частности центры 3D-печати. Там будет решаться значимая часть ежедневных запросов горожан – изготовить ту или иную вещь или продукт, починить какой-либо предмет – все, что связано с индивидуальным или мелкосерийным производством.

ДЛЯ КОГО, ГДЕ И КАК

Значительная часть аудитории офисных площадей – это молодежь до 35 лет. Особенность текущего кризиса на рынке труда – квалификационный разрыв, не хватает людей с компетенциями нового формата, а значит, в ближайшие 5–7 лет борьба за них

будет нарастать. Это не просто IT-специалисты, а те, кто может работать на новых, редких языках программирования и создавать сложный технологический продукт. Не «эффективные менеджеры» общих компетенций, а люди с конкретными прикладными инженерными специальностями. Причем и в IT, и в других сферах нужны многофункциональные, мультипредметные сотрудники.

Вот для таких людей и стоит создавать проекты, формирующие места приложения труда, причем не только в Москве и городах-миллионниках – для девелоперов в перспективе 10–15 лет открываются возможности и в малых городах. В основном это проекты, связанные с КРТ. Выбирать участки необходимо с пониманием, из чего складывается экономика города. Например, малый город может находиться на новом торговом пути или перспективном туристическом маршруте. Есть города, в которые в период пандемии уже перебралась некоторая часть креативного класса и активно формирует отдельные сегменты городской жизни.

Комьюнити-центры, как и в целом коммерческую и социальную инфраструктуру ЖК, важно создавать с учетом потребностей не только молодого, но и старшего поколения. Сегодня улучшается качество жизни пожилых людей – они становятся более активными, среди них много людей с уникальными компетенциями, которых нет ни у кого в мире, например в области освоения космоса, в инженерных специальностях, гуманитарных науках. Городам предстоит понять, что они не только платежеспособные потребители, но и активные участники экономической жизни. Новый виток в инновационной деятельности может быть связан с вовлечением людей старшего поколения как менторов, экспертов – это тоже потребует пространства для работы и условий такого взаимодействия. Будут развиваться и разного рода центры

восстановительной медицины, гериатрические центры. У нас не принято пользоваться услугами домов престарелых, но иногда пожилому человеку опасно находиться дома по медицинским причинам. Этот рынок тоже будет расти, и ему тоже нужно место в структуре города.

К ВОПРОСУ О КЛАССИФИКАЦИИ

В ближайшие годы значительно расширится классификация операторов коммерческой недвижимости. На рынке будут существовать не только торговые, логистические, офисные форматы, но и научно-исследовательские, сетевые производственные, инженерные и другие. Производственная инфраструктура чистого и малого производства будет распределяться по всему городу, а операторы будут развивать региональные филиалы и станут более гибкими – например, производства будут работать не только в технопарках, но и в ТЦ, став арендаторами для неликвидных площадей.

Чтобы грамотно рассчитать будущий проект, мы в своей работе применяем математическое моделирование социально-экономических систем – это новая область компетенций для девелоперов, но постепенно она будет все более и более проникать на рынок. Наиболее успешные проекты будут не реагировать на существующий запрос рынка, а формировать новый рынок или встраиваться в потребность, которая станет актуальной на момент ввода объекта в эксплуатацию.

В плане инженерных решений стоит заранее предусмотреть возможность частых перепланировок. Инженерные системы должны позволять полностью пересобирать пространство и через год, и через 10 лет без серьезных переделок – такими станут требования времени и рынка, на котором мы будем работать. [cRe](#)



Текст: Влад Лория
Фото: Архив CRE

БАНКРОТСТВО С АКЦЕНТОМ

В феврале Верховный суд РФ допустил возможность введения российскими судами процедуры банкротства в отношении иностранных юрлиц, которые «имеют тесную связь» с Россией: здесь бизнес ведут их бенефициары, здесь находится их имущество, совершается значительное количество сделок с местом исполнения на территории страны и т. д. В опубликованном решении говорится, что процедура может охватывать как все активы должника вне зависимости от страны их местонахождения, так быть и локальной – распространяться на имущество в России. Эти выводы Судебная коллегия по экономическим спорам ВС РФ представила по итогам рассмотрения жалобы на отказ судов ввести процедуру банкротства в отношении кипрской Westwalk Projects Ltd., которой принадлежали три торговых центра в Подмосковье. Ведущие юристы практики недвижимости – о том, как решение уже повлияло на рынок коммерческой недвижимости и смежные рынки и повлечет ли оно за собой новые «цепочки событий», прямо или косвенно связанные с условными «иностранцами» в сегменте.

Напомним, что в упомянутом споре в рамках раздела активов между Алексеем и Константином Мауергаузами, которые после продажи торговой сети «Патэрсон» ритейлеру X5 Group занялись созданием локальных торговых центров, эти объекты были переданы в уставный капитал другой кипрской структуры – AMN Commercial Property Advisors Ltd. Параллельно с недвижимостью к AMN перешли все права и обязанности по договорам аренды, в том числе Westwalk обязалась передать обеспечительные платежи от арендаторов, однако не сделала этого.

В итоге через суд AMN взыскала с Westwalk более 6 млн руб., а затем подала заявление о ее банкротстве в Арбитражный суд Москвы, используя в качестве основания наличие филиала в России. Эксперты указывают на то, что, возможно, также приводился аргумент о «затруднительности» проведения процедуры банкротства за рубежом; во всяком случае, он упоминался в определении о передаче дела на рассмотрение СКЭС ВС РФ.

Правда, суд первой инстанции прекратил производство по заявлению AMN; с ним согласились апелляция и кассация. Все они исходили из того, что российский Закон о несостоятельности распространяется только на юрлиц, а банкротство филиала им не предусмотрено. Суды отметили, что должник – иностранное лицо, в России деятельность не осуществляет, работа его российского филиала не ведется и подано заявление о прекращении его аккредитации. Однако они сочли, что кредитор и должник относятся к одной группе лиц и выбрали модель ведения бизнеса с регистрацией организаций на территории иностранного государства, а потому не могут ссылаться на «затруднительный» для них порядок банкротства в зарубежной юрисдикции. По смыслу статьи 1202 Гражданского кодекса РФ, ликвидация юрлица, в том числе

и принудительная, осуществляется в соответствии с законодательством страны, где такое лицо было зарегистрировано – отмечается позиция судов в материалах по этому делу. СКЭС ВС РФ по итогам рассмотрения жалобы AMN с их выводами не согласилась: «Действующее национальное законодательство не исключает возбуждения российским судом процедуры несостоятельности (банкротства), осложненной иностранным элементом как на стороне кредитора (в частности заявителя по делу о банкротстве), так и на стороне должника».

Коллегия посчитала, что ключевой момент при разрешении вопроса о компетенции российского суда – наличие или отсутствие тесной связи должника с РФ. В определении приводится незакрытый перечень обстоятельств, которые могут это подтверждать. В частности, указываются такие: центр основных интересов контролирующих лиц должника находится в РФ;

““



Азат Ахметов,
советник Orchards:

– Многие коммерческие активы были «подвешены» российскими собственниками на иностранные (в первую очередь кипрские) контролируемые компании. Раньше эти компании имели фактический иммунитет от банкротства, а единственным способом защиты кредиторов являлось исполнительное производство. В этом смысле это очень позитивное и прогрессивное для правопорядка решение.

Данное решение «в моменте» никак не повлияло на рынок коммерческой недвижимости, но вот в будущем с учетом данной позиции Верховного суда и фактического отсутствия доступа к иностранному рынку банкротств можно ожидать увеличения банкротств иностранных компаний в России, причем не только по заявлениям независимых кредиторов, но и по заявлению аффилированных лиц, которые могут использовать институт российского банкротства как способ реструктуризации иностранных активов.

””



Мария Славич
АБ «Качкин
и партнеры»

коммерческая деятельность ориентирована на находящиеся в России лиц; в РФ – имущественные активы организации; значительная часть кредиторов – российские лица; должник совершал значительное количество сделок с местом исполнения на территории РФ и т. д.

В зависимости от того, где находится центр основных интересов иностранного должника – в России или за ее пределами, суд сможет возбудить основное или локальное производство по делу о несостоятельности, указано в определении СКЭС ВС РФ. Основное производство имеет трансграничный эффект, то есть распространяется на все имущество должника вне зависимости от страны его местонахождения, а также на всех кредиторов, включая иностранных. Локальное действует только на территории РФ, то есть в отношении обособленной имущественной массы должника, находящейся в России или связанной с ней.

В рассматриваемом случае, как отметила СКЭС ВС РФ, заявитель по делу о несостоятельности ссылаясь на то, что регистрация Westwalk в иностранном государстве носит формальный характер, деятельность за пределами РФ компания не ведет, а ее единственным директором и акционером был гражданин РФ Константин Мауергауз, сын которого Филипп является директором филиала.

По мнению коллегии ВС РФ, при документальном подтверждении этих обстоятельств и в отсутствие опровергающих фактов российский суд имел компетенцию для введения в отношении должника основного производства по делу о трансграничном банкротстве исходя из факторов, указывающих на нахождение центра основных интересов должника на территории РФ.

ЗА КОРДОН, ДАЛЕКО ЗА КОРДОН

Впервые иностранное юридическое лицо было признано несостоятельным (банкротом) на территории РФ в апреле 2022 года, напоминает *Мария Славич, старший юрист практики по недвижимости и инвестициям АБ «Качкин и партнеры»*. Соответствующее решение было принято Арбитражным судом Челябинской области и поддержано судами всех инстанций, в том числе ВС РФ. «При этом определение ВС РФ об отказе в передаче кассационной жалобы для рассмотрения в судебном заседании Судебной коллегии – это еще не правовая позиция высшей судебной инстанции, – указывает эксперт. – Для толкования contra legem требовалось как минимум определение Судебной коллегии. Возможно, именно поэтому данное дело, несмотря на очевидное наличие признаков

ПРОЦЕДУРЫ БАНКРОТСТВА В ОТНОШЕНИИ КОМПАНИЙ

	2019	2020	2021	2022	2023
О признании должника банкротом и открытии конкурсного производства	12 393	9924	10 306	9047	7400
О введении наблюдения	10 129	7769	8572	5225	7532
О введении внешнего управления	209	149	157	140	88
О введении финансового оздоровления	18	22	22	9	9
Доля реабилитационных процедур (внешнеуправлений и финансов оздоровлений), без учета наблюдений	1,8%	1,7%	1,7%	1,6%	1,3%

Источник: Федресурс

ИНИЦИАТОРЫ СУДЕБНЫХ ДЕЛ О БАНКРОТСТВЕ КОМПАНИЙ (I-III кв. 2023 г.), %



Источник: Федресурс

аффилированности должника и кредитора, хоть и со второй попытки (кассационная жалоба была передана в СКЭС определением заместителя председателя ВС РФ, что само по себе редкий случай), но попало на рассмотрение коллегии». «Критериями же упомянутой тесной связи могут быть среди прочего нахождение недвижимого имущества и наличие права аренды на земельные участки в России, а также расположение центра основных интересов должника или его контролирующих лиц на территории РФ, – размышляет **Дмитрий Богданов, советник практики недвижимости и строительства SEAMLESS Legal**. – Фактически это означает, что суд в целях определения своей компетенции будет проверять наличие признаков тесной связи, и учитывать в том числе наличие существенных активов иностранного должника на территории РФ. Безусловно, определение ВС РФ отразится и на рынке коммерческой недвижимости, поскольку факт нахождения недвижимого имущества в России и его использование иностранным должником в своей деятельности представляется одним из самых очевидных подтверждений связи должника с территорией РФ. В связи с этим по таким категориям банкротных дел российским кредиторам (которые из-за санкций и прочих факторов не всегда имеют доступ к юрисдикции, в которой должно осуществляться основное производство по делу о банкротстве) теперь будет проще защитить свои интересы и добиться включения

в конкурсную массу активов иностранного должника, расположенных на территории РФ».

Позиция ВС РФ в известной степени может повлиять на взаимоотношения российских игроков с компаниями с иностранным элементом, соглашается **Елена Степанова, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства CLS**. Решение ВС РФ возникло не на ровном месте, данный подход уже знаком правоприменительной практике, напоминает эксперт. Однако в связи с различиями обобщенная позиция с понятными критериями позволит привести логику, из которой исходят нижестоящие суды, к общему знаменателю. «Возможно, подход ВС РФ объясняется в том числе попыткой защитить интересы российских кредиторов, которые в настоящее время ограничены в возможностях трансграничного банкротства санкционными режимами, – поясняет г-жа Степанова. – Используемый прежде некоторыми судами формальный подход недостаточно защищал интересы кредиторов при определении возможности признания банкротами иностранных компаний. Вероятно, объективная оценка деятельности компаний, предлагаемая ВС РФ, в большей степени соответствует принципу справедливости, нежели формальное выполнение условий, которое позволяет выводить активы в офшорные, недосигаемые для российского правосудия зоны. Новая методика наделяет суды более широким инструментарием для целей определения



Дмитрий Богданов
SEAMLESS Legal



Елена Степанова
CLS

Самостоятельно изучить последние тренды правового регулирования, тенденции развития законодательства и судебной практики, а также получить экспертные комментарии и рекомендации. Предлагаем ознакомиться с уникальными статьями по уникальной цене.

ЧАСТНЫЙ ЮРИСТ
или ☎️ 📄 📖 📑

Получите сразу несколько статей бесплатно и получите доступ ко всем статьям. Предоставляем экспертные комментарии и рекомендации. Предлагаем ознакомиться с уникальными статьями по уникальной цене.

**УНИКАЛЬНЫЕ СТАТЬИ
ПО УНИКАЛЬНОЙ ЦЕНЕ**

👁️ **C|R|e+**

ЕЩЕ БОЛЬШЕ
СТАТЕЙ ЗДЕСЬ

СШАЛЮНКА С ВЫХОДОМ
или ☎️ 📄 📖 📑

Рассылочные материалы по вопросам недвижимости, банкротства, управления недвижимостью, предпринимательского права, налогового права, трудового права, интеллектуальной собственности и др. Выпускается 1 раз в неделю.

взаимосвязанности организации с РФ. В частности, на это могут указывать наличие на территории РФ имущества должника, преобладающего числа кредиторов, факт осуществления на территории РФ предпринимательской деятельности и другие факторы, при этом перечень таких критериев является открытым. Это, в свою очередь, позволит кредиторам эффективнее оспаривать сделки, предметом которых является, например, недвижимое имущество, находящееся на территории России».

НЕСЕЛЬСКАЯ НОВЬ

Обновленный подход в целом призван повысить уровень ответственности организаций перед кредиторами, убеждена Елена Степанова. Но при последующем приближении возникает опасение, что широкий и открытый перечень факторов, которые могут быть рассмотрены в качестве свидетельств тесной связи организации с РФ, открывает в определенной степени возможности для злоупотреблений. Кроме того, многие эксперты по-прежнему скептически относятся к возможности реального взыскания средств с должника – иностранной компании, если активы уже были выведены в иностранные юрисдикции. В CLS указывают, что следует аккуратно отнестись к решению ВС РФ, поскольку выработанная и приведенная в соответствие судебная практика должна пройти некоторый период апробации, чтобы можно было корректно оценить тенденции и сопряженные риски.

Мария Славич также называет определение СКЭС значимым для российского правового порядка в целом. Эксперт добавляет, что сформулированные в нем правовые позиции применимы вне зависимости от того, участником какого рынка является иностранный должник. «Вместе с тем истории, когда крупные торговые объекты и иные коммерческие активы на территории РФ принадлежат юридическим лицам, зарегистрированным

в иностранных правовых порядках, далеко не редкость, – напоминает г-жа Славич. – Поэтому, безусловно, данный судебный акт актуален для отрасли. Оснований говорить о том, что ВС РФ допустил ухудшение инвестиционного климата, нет. Трансграничное банкротство – явление более чем цивилизованное, не только признаваемое зарубежными правовыми порядками, но и уже имеющее там свою историю, поэтому оно не должно пугать добросовестных участников оборота. Тот факт, что российский законодатель его не признавал и не признает (поскольку нормы закона о банкротстве, являющиеся специальными по отношению к АПК РФ, его не допускают) действительно не позволяло обеспечить эффективную защиту прав российских кредиторов».

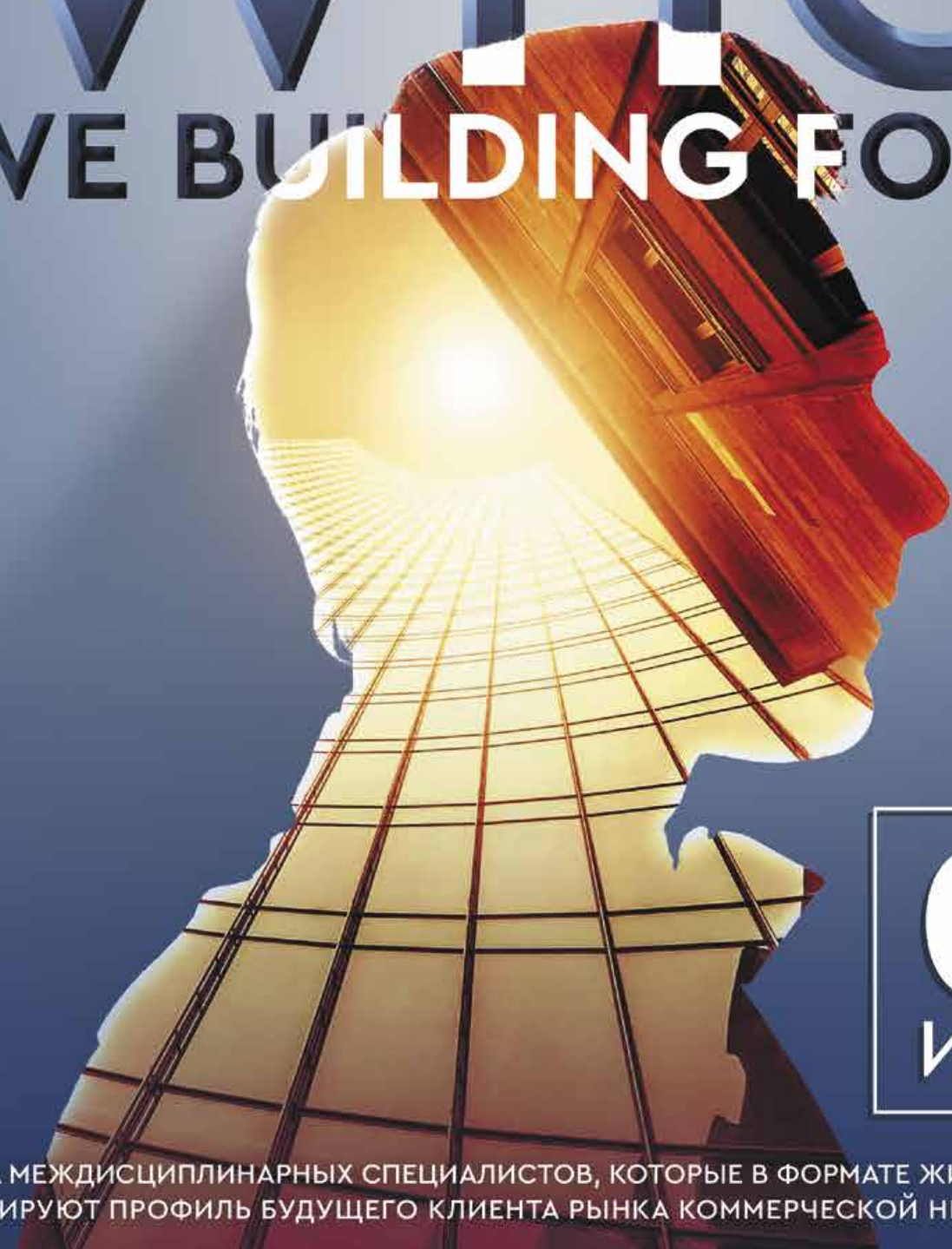
Безусловно, определение ВС РФ по упомянутому делу должно быть воспринято нижестоящими судами, поскольку высшая судебная инстанция высказалась вполне однозначно (использование legal design заслуживает отдельного внимания), констатируют в «Качкин и партнеры». Возможно, дальнейшее применение сделает его также действенным инструментом против недобросовестных участников рынка, которые в качестве одной из целей зарубежной регистрации юридического лица видели создание для кредиторов сложностей в доступе к его активам.

Вместе с тем в каждом конкретном деле суд должен будет установить наличие не только признаков несостоятельности (банкротства), но и тесной связи должника с территорией РФ. Поэтому данное определение позволяет российским кредиторам рассчитывать на успешное разрешение вопроса о возможности введения процедуры банкротства в отношении должника – иностранного юридического лица. Оснований ожидать волны банкротств иностранцев только по причине того, что ВС РФ в принципе допустил такую возможность, нет, уверена Мария Славич. cRe

2 0 3 4

WHO are

WE BUILDING FOR?



16+ РЕКЛАМА

06
ИЮНЯ

ВСТРЕЧА МЕЖДИСЦИПЛИНАРНЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, КОТОРЫЕ В ФОРМАТЕ ЖИВОГО ДИАЛОГА СПРОЕЦИРУЮТ ПРОФИЛЬ БУДУЩЕГО КЛИЕНТА РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



RAVEN RUSSIA

ОРГАНИЗАТОР



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ





LEPTA CAPITAL
УПРАВЛЕНИЕ НЕДВИЖИМОСТЬЮ



СОВРЕМЕННЫЕ
ОФИСНЫЕ
ПРОСТРАНСТВА



РЕДЕВЕЛОПМЕНТ
ИСТОРИЧЕСКИХ
ЗДАНИЙ



УПРАВЛЕНИЕ
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТЬЮ

ЭКСПЕРТНАЯ
ОЦЕНКА

