



Александр
Шарапов:

«Недвижимость дана нам
как мощный инструмент
защиты от инфляции,
который будет дорожать»

Сначала мы создаем здания, потом здания создают нас

Прогнозы

12

Исход варягов
Инвестиции

26

**Перемена мест
слагаемых**
Девелопмент

42

**Время
непростых
решений**
Консалтинг

52

**Белые
начинают и
выигрывают**
Управление
недвижимостью

Полные версии аналитики
и прогнозов от экспертов рынка
доступны на сайте cre.ru. Можете
сразу перейти на него по QR-коду



XV

PROPERTY & FACILITY MANAGEMENT CONGRESS

« LEADING THE CHANGE »

01 МАРТА 2022 ГОД



ЕЖЕГОДНАЯ ВСТРЕЧА ПРОФЕССИОНАЛОВ РЫНКА,
РАБОТАЮЩИХ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ

Регистрация



Подписывайтесь
на наш
Telegram канал
@CRERussia

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ПАРТНЕРЫ

ОРГАНИЗАТОР

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ





A Division of OMC

Реклама

**ОБЪЕКТЫ ЛЮБОЙ
СЛОЖНОСТИ**

**НЕОГРАНИЧЕННЫЕ
РЕСУРСЫ**

КЛИЕНТЫ:

ВТБ, Галс Девелопмент, Лукойл,
Морган Стенли, Ростелеком, Сколково,
ЗНКА, ADG GROUP, Ceetrus, FM Logistic,
Itella, Radius Group, Schlumberger

28

лет на рынке
услуг

500+

объектов
в обслуживании

7,5

млн м²
в обслуживании

7

федеральных
округов

- FIT-OUT - РЕКОНСТРУКЦИЯ И РЕКОНЦЕПЦИЯ ОБЪЕКТОВ НЕДВИЖИМОСТИ
- ЭКСПЛУАТАЦИОННЫЙ КОНСАЛТИНГ
- ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ СОПРОВОЖДЕНИЕ
- ОБСЛУЖИВАНИЕ И РЕМОНТ ИНЖЕНЕРНЫХ СИСТЕМ, КОНСТРУКТИВНЫХ ЭЛЕМЕНТОВ ЗДАНИЙ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКОГО ОБОРУДОВАНИЯ
- ИНФРАСТРУКТУРНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ТЕХНИЧЕСКИЙ АУДИТ
- СОПРОВОЖДЕНИЕ АРЕНДАТОРОВ
- ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ УСЛУГ НА СКЛАДАХ И РАСПРЕДЕЛИТЕЛЬНЫХ ЦЕНТРАХ, В Т.Ч. УСЛУГ ПО ОБРАБОТКЕ ГРУЗА

FM УСЛУГИ ДЛЯ ВСЕХ ТИПОВ НЕДВИЖИМОСТИ

+7 (495) 737-61-81

| www.mdpm.ru

| 8 (800) 100-71-39

3-4 (402-403) 01.02.– 15.02.2022

Над номером работали

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

ИЗДАТЕЛЬ ООО «ПРЕССКОМ»

Информация о распространении

Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость»
Издатель – ООО «Пресском»
Выход в свет – 15.02.2022
Свободная цена
Тираж 12 000 экз.

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

Адрес издательства

117105, Москва, Варшавское шоссе, д. 5, корп. 1
Телефон: +7 (499) 490 04 79
E-mail: info@cre.ru, www.cre.ru

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

Электронная почта

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



Скачайте приложение



Для iOS



Для Android

По вопросам размещения рекламы:
Алена Мужикян
(коммерческий директор)

salecre@presskom.net

+7 (499) 490-04-79



«Я интересуюсь будущим потому, что собираюсь провести там всю свою остальную жизнь». Эта фраза, приписываемая американскому инженеру, изобретателю и предпринимателю Чарльзу «Боссу» Кеттерингу, как нельзя лучше объясняет неугасаемый интерес человечества к попыткам заглянуть в завтра.

Прогнозисты, как и писатели-фантасты, делятся на две категории. Одни свято верят в торжество разума и в то, что прогресс поможет раскрыть самые лучшие стороны человека, другие убеждены, что прогресс в будущем ждёт катастрофы, социальное расслоение и победа машины над Homo sapiens.

Адепты апокалиптики всегда имеют аргумент на случай несбывшегося прогноза: дескать, этого не случилось, потому что я вовремя предупредил о грядущих неприятностях. Сложнее тем, кто прогнозирует развитие. Реализация прогноза зависит от множества привходящих факторов, которые невозможно предвидеть. Так COVID в наше время стал драйвером каких-то процессов и могильщиком других. В конечном итоге, кто бы что ни говорил, но он заставил нас за два года приспособиться к новой реальности, чего в 2019 году представить никто не мог. Минутку! Не мог ли?

«Основными трендами развития рынка торговой недвижимости останутся увеличение развлекательной составляющей и появление различного вида ярмарок.

ТЦ все больше становятся не только местом покупок, но и территорией комфортных развлечений и отдыха».

«На фоне ограниченного предложения свободных площадей на рынке будет продолжать расти спрос на проекты по схеме BTS. Основными покупателями и арендаторами складов останутся ретейлеры, как классические, так и e-com-компании».

«Сложившаяся ситуация также вынуждает арендаторов обращаться к формату BTS».

«Девелоперы рассматривают возможность строительства новых форматов складской недвижимости. Эти форматы требуются на рынке для удовлетворения потребностей online-ретейлеров, курьерских служб: склады “последней мили”, light industrial и т.д.».

«На складском рынке ставки аренды продолжают расти. Основными предпосылками для такого роста станут усиливающийся дефицит свободных площадей и стабильный спрос на складскую недвижимость со стороны конечных пользователей».

«Обеление FM-компаний и связанный с этим рост цен на их услуги приведет к тому, что некоторые собственники посчитают более эффективным создать свою команду эксплуатации на объекте».

Приведенные выше выдержки взяты мной из февральского номера журнала CRE за 2019 год, в котором участники рынка давали свои прогнозы на ближайшее будущее. До того момента, как мир вообще узнал о существовании SARS-CoV-2, оставалось 10 месяцев. До признания вспышки заболевания пандемией и практики карантинных – больше года. А мы уже все знали!

Сегодня мы предлагаем вашему вниманию очередные прогнозы. Надеюсь, что они окажутся столь же выверенно точны, как и три года назад. Я начал эту колонку с цитаты, цитатой же венгерского физика, лауреата Нобелевской премии Дениша Габор и хочу закончить: «Будущее нельзя предвидеть, но можно изобрести».

Изобретайте и будьте здоровы!

Михаил Аносов,

главный редактор CRE
m.anosov@presskom.net

EXPANDING YOUR HORIZONS

РАСШИРЯЯ СВОИ ГОРИЗОНТЫ



8
Навстречу премии

42

Консалтинг



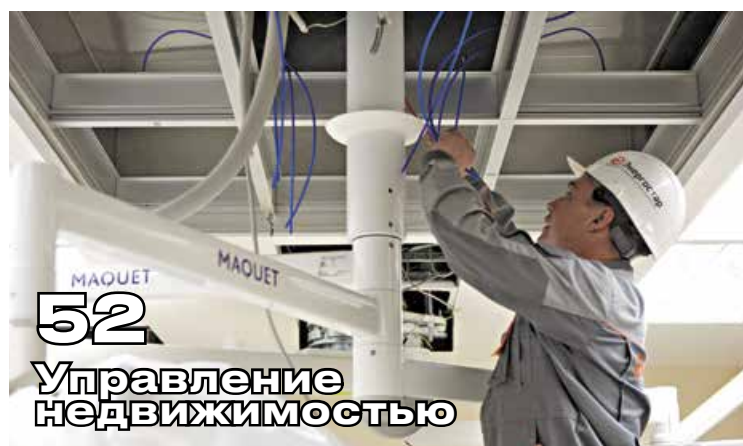
Время
непростых
решений



12
Инвестиции

Исход варягов

В 2022-м рынок инвестиций «обрусеет» окончательно



52
Управление
недвижимостью

Белые начинают и выигрывают

УК грозит кризис одинаковости



26
Девелопмент

Перемена
мест
слагаемых



61 Юриспруденция

Самые ожидаемые
инициативы 2022 года

CREA
MOSCOW AWARDS 2022

21
апреля
2022 г.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
БАРВИХА LUXURY
VILLAGE

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

ИНФОРМАЦИЯ
НА САЙТЕ
WWW.CRE-AWARDS.RU



РЕКЛАМА

THE CRYSTAL AWARD

ПЕРВАЯ ПРОФЕССИОНАЛЬНАЯ НАГРАДА ДЛЯ ЛИДЕРОВ
КЛИНИНГОВОГО СЕРВИСА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СПОНСОР НОМИНАЦИИ

KÄRCHER

ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ПАРТНЕРЫ

ИНТЕРФАКС
НЕДВИЖИМОСТЬ

ГДА

RETAIL.RU

Restate.ru

НЕЗАВИСИМЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ

EY

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c|re

СРОСЕТРА

СРОСЕТРА

c|re

Навстречу премии Номинация «Гостиницы»



Гостиничный комплекс Hampton by Hilton

Гостиничный комплекс **Hampton by Hilton** расположен в Центральном административном округе города Москвы, в районе Таганский, на пересечении улиц Рогожский Вал, Трудовая и Малая Андроньевская.

Гостиничный комплекс представляет собой достаточно сложную концепцию – многофункциональный комплекс средней этажности, расположенный в центре города, объединяющий, кроме основных функций гостиницы и апартаментов, множество коммерчески привлекательных функций, – торгового комплекса с сетевым супермаркетом, велнес-центра и автостоянки, планировочно связанных друг с другом, что позволяет посетителям комплекса воспользоваться всеми преимуществами его сложной структуры.

Объемно-пространственная композиция здания, его силуэт увязаны с окружающей застройкой микрорайона. Здание гостиничного комплекса, сложное в инженерно-техническом оснащении, имеющее в своем составе большое количество различных по своему назначению служб и подразделений, будет в значительной степени формировать градостроительно-планировочную структуру на данной территории города.

Пространственно-планировочная организация здания определена его функциональным назначением. Комплекс представляет собой сложный объект, вмещающий множество блоков разнообразного функционального назначения. Около трети общих площадей со 2-го по 9-й этажи занимает гостиница Hampton by Hilton на 147 номеров, на верхних 3 этажах, с 10-го по 12-й, расположены 27 апартаментов, в уровне кровли размещен 13-й, технический этаж.

В подземной части комплекса предусмотрены сетевой супермаркет, блок служебных помещений гостиницы, фитнес-центр и автостоянка. Первый этаж здания, расположенный на уровне земли, занят общественными функциями, он имеет панорамное витражное остекление и, благодаря такому прозрачному решению, привлекает посетителей, вызывает желание зайти в вестибюль и посетить комплекс. На первом этаже размещены общий вестибюль, кафе и арендуемые помещения, а также входы во все функциональные блоки комплекса – гостиницу, апартаменты, сетевой супермаркет, велнес-центр и въезд в автостоянку.

Размещая здание новой гостиницы на свободном участке, в окружении сложившейся застройки советского периода, после тщательного анализа архитектурно-художественной среды его окружения, авторы остановились на решении фасадов в стилистике популярных современных архитектурных тенденций. Фасады здания выполнены с использованием облицовки различными высококачественными материалами: стекло, металл, керамические и фиброцементные панели.

Гостиничный комплекс оснащен высокосовременным инженерным оборудованием от ведущих мировых производителей, позволяющим обеспечить комфортное и безопасное времяпрепровождение жильцам.

EXPANDING YOUR HORIZONS

РАСШИРЯЯ СВОИ ГОРИЗОНТЫ

Навстречу премии Номинация «Многофункциональный комплекс»

Навстречу премии



ТДК «Смоленский пассаж 2»

Полностью застекленный центральный фасад в темное время суток наполняется светом, привлекая внимание людей снаружи и приглашая их внутрь, в просторные залы.

Уникальность объекта во многом обусловлена его расположением в культурном, деловом и историческом центре Москвы. Здесь, ничуть не диссонировав друг с другом, ведут свой диалог история и современность: неспешность Старого Арбата пересекается с динамикой Садового кольца.

Уникальная концепция новой торговой площадки «Смоленский Пассаж 2» позволила арендаторам предстать в совершенно новых форматах. Вместе с расположенным рядом ТДК «Смоленский пассаж» они образуют единое торговое пространство на фасадной линии Садового кольца.

Якорный арендатор «Смоленского пассажа 2» - первый в России европейский универмаг СТОКМАНН, работавший на Смоленской площади с 1998 по 2008 год. Спустя 13 лет новый флагман сети вновь открыл свои двери в той же локации, но в обновленном концепте. На трех этажах на площади 7500 кв. м представлено более 600 модных брендов в разных категориях, включая такие новые для

СТОКМАНН имена как Maje, Sandro, AllSaints, The Kooples, Studio 29, I Am Studio, To Be Blossom, Elodie, Sigikid и ряд других.

Вместо привычного зонирования на отделы для женщин и мужчин в новом универмаге СТОКМАНН коллекции брендов разделены по предложениям: на первом этаже представлены премиальные международные бренды, отдел сумок и аксессуаров, на втором - стритстайл, деним и спортивные международные марки, марки российских дизайнеров, а также обувной отдел, на третьем - одежда для детей и товары для дома. Ретейл-концепция нового универмага построена на предложении широкого выбора брендов с мировым именем, а также презентации интересных коллабораций и лимитированных коллекций.

На минус первом этаже «Смоленского Пассажа 2» на площади 2562,8 кв.м начал работать Eat Market – концептуальное интерактивное гастропространство. Неотъемлемой частью «Смоленского Пассажа 2» стал концептуальный корнер магазина «М-Видео», посетители которого получили доступ к нескольким тысячам наименований техники, включая эксклюзивные продукты.

Свои двери для посетителей 8 ноября также открыли магазин женской дизайнерской бижутерии и эксклюзивных украшений konplott, ювелирный магазин Sokolov, магазин косметики и парфюмерии Рив Гош, винотека SimpleWine.

В конце года в «Смоленском Пассаже 2» открылся мясной ресторан Meat Coin с аутентичным интерьером, брутальной концепцией, непревзойденным качеством мяса и шоу-подачей от турецких поваров. А в 2022 году на 4 этаже над ритейл-пространством открылся кинотеатр «Пять звезд» на площади 1167 кв.м. Кинотеатр сети отличается уникальной репертуарной политикой: здесь в большом количестве будет представлено авторское и фестивальное кино.

КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИИ

CBRE

KARCHER

APLEONA

ПРОЦЕДУРА
КОММЕРЦИИ

Sawatzky

Comcity.

UNION
WORKERS

MANAGEMENT
RD

EY

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

интербизнес

НЕДЕВКОМБАСТ

ГДА

REALBY

Realstate.ru

Навстречу премии Номинация «Многофункциональный комплекс»



МФК Technopark

Многофункциональный комплекс Technopark построен рядом со станцией метро «Технопарк» и проспектом Андропова. 26-этажное здание (с 1 подземным и 1 техническим этажами) имеет форму неправильного четырехугольника и максимально вписано в предназначенный участок с учетом всех требований градостроения.

Здание имеет нестандартное решение: наиболее высокий объем здания "Г"-образной формы смещен от станции метро "Технопарк", 12-этажная стилобатная часть занимает основную часть территории. Основной пешеходный проход ведет от наземного пешеходного перехода с траволаторами из ст. метро "Технопарк" через проспект Андропова, а также со стороны проспекта Андропова. Это позволит пройти из метро в комплекс по комфортному пешеходному переходу, не выходя на улицу.

При разработке фасадных решений основной целью было создание современного здания, стилистически не вступающего в конфликт с окружающей застройкой. На фасадах применена тема чередования «глухих» и остекленных поверхностей, выступающих и

заглубленных в соответствии с рисунком и пластикой фасада.

В МФК Technopark гармонично сочетаются бизнес-центр Plaza Technopark, апарт-отель сети YE'S и торговая галерея Technopark Mall.

Многофункциональный комплекс Technopark успешно проходит сертификацию по британскому экологическому стандарту BREEAM.

Проекту МФК Technopark будет присвоен целевой рейтинг BREEAM Very Good. Аналогичный уровень в Москве получили лишь четыре завершённых проекта.

Устойчивое жизнеобеспечение зданий поддерживает целый комплекс решений: диммирование и датчики присутствия, системы вентиляции с рекуперацией, повышение теплопередачи ограждающих и светопрозрачных конструкций, датчики протечек и водосберегающая сантехника.

Комфорт человека внутри апартаментов, на рабочем месте или в общественных зонах был отправной точкой в моделировании пространств разных функций. Над этой задачей работали бюро ABD Architects Бориса Левянта, при участии бюро Kurennoi Design. Архитекторам удалось получить высокий коэффициент полезных коммерческих площадей – 24,5 тыс. кв. метров из 32 тыс. кв. метров. Офисы расположены с 3 по 12 этажи.

Кроме практичности пространств важной составляющей стали решения wellbeing. Так, на 13-м этаже запланировано общественное пространство с выходом на террасу. Собственные террасы запроектированы и у некоторых офисов. Торговая галерея на первых этажах стала завершающим элементом самодостаточной локальной инфраструктуры проекта.

EXPANDING YOUR HORIZONS

РАСШИРЯЯ СВОИ ГОРИЗОНТЫ

Навстречу премии Номинация «Бизнес-центр класса А»

Навстречу премии



Башня общей площадью 39 000 кв.м расположена на трехэтажном стилобате и «затянута» ажурной диагонально-решетчатой оболочкой из металла. Пробразом структуры делового комплекса послужили

гиперболоидные конструкции российского инженера Владимира Шухова, автора знаменитой Шаболовской телевизионной башни. В проекте применено вертикальное озеленение – в диагональных «ячейках» на фасаде разместили лианы, которые будут менять облик башни в зависимости от сезона. Это первый в мире бизнес-центр с вертикальным садом на 55-ой параллели северной широты. Расширение площади зеленых насаждений на участке в несколько раз позволило увеличить количество вырабатываемого кислорода, а значит, улучшить экологию города, создать новую точку притяжения для района, где эффективное здание и его интерьеры отражают видение архитектуры будущего, в котором технологии и природа находятся в гармонии. Пространство по периметру здания и перед входами защищено от осадков благодаря специальным ограждающим конструкциям.

Бизнес-центр ARCUS 4

Компанией AB Development завершен еще один уникальный проект на рынке недвижимости Москвы – бизнес-центр ARCUS 4, являющийся продолжением ARCUS III, введенного в эксплуатацию в 2014 году. Архитектором офисного здания стало ведущее международное бюро Stanton Williams.

Уникальный фасад, выполненный из стекла и алюминия, представляет собой ансамбль выступающих пилонов и западающих ниш. Эффект неразрывности фасада был достигнут при помощи техники «стекло-в-стекло». Такие фасадные решения гарантируют высокий уровень тепло- и звукоизоляции, надежную защиту от продувания и попадания влаги.

Бесшумные скоростные лифты отличаются эксклюзивным исполнением, в отделке применены натуральные материалы. оснащены инновационной



системой destination control, которая обладает такими преимуществами, как сокращение времени поездки в лифте, более высокая пропускная способность, подача лифта не более 40 секунд

Единую концепцию благоустройства территории Офисного комплекса ARCUS разработало ведущее ландшафтно-архитектурное агентство Gillespies.

КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

СПОНСОРЫ НОМИНАЦИИ

CBRE

KARCHER

APLEONA



Sawatzky

Comcity.



MANAGEMENT
RD

EY

НЕЗАВИСИМЫЙ КОНСУЛЬТАНТ

ИНФОРМАЦИОННЫЕ ПАРТНЕРЫ

интерфакс
НЕДВИЖИМОСТЬ

ГДА

REVALBY

Realstate.ru



Исход варягов

В 2022-м рынок инвестиций «обрусеет» окончательно

Текст: Евгений Арсенин
Фото: Архив CRE

Рекордный интерес инвесторов к складам, качественным офисам и гостиничным проектам в 2022-м сохранится, рынок «обрусеет» окончательно, однако непрофильные и непрофессиональные игроки усилят влияние. Карты снова могут спутать пандемия, геополитика, инфляция и ожидания мирового кризиса.

Успешное восстановление экономики после неопределенности 2020 года положительно сказалось на объеме инвестиций в недвижимость России, который в 2021 году, по оценкам CBRE, составил 398 млрд руб., что на 30% выше предыдущего рекорда 2017 года и на 39% превышает итог 2020 года. Однако результат был достигнут за счет роста вложений в участки под строительство жилых проектов, который составил 123% в годовом сопоставлении.

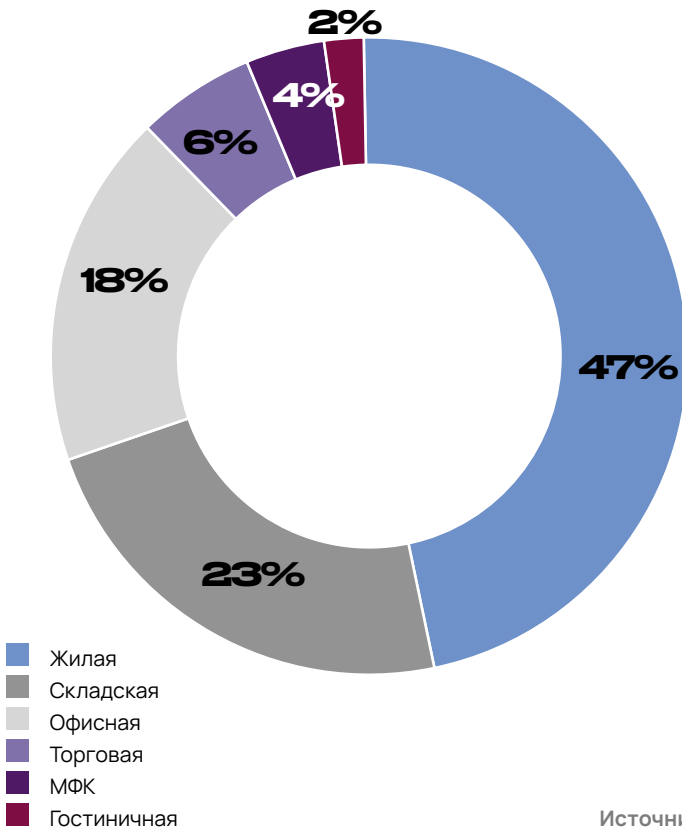
Надежный актив

В 2021-м рынок коммерческой недвижимости оставался под влиянием ковидных ограничений, напоминают в Colliers. Серьезным фактором, препятствующим росту числа и объема транзакций в сегменте, стала и растущая стоимость заемного финансирования на фоне роста ключевой ставки. Как итог, инвесторы, использующие кредитное плечо в сделках, занимали выжидательную

позицию. Однако инвестиции в недвижимость в мире продолжали восприниматься как востребованный и низковолатильный продукт, снижающий риски инвесторов, особенно в периоды кризисов, уточняют в Accent Capital. По данным NAREIT, доходность от инвестиций в REIT (Real Estate Investment Trust) в глобальных показателях в 2021 году показала значительный рост – до 20,14%.

В 2022 году в Knight Frank прогнозируют на рынке инвестиций в недвижимость высокую активность, но итоговый результат будет сформирован рядом факторов. Во-первых, влияние окажет продолжающаяся неопределенность пандемических ограничений. Компании в большинстве сфер бизнеса уже выработали подходящий для них формат работы, позволяющий даже в условиях ограничений не останавливать деятельность, и прямое влияние вводимых правительством мер все меньше оказывает эффект на объекты коммерческой недвижимости и деловую активность, в том числе инвестиционную. Однако это все еще влияет на принятие инвесторами решения о покупке.

Структура инвестиционных сделок на рынке недвижимости России по секторам в 2021 году

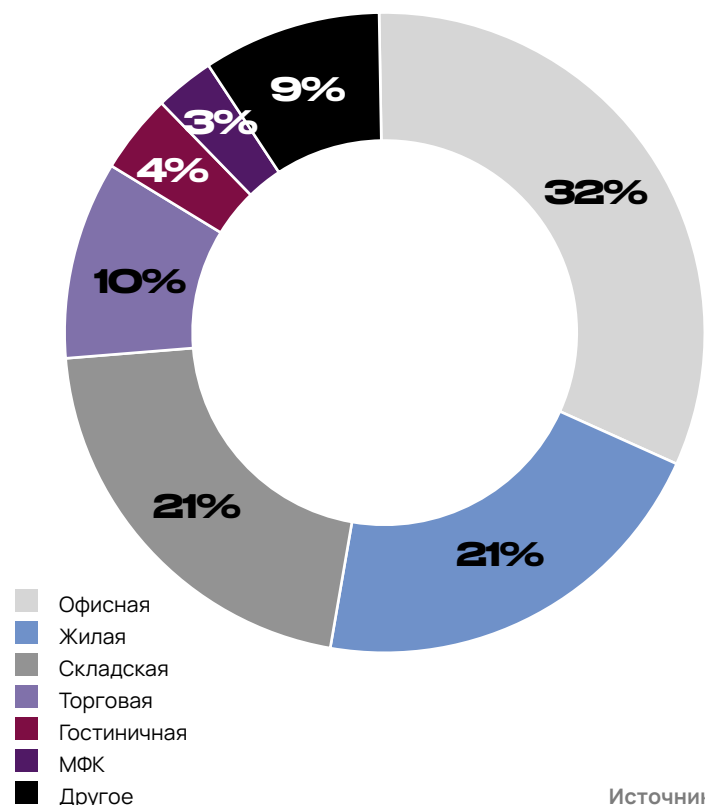


Стабильности не хватает

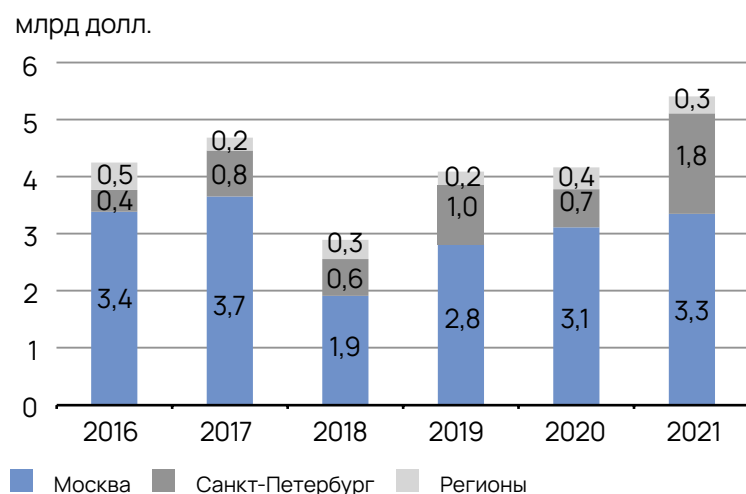
Еще одним важнейшим фактором остается геополитический: обострение ситуации на западной границе РФ, а также введение дополнительных санкций со стороны запада в связи с этим могут изменить поведение инвесторов на рынке России, полагают в CBRE.

На рынок продолжит влиять и мировая инфляция – рекордная, по словам аналитиков S.A. Ricci, за последние десятилетия в США и Еврозоне. В России, по данным Росстата, рост потребительских цен в 2021 году составил 8,4%, что является максимумом с 2015 года. Правда, по прогнозам Банка России на январь 2022-го с учетом проводимой денежно-кредитной политики, инфляция снизится и будет находиться на уровне 4%, в связи с чем

Структура инвестиционных сделок на рынке недвижимости Европы



Объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России по регионам



Источник: JLL

ожидается рост ключевой ставки как инструмента борьбы с ростом потребительских цен. На конец 2021 года, после декабряского повышения на 100 б.п., она составляла 8,5%, и в CBRE ожидают, что в краткосрочной перспективе уровень доходности может колебаться в зависимости от изменений ключевой ставки.

Кроме того, на сегмент инвестиций будут влиять избыток ликвидности, а также все тот же недостаток инструментов для инвестирования с доходностью, превышающей реальную инфляцию, которая, как правило, выше официальных данных, резюмируют в S.A. Ricci.

Впрочем, по прогнозам CBRE, общий объем инвестиций в недвижимость будет сопоставим с прошлым годом – при этом произойдет перераспределение в сторону коммерческой недвижимости и сокращение доли инвестиций в площадки под жилье.



Дмитрий Тихонов,
генеральный директор PPF Real Estate Russia:

– Пандемия продолжает оказывать достаточно сильное влияние на инвесторов, поэтому мы не ожидаем в 2022 году большого количества крупных сделок и появления на рынке новых значимых игроков. Ведущие компании продолжают развивать свой бизнес: наибольшую активность мы увидим в коммерческой недвижимости, особенно в офисном и складском сегментах.

В девелопменте будет наблюдаться похожая ситуация. Активное развитие IT-сектора и сферы e-commerce будет поддерживать высокий спрос на логистическую и офисную недвижимость. Ограниченный объем ввода новых объектов будет способствовать росту арендных ставок. Получит свое дальнейшее развитие наметившийся в 2021 году тренд на выход крупных игроков рынка жилья в сегменты коммерческой недвижимости. Первые проекты могут быть реализованы уже до конца текущего года.

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

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

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

Русский пир

Для иностранных инвесторов рынок России, учитывая возможные международные санкции и неподготовленность инвестиционной среды для зарубежных покупателей, становится достаточно рискованным. Это уже привело к снижению доли иностранных инвестиций до рекордно низкого уровня в 3% при среднегодовых 15–20% в период 2010–2020 годов, сообщают в Knight Frank. И если ранее интерес к объектам в России проявляли инвесторы из США и Европы – Morgan Stanley, PPF, Hines и другие игроки, то сейчас источником небольшого объема иностранных инвестиций остаются страны СНГ. При этом некоторые собственники активов, которые вывозят доход за границу, могут столкнуться со снижением доходности, так как будут развиваться барьеры для выведения капитала из России, как неформальные, так и формируемые правительством.

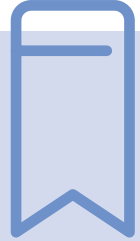
2022 год по характеру инвестирования вообще будет продолжением 2021 года, убеждены в S.A. Ricci. Исключение – лишь в снижении уровня доходности проектов в связи с уже перегретым рынком, «дорогим» входом и дефицитом предложения качественных инвестиционных лотов.

Значительного ухода игроков все-таки не ожидается: в JLL полагают, что он возможен только в случае существенного конфликта с Западом, и тогда некоторые иностранные инвесторы могут свернуть «остатки» российских инвестиций, но это же даст возможность локальным инвесторам приобретать объекты по более интересной цене. Однако в компании надеются, что санкционная риторика и в целом напряжение будут снижаться, и в итоге на рынок выйдут новые инвесторы как из стран Европы, так и Ближнего востока и Азии.

Не наш профиль

Весь 2021-й продолжался активный рост коллективных инвестиций в фонды коммерческой недвижимости. В Accent Capital уточняют, что уже за 9 месяцев 2021 года было создано 8 розничных фондов недвижимости для квалифицированных и неквалифицированных инвесторов, в которые привлечено более 35 млрд рублей коллективных инвестиций. При этом суммарные активы розничных фондов недвижимости достигли

Что будет более всего влиять на рынок инвестиций России в 2022-м?



- Геополитический фон, «тихая война» и санкционная риторика США и стран Европы в отношении России.
- Эпидемиологическая ситуация, появление новых штаммов коронавируса и возможные ограничения.
- Мировая инфляция будет становиться все более высокой, а значит – реальной, настоящей и заметной угрозой.
- Цены на нефть и газ, а также «сырьевые войны».
- Политика quantitative easing и процентные ставки. Многие месяцы сигналы от ведущих центральных банкиров были противоречивы, хотя на последних заседаниях они значительно прояснили картину. Недавно объявленное решение ФРС о трехкратном повышении ставок в 2022-м стало для инвесторов уроком того, как быстро могут меняться политические сигналы центральных банков.
- Российский рынок инвестиций окончательно «обрусеет».
- Активное развитие проектов КРТ.
- Усиление влияния непрофильных игроков и фондов.
- Продолжающийся рост важности собственности как услуги.

Источник: эксперты CRE

CREW

MOSCOW AWARDS 2022

21
апреля
2022 г.

МЕСТО ПРОВЕДЕНИЯ:
БАРВИХА LUXURY
VILLAGE

EXPANDING YOUR HORIZONS

РАСШИРЯЯ СВОИ
ГОРИЗОНТЫ

ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР



RAVEN RUSSIA

РЕКЛАМА

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

ПО ВОПРОСАМ
СПОНСОРСТВА:
985 217 28 68

ПОДРОБНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ:
WWW.CRE-AWARDS.RU



КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ПАРТНЕРЫ



СПОНСОР СПЕЦИАЛЬНЫХ
НАГРАД



СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ



СПОНСОРЫ НОМИНАЦИЙ



Sawatzky



Comcity.



НЕЗАВИСИМЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ



ИНФОРМАЦИОННЫЕ
ПАРТНЕРЫ



Restate.ru

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



c R e RU

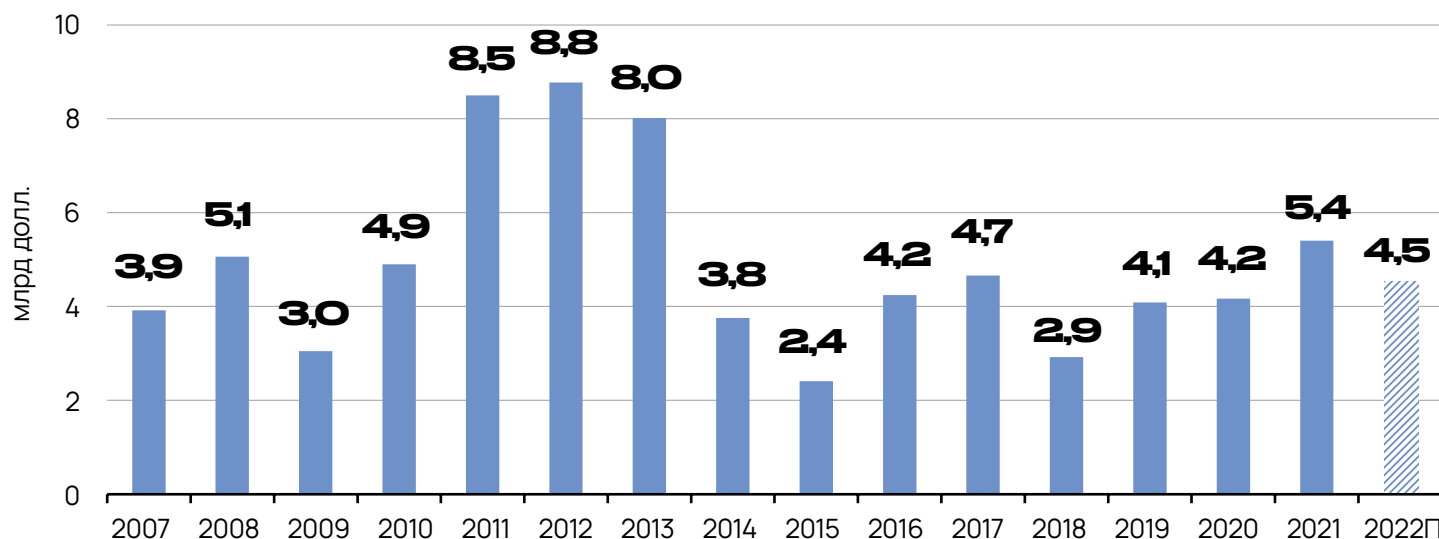
более 120 млрд рублей. За два же пандемических года сформировано 19 новых розничных ЗПИФов – 11 фондов в 2020 году и 8 фондов в 2021-м с совокупной стоимостью чистых активов на конец сентября 59 млрд рублей – 20 млрд рублей за 2020 год и 39 млрд рублей за 9 месяцев 2021 года. Согласно данным ЦБ РФ, рейтингового агентства «Эксперт РА» и сайтов УК ЗПИФов, прирост СЧА в фондах за 2021 год вырос более чем в 2 раза. «Таким образом, в период пандемии ежегодно формировалось по 10 розничных фондов, которые в среднем суммарно привлекли по 20 млрд в год, без учета фонда Сбера “Зарубежный рентный бизнес” для квал-инвесторов со СЧА около 20 млрд рублей», – делятся аналитики Accent Capital. В R2 Asset Management резюмируют: 2022 год можно будет назвать «годом ЗПИФ в недвижимости», годом коллективных инвестиций. Платформу для этого подготовили как профессиональные игроки инвестиционного рынка недвижимости, так и основные крупные девелоперы жилья, которые формируют ЗПИФы и наполняют их своими объемами помещений коммерческой недвижимости, расположенной в составе жилых микрорайонов.

Поближе к государству

Основными игроками на рынке останутся окологосударственные структуры, соглашаются в Colliers – в первую очередь все те же ЗПИФы под управлением ключевых банков, «Сбер» и «ВТБ», а также региональные покупатели. Определенную растущую долю формируют нетипичные участники рынка, использующие для приобретений коммерческой недвижимости только собственные средства, что позволяет им рассматривать объекты в более широком диапазоне ставок капитализации. Качественные активы, купленные на собственные средства, могут быть легко закредитованы при улучшении условий на рынке заемного финансирования, что увеличит доходность на собственный капитал инвестора и высвободит ликвидность для будущих покупок.

В JLL также наблюдают новых непрофильных игроков в недвижимости из других индустрий и прогнозируют, что компании – конечные пользователи – сохранят активность и продолжат приобретать здания для собственных нужд, улучшая условия своего размещения; банки по-прежнему будут активными участниками рынка, продолжают закрывать инвестиционные сделки и пополнять свои портфели. Российские институциональные инвесторы будут осторожно подходить к новым вложениям, выбирая проекты либо с действующими кредитами, либо с повышенной доходностью или возможностью реализовать дополнительный upside (= проекты с потенциалом роста). В свою очередь, частные инвесторы продолжают скупать стрит-ритейл, квартиры или апартаменты, тем самым финансируя девелоперов на новые проекты.

Динамика объема инвестиционных сделок в России



Источник: JLL



Марина Харитоновна,
генеральный директор Accent Capital:



– *Ключевыми факторами, которые будут влиять на инвесторов и их решения в 2022 году, станут геополитика, инфляция и, как следствие, рост ключевой ставки. В период высокой неопределенности инвестор будет формировать свой портфель, руководствуясь в первую очередь снижением рисков потери капитала. С одной стороны, это повысит интерес к инвестициям в недвижимость, которые стабилизируют уровень риска портфеля. С другой стороны, из-за роста стоимости строительства и ключевой ставки доходность по ним также будет снижаться.*

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

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

В складском секторе наблюдается ажиотаж, особенно в сделках built-to-suit. У крупных девелоперов заказы на строительство объектов расписаны на несколько лет вперед. Это дает шанс средним и мелким девелоперам выйти на рынок со своим предложением. В связи с изменением порядка получения ВРИ (вид разрешенного использования) на рынок офисной недвижимости вышли крупные застройщики жилой недвижимости, которые ранее не реализовывали проекты в CRE. Возникновение нерыночных механизмов, которые могут нарушить баланс спроса и предложения, что, возможно, негативно повлияет на показатель поглощения и, как следствие, размер арендной ставки.

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

Московские окна

По данным CBRE, Москва составила порядка 74% от общего объема вложений в 2021 году, сократив долю с 82% в 2020 году, в то время как доля Санкт-Петербурга выросла до 23%, увеличив свой вклад в общий объем инвестиций в 2,8 раза по сравнению с 2020 годом. В 2022-м Москва и Санкт-Петербург останутся основными центрами притяжения для крупных инвесторов, считают в JLL. В R2 Asset Management убеждены, что «курс на Петербург» даже усилится. Региональные проекты, даже если они будут реализовываться московскими девелоперами, будут востребованы непосредственно в этом регионе у местных инвесторов, которые хорошо знают и понимают свой рынок. Исключением может стать только рынок складской недвижимости.

Другое дело, что стремительный рост ключевой ставки, наблюдавшийся

Кирилл Швец,
генеральный директор GREEN:



– 2021 год продемонстрировал устойчивый рост рынка складской недвижимости. Прогноз на 2022 год также подтверждает инвестиционную привлекательность этого сегмента. В 2021 году доля вакантных складских площадей снизилась до 0,4%, став минимальной с первого полугодия 2008 года, что, безусловно, повлияло на рост арендных ставок. По показателям спроса на складскую недвижимость и скорости строительства новых объектов Москва стала лидером в Европе в 2021 году. Санкт-Петербург также вызывал активный интерес инвесторов, заняв четвертое место по этим критериям. Активно развивались проекты, реализуемые под запросы конкретных игроков интернет-торговли, и, если говорить о Московском регионе, то наиболее привлекательными зонами освоения стали территории, прилегающие к ЦКАД и МКАД. Это тренд сохранится и в 2022 году.

в течение года и на конец января зафиксированный на отметке 8,5% по итогам последнего декабрьского совещания ЦБ, привел к тому, что на рынке радикально снизилась активность инвесторов, использующих банковское кредитное плечо в сделках купли-продажи. Собственники качественных активов не готовы поднимать ставки капитализации и выходить на сделки, поясняют в Colliers, а заявленные капрейты остаются привлекательными только для компаний, которые приобретают объекты на собственные средства либо покупают активы с действующими кредитами, выданными ранее на более привлекательных условиях.

Секторальный расклад

На рынке также сохраняется некоторая неопределенность на фоне пандемии коронавируса, делятся в Colliers. С одной стороны, игроки в какой-то степени адаптировались к новой реальности, с другой – непредсказуемость ограничительных мер в офисном, торговом и гостиничном сегментах лимитирует возможности для качественного прогнозирования и принятия инвестиционных решений. Тем не менее финализация ряда крупных сделок к концу 2021 года показала, что интерес к активам институционального качества сохраняется, несмотря на то, что средний срок проведения сделки существенно вырос.

По данным PwC, доли инвестиций в 2022 году распределятся следующим образом – жилой (33% против 22% в 2018 году) и складской сегменты (28% против 14% в 2018 году). В CBRE же полагают, что в 2022 году вложения могут быть перераспределены так: жилой сегмент, скорее всего, сократится с порядка 55 до 25% от общего объема, а доля вложений в коммерческую недвижимость может вырасти с 45 до 75% за счет отложенного спроса и сильного офисного рынка, а также благодаря продолжению бума в складском сегменте.

В Knight Frank напоминают, что объемы инвестиций в склады в 2021 году достигли показателя в 56 млрд руб., что выше всех ранее зафиксированных годовых результатов. В 2022-м складской сектор установит очередной рекорд, и объем инвестсделок в нем составит около \$1 млрд, подсчитывают в JLL. Сегмент будет расти в первую очередь за счет проектов built-to-suit; офисный рынок и сектор light industrial будут развиваться, в том числе, за счет площадок КРТ. Весь прошлый год девелоперы рассматривали под склады даже не самые ликвидные лоты, указывают в Bright



**Михаил
Девятов,**
управляющий партнер,
Black Lions Capital:

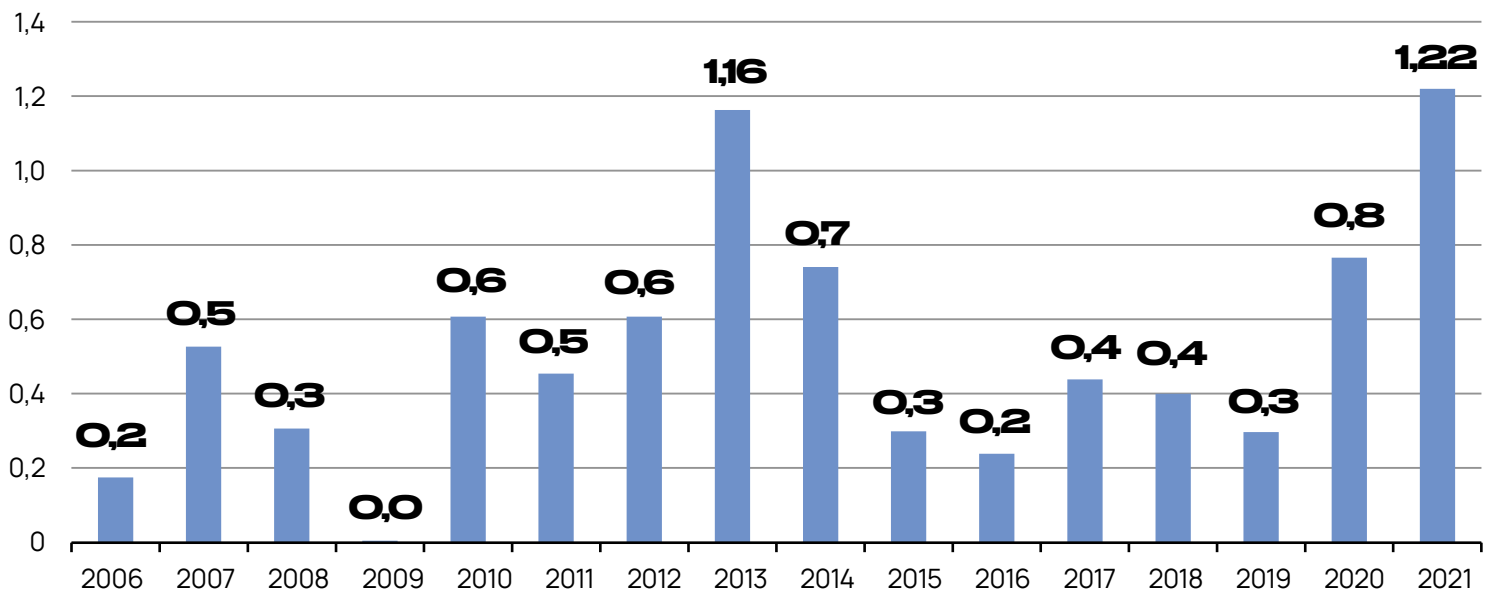
– Основные тренды в Россию приходят из-за рубежа, и рынок недвижимости тут не исключение. В центре внимания инвесторов со всего мира будет находиться инфляция в США, рост которой вызвал переоценку всех основных классов активов. Сектор недвижимости традиционно является защитным классом, что дает основания полагать, что недвижимость займет больший вес в инвестиционных портфелях. Главным риском стоит выделить ожидаемое повышение цен на импортные строительные материалы, что может замедлить темпы ввода новых объектов, и возможные ограничения, которые могут привести к новым штаммам коронавируса. Основными бенефициарами ограничений выступают сегменты жилой и складской недвижимости, что подтверждается результатами опросов.

С приходом 2022 года геополитическая обстановка вышла на передовую всех новостей и уже спровоцировала значимую коррекцию на российском рынке. Рубль претерпевает существенное ослабление к доллару, даже несмотря на рост энергоносителей. В подобные периоды инвесторы всегда вспоминают про защитные активы, среди которых недвижимость традиционно является самым популярным выбором для вложения средств. Существенный рост цен в 2021 году, как ожидается, несколько охладит пыл инвесторов, однако про перегрев речь не идет. По нашим ожиданиям сектор недвижимости еще больше укрепит свои позиции в портфелях инвесторов, преимущественно за счет сокращения в сегменте офисов. Тем не менее предпосылок для каких-либо значимых изменений в поведении инвесторов не наблюдается.

Вообще, российский рынок недвижимости переживает «золотые» времена: рост цен на недвижимость показывает колоссальное значение, но до состояния «пузыря» рынку еще далеко.

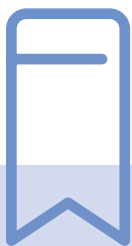
Объем инвестиций в складскую недвижимость

млрд долл.



Источник: JLL

Rich I CORFAC International. Доходность офисной и складской недвижимости составляет до 12% годовых; склады же, по словам экспертов компании, привлекают инвесторов на фоне низкой вакансии и высокого спроса со стороны компаний сегмента электронной коммерции. Дополнительную надежность складским объектам, реализуемым в формате built-to-suit, обеспечивает растущая доля автоматизации процессов. Высокая стоимость внедрения оборудования выступает дополнительным фактором, удерживающим арендатора на объекте. Однако, хотя у крупных девелоперов сформирован некий pipeline из платежеспособных клиентов, под которых есть планы на реализацию складских проектов, поток инвестиций в складской сегмент сдерживает рост себестоимости строительства, уточняют в Bright Rich I CORFAC International.



Не по профилю

Ограниченное предложение премиальных активов и в офисном, и в логистическом сегментах, а также удорожание кредитного финансирования будут по-прежнему являться причиной низкого числа транзакций с качественными высокобюджетными инвестиционными активами, убеждены в Colliers. На фоне такого острого дефицита свободных складских площадей в пределах старой Москвы и роста ставок аренды вероятно усиление тренда на перепрофилирование коммерческих пространств в пределах Москвы под складские помещения.

В связи же со льготой по смене ВРИ для девелопера при условии создания мест применения рабочей силы будет заявлено большое количество и новых офисных проектов, полагают в S.A. Ricci. Но все они будут введены только в 2025–2027 годах, что не позволит сократить дефицит в ближайшие два года. Кроме того, в связи с двузначными показателями по депозитам в компании ожидают также оттока «квартирных» инвесторов с рынка офисной

Как будут распределяться мировые инвестиции в 2022-м?

Большинство мировых инвесторов убеждены, что инфляционное давление будет постоянным, а не временным. Более того, порядка 65% аналитиков ожидают ускорения инфляции в следующем году. Поэтому инвесторы стараются защитить инвестиции от инфляции, выбирая такие активы, как:

- недвижимость, в частности, промышленные объекты и многоквартирные дома;
- публичные акции или акции платформенных компаний, обладающих ценовым влиянием (к платформенным компаниям относятся фокусирующиеся на потребительские товары и потоковые сервисы);
- криптовалюты – в основном это биткоин и некоторые альттокены. Они имеют лимитированное предложение и в соотношении с повышающимся спросом будут иметь восходящий тренд;
- инвестиции в рынки альтернативной энергии. Мир постепенно движется в этом направлении. Сегодня уже более 25% электроэнергии на Земле, по данным IRENA (Международного агентства по возобновляемым источникам энергии, ВИЭ), производится с помощью альтернативных видов генерации. К ним причисляют малые гидроэлектростанции (мощностью не более 25 МВт), ветровые, солнечные, геотермальные электростанции, биоэнергетические установки, мусороперерабатывающие энергокомплексы, а также энергию морских волн и приливов. Особый интерес могут представлять проекты, связанные со снижением уровня углерода в атмосфере. В связи с этим интересны проекты, связанные со строительством карбоновых ферм, – поглощая углерод из атмосферы они являются «зелеными санитарями» для промышленного сектора, загрязняющего атмосферу. К примеру, глобальный карбоновый индекс – KRBN – вырос в несколько раз за последние 2–3 года, обгоняя по темпам и стабильности рынок криптовалют.

Источник: Black Lions Capital



Александр Шарапов,
президент Российской гильдии
управляющих и девелоперов:

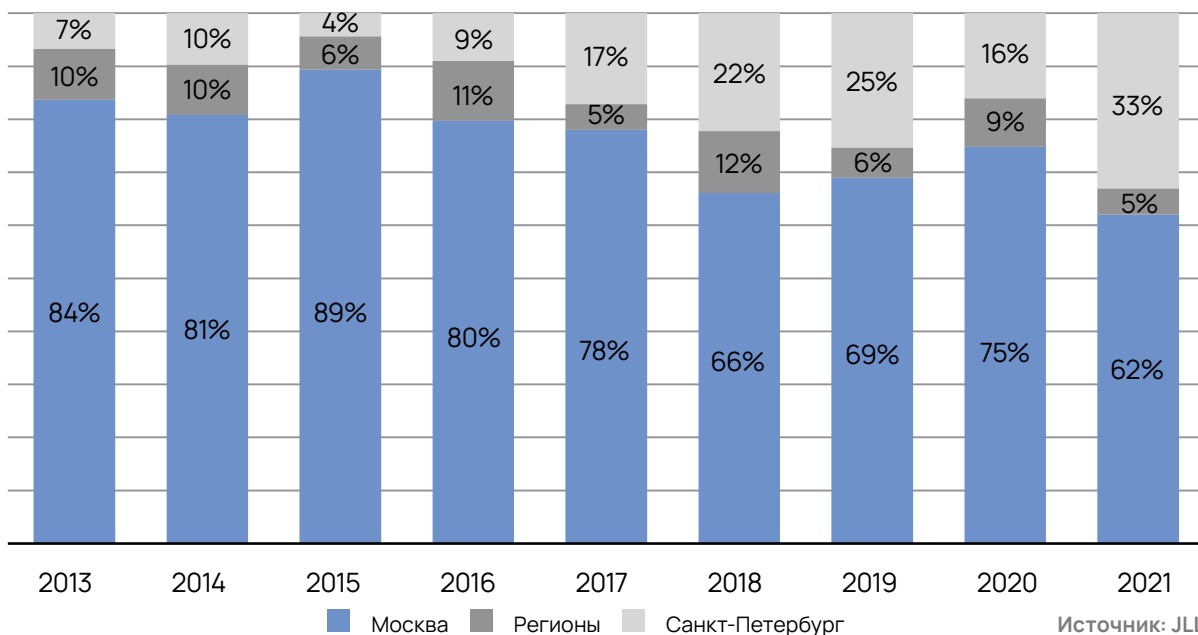


– 2022 год – это год инфляции, и насколько она съест ваши накопления – одному богу известно. Годовая инфляция по итогам декабря в США ускорилась до 7%. Это рекорд за 40 лет. Но, если вспомнить, в 70-х годах инфляция поднималась до 12–14%. «Не достигнет ли она сейчас того же уровня?» – этот вопрос задают инвесторы по всему миру. Если так, то недвижимость дана нам как мощный инструмент защиты от инфляции, который будет дорожать. Поэтому деньги, преобладающие на мировых финансовых рынках, – это институциональные деньги, а на российском – как обычно, это деньги частных. Традиционно на российском рынке сделки будут заключаться в сегменте покупки жилья.

Больше всего в пандемию пострадали суперрегиональные торговые центры. Но дело в том, что у них хуже всего были дела и до пандемии. Новые игроки будут появляться в сегментах для нового потребителя. А новый потребитель сегодня – это тот, кто зарабатывает на digital. Это креативный молодой класс, и они хотят новых продуктов: даркситчен и дарксторы. Для них делаются коливинги и кохаузинги, для них же и коворкинги. А приближается новый потребитель поколения «Альфа», родившийся после 2010-го года. К 2025 году их на планете будет 2 млрд человек. Это самое многочисленное поколение в истории человечества. Чего они захотят от коммерческой недвижимости, стоит думать уже сейчас.

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

Структура инвестиционных сделок на рынке недвижимости России по регионам





Вячеслав Рожманов,
генеральный директор R2 Asset Management:



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

Вторым, на мой взгляд, будет политика ЦБ относительно ключевой ставки. Мы уже сейчас понимаем, что ЦБ в 2022 году минимум дважды повысит ключевую ставку, и уже в III квартале 2022 года она будет составлять не менее 10%. Отсюда и вывод – кредиты на приобретение недвижимости, как жилой, так и коммерческой, станут дороже.

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

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

недвижимости и уменьшение количества сделок с ними. Как итог – увеличение средних размеров сделок и доли корпоративных сделок по сравнению с частными инвестициями.

Дефицит, понимаешь

В целом на офисном рынке, как и на складском, сохранится дефицит качественного инвестиционного предложения. Это касается как объектов нового строительства, так и уже существующих зданий и бизнес-центров. Все это приведет к росту стоимости приобретаемых активов и снижению ожидаемой доходности, несмотря на инфляцию. «Stone Ленинский будет звездой на рынке частных инвестиций в офисную недвижимость класса “А” в 2022 году, – убеждены в S.A. Ricci. – Сюда же отчасти можно добавить и другие проекты компании Stone. Своих инвесторов продолжает “собирать” iCity».

В компании также говорят о проектах ГК «Пионер»: в «ОСТАНКИНО BUSINESS PARK» вторая и третья очереди будут также успешно реализованы, а в районе Павелецкого вокзала прогнозируется популярность на рынке нового проекта БЦ «Дербеневский». Среди самых ожидаемых сделок года, по прогнозам S.A. Ricci, – реализация БЦ Grand Tower целиком, БЦ «Смоленский 13» – реализация целиком, Stone Towers башня А целиком.

Кроме того, в 2022-м среди новых девелоперских проектов станет также востребованным формат многофункциональных комплексов, убеждены в Bright Rich I CORFAC International. Например, с деловой частью и апартаментами.

По-прежнему «все сложно» с торговыми центрами, однако ряд сделок с качественными активами находится на финальных стадиях переговоров, сообщают в Colliers, ожидая в 2022-м разворота тренда – объемы товарооборотов по наиболее качественным торговым центрам уже превысили показатели 2019 года, что делает их все более привлекательными для крупных инвесторов. В JLL же прогнозируют продолжение развития рынка аутлетов и региональных торговых центров.



ЭНЕРГИЯ БУДУЩЕГО



RAVEN PROPERTY GROUP

РЕКЛАМА

Генеральный партнер Премии CRE Moscow Awards 2022



Девелопмент

Перемена мест слагаемых

Окончание «эры дешевых денег», инфляция с ростом себестоимости строительства, пандемия, геополитические факторы, нестабильность на рынках развитых стран и спад покупательской способности останутся основными факторами, влияющими на девелоперские проекты в России. Кроме того, на рынке продолжают усиливаться роль банков и компаний с госучастием и миграция игроков между сегментами.

Текст: Максим Барабаш
Фото: Архив CRE

В JLL называют лишь два глобальных фактора, которые будут более всего влиять на российский девелопмент в 2022-м: пандемия и геополитическая напряженность. Все остальные – рост инфляции, увеличение себестоимости строительства, низкая вакантность в определенных сегментах рынка и прочее – зависят от них, уточняют в компании, рассказывая о позитивных и негативных для рынка сценариях. Позитивный – политические рычаги окажутся сильнее военных стремлений, а волна штамма «омикрон» окажется последней из настолько масштабных и не такой серьезной с точки зрения человеческих потерь. В этом случае рынок коммерческой недвижимости России

ожидает достаточно активный рост во всех сегментах в 2022 году, за исключением, может быть, гостиниц и частично ретейла. Негативный же сценарий, связанный с тем, что не будет сдвигов по одному или обоим главным факторам, окажет серьезное отрицательное влияние на все сегменты, но, возможно, в меньшей степени затронет складскую недвижимость.

Дорогая продажа

Между тем рост себестоимости строительства также продолжает влиять на девелопмент: в JLL уточняют, что, несмотря на увеличение арендных ставок в складах и центрально расположенных

офисах, реализация новых инвестиционных проектов оказывается под вопросом, поскольку затратная часть выросла все равно выше доходной. Сейчас в затратную часть закладываются дополнительные риски увеличения стоимости строительства в дальнейшем, и эти риски очень высоки. В итоге оживление девелопмента не в отдельных ключевых локациях, а в целом на рынке возможно лишь только при стабилизации ситуации со стройматериалами и трудовыми ресурсами.

В CBRE, впрочем, прогнозируют рост объемов нового строительства в 2022 году, которые могут превысить рекордные значения 2021 года. Многие компании уже сейчас рассматривают выход в другие регионы – столичные идут за пределы Москвы, региональные, наоборот, смотрят на столичный рынок, перечисляют в JLL. «Бумящий» складской рынок привлекает новых и девелоперов, и инвесторов, а значимость логистической инфраструктуры, которая тем более стала очевидной в период ограничений, требует задуматься о ее развитии и другим компаниям, резюмируют аналитики CBRE.

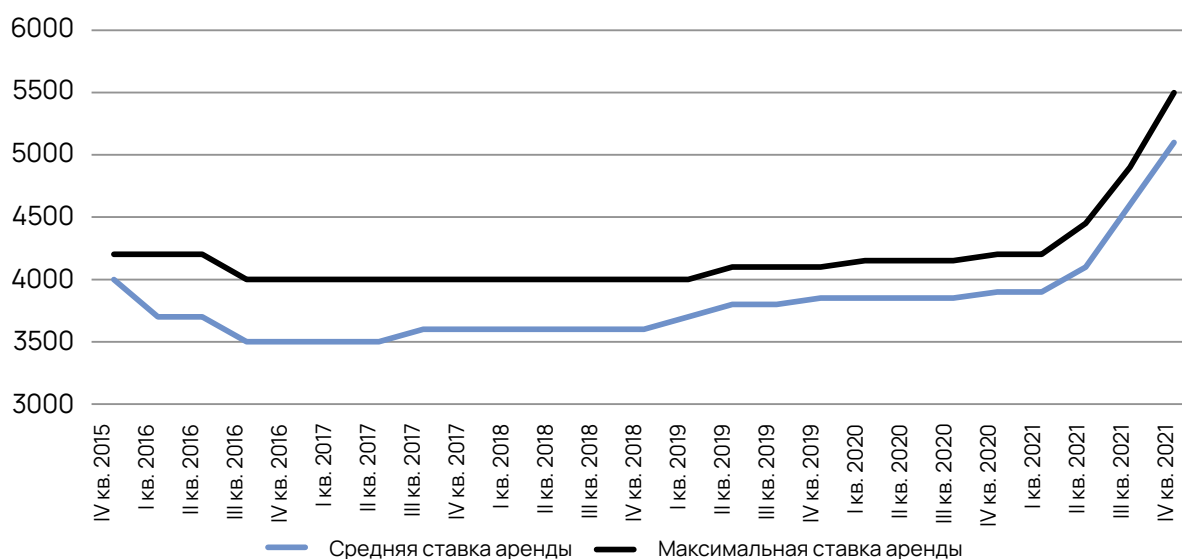
Работу работают

Наиболее значимыми факторами для офисного сегмента будут оставаться высокие темпы спроса, усиление дефицита в ключевых деловых районах Москвы и рост объемов рынка гибких офисных пространств, перечисляют в Knight Frank. Объем доступного

предложения на офисном рынке столицы продолжает сокращаться: по оценкам CBRE, уровень вакансии близок к показателям начала 2000-х. В 2022 году объем нового предложения приблизится к 1 млн кв. м, и это будет рекордным показателем с 2014 года. Однако для пользователей будет доступна лишь часть, поскольку примерно 40% этой площади уже реализовано.

Соответственно, у компаний, планирующих расширение или переезд в 2022 году, выбор офисного пространства будет достаточно ограничен. В частности, в границах Третьего транспортного кольца, на территории ММДЦ Москва-Сити в 2022 году планируется достроить «Гранд Сити Тауэр», арендуемой офисной площадью 192,5 тыс. кв. м, – самый большой единовременно построенный офисный центр в Москве, который составит почти треть объема от всего заявленного спекулятивного предложения в 2022 году. 77% всех новых офисных зданий будут соответствовать классу А, сообщают в JLL. В границах Садового кольца при этом будет завершено строительство только

Динамика арендных ставок на складском рынке Московского региона



Источник: JLL

одного объекта, который уже полностью сдан в аренду. Основной объем будет возведен за границами ТТК – это 440 тыс. кв. м, треть из которых расположена за МКАД.

Дрейф от центра

В 2022 году будет наблюдаться дальнейшее сокращение свободного предложения офисов, особенно это будет характерно для объектов класса А в границах ТТК. Будет сохраняться и дефицит крупных блоков в центре Москвы. К концу года вакантность в классе А снизится до 9,6%, в целом по рынку – до 10,5%. Пока же в Москве, по оценкам CBRE, только 7,7% существующих офисов свободны и предлагаются в аренду или на продажу. Для размещения офиса компании по-прежнему выбирают районы с развитой бизнес- и социальной инфраструктурой, что приводит к сокращению доступного предложения в центральных локациях. Так, в границах Третьего транспортного кольца сейчас арендовать помещение больше 10 тыс. кв.

м можно только в 6 объектах, а общий уровень вакансии приближается к 5%, что в три раза ниже показателя пятилетней давности.

Ограниченный объем доступного предложения будет сдерживать транзакционную активность в 2022 году. Многие крупные компании, реализующие проекты расширения рабочего пространства или переезда в новые офисы, будут вынуждены рассматривать будущие объекты как наиболее вероятную альтернативу для реализации их планов. Если компании будут готовы входить в проекты на ранних этапах девелопмента, то в 2022 году объем сделок может приблизиться к 2 млн кв. м, рассказывают в CBRE. На фоне роста спроса и сокращения доступных площадей ставки аренды возвращаются на траекторию устойчивого роста. В зависимости от местоположения, свободные помещения класса А предлагаются по ставкам от 15 000 до 48 000 руб./кв. м/год. Для помещений класса В этот диапазон еще шире: 6000–40 000 руб./кв. м/год. В 2022-м в разных районах и в зависимости от качества помещения удорожание будет различным, но в среднем по рынку рост составит не менее 10%. Темпы роста ставок аренды и, как следствие, доходности объектов и будет определять уровень девелоперской активности на рынке в ближайшие годы.



Анастасия Малкова,
управляющий партнер STONE HEDGE:



– 2021 год превзошел все ожидания игроков рынка офисной недвижимости и запомнится исключительно положительной динамикой ключевых показателей. Зафиксирован рекордный объем спроса, в особенности на качественные и наиболее дорогие предложения в развитых локациях. Такие предложения быстро вымываются с рынка – общий показатель вакансии на офисном рынке зафиксирован на уровне 8,5%, а в качественных проектах центральных деловых локаций – еще ниже. И такая конъюнктура рынка точно останется с нами в 2022 году. Несмотря на вывод новых офисных проектов, вакансия не претерпит значительных изменений, так как большинство объектов, введенных в 2021 году, вышли на рынок уже законтрактованными или в формате bts.

Говоря о развитии офисного рынка, необходимо учитывать развитие транспортной инфраструктуры. Планируемое окончание строительства восточных участков Большой кольцевой линии и последующий полный запуск БКЛ придадут дополнительный импульс деловому развитию районов, через которые проходит линия. В последний год укрепились тренды, которые меняют офисный рынок, адаптируя его к новым реалиям. Мы видим это по возрастающей значимости социальной функции офисов. Взаимодействие, обучение и творческое развитие сотрудников лучше всего проходят в офлайн-условиях. В итоге самые востребованные проекты будут включать благоустроенную территорию, собственную инфраструктуру, зоны для воркаута, нетворкинга и многое другое.

Mētrika

РЕКЛАМА

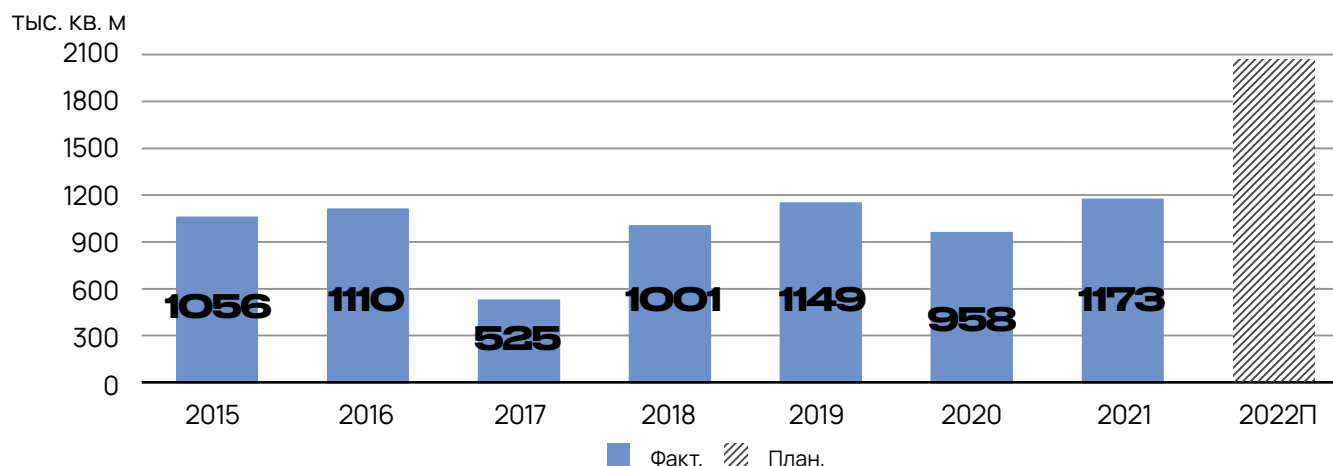
NEVA TOWERS BUSINESS CENTRE
ВАШ ОФИС КЛАССА А+

+7 495 109 76 22

metrikainvestments.com

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2022

Объем ввода качественных складов в Московском регионе, тыс. кв. м



Источник: JLL

В поисках баланса

B.S.A. Ricci, в свою очередь, ожидают роста сделок, связанных с реорганизацией офисных пространств, пересмотром баланса офисных и удаленных рабочих мест. Учитывая, что предпосылок к снижению дефицитного состояния отдельных локальных кластеров (например ММДЦ «Москва-Сити») не наблюдается, на этом фоне аналитики Knight Frank прогнозируют рост объемов рынка гибких офисов. Их собственники имеют

возможность реализовывать пространства в альтернативных типах объектов – особняках, торговых центрах, жилых комплексах и т.д. В Москве, по данным JLL, заявлено в итоге около 170 тыс. кв. м и еще 60 тыс. кв. м могут быть реализованы под клиента. На фоне высокого спроса ожидается рост ставок аренды в гибких пространствах в центральных локациях на уровне 10%. Рост спроса и здесь подстегнет девелоперов к ускорению сроков запуска их проектов, большая доля строящихся площадей будет реализовываться еще до официального запуска. Также ожидается, что дальнейшее развитие произойдет на рынке розничной продажи офисов, который с 2019 года уже сформировался как самостоятельный, уточняют аналитики Knight Frank.



Леонид Лопатин,
управляющий партнер BPS Group:

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

Еще одна тенденция, которая пришла с пандемией, – предоставление офиса как сервисной услуги. Первая ласточка – сделка *built-to-suit* между компанией *Manuqaury* и *Ferropordic* в нашем «Кантри Парке». Рождение этого формата говорит о том, что арендатор хочет не просто занять офисное пространство, готовое к работе, но и автоматически получить все сопутствующие сервисы.

Мы также ожидаем развития тенденции отказа от одного большого централизованного офиса в пользу нескольких – двух-трех – локальных помещений со свободной планировкой, расположенных в разных частях города.

Также отмечаю огромное влияние проектов *PropTech* на рынке недвижимости. BIM-технологии становятся цифровой основой для всего цикла жизни здания, а не только для этапа проектирования. На рынок FM приходят прорывные решения для оптимизации эксплуатационных процессов на основе сбора и аналитики больших данных, технологии машинного обучения, искусственного интеллекта.



Юрий Ушаров,
коммерческий директор ADG group:



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

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

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

Что будет больше всего влиять на сегмент девелопмента в 2022-м?

- Закат «эры дешевых денег».
- Эпидемиологическая обстановка, связанные с ней ограничения и появление новых штаммов.
- Продолжающийся обвал рубля, инфляция и рост себестоимости строительства.
- Внешнеполитические аспекты, включая постоянную угрозу введения новых санкций.
- Усиливающаяся роль государства и контролирующих органов во всех сегментах рынка.
- В офисах:** восстановление инвестиционного спроса, дефицит качественных проектов, ускоренный рост гибких пространств, внимание к ESG.
- На рынке торговой недвижимости:** усиливающаяся дифференциация между современными и устаревшими ТЦ, развитие аутлетов, рост качества торговой инфраструктуры в жилых районах.
- В ритейле:** изменения в покупательском поведении завершатся, и командовать парадом будут эксперты по клиентскому опыту.
- В складах:** развитие городской логистики и сегментация рынка на несколько форматов в целом: Big Box, light-industrial, городские и многоэтажные склады. Смещение спроса в регионы России; повышение инвестиционной привлекательности сегмента.
- Кадровый голод во всех сегментах.

Источник: эксперты CRE



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



– Хотя ключевым фактором абсолютно для всех рынков остается пандемия, на российский рынок будут все больше оказывать влияние факторы внешней политики и возможные новые санкции на этом фоне, продолжающийся отток иностранных игроков и мировая инфляция, которая вот уже два года остается двузначной.

На сегмент торговли и ретейла, в свою очередь, будет больше всего влиять вышедшее на качественно новый уровень противостояние между онлайн и офлайн. Да, это разные форматы, онлайн дополняет офлайн, и наоборот, но де-факто – сегментация еще не стала настолько четкой, как, например, в свое время в случае с театрами, кино и телевидением, и онлайн продолжит забирать у «настоящих» магазинов клиентов и их деньги. Это плохая новость. Хорошая – у потребителей определенно накопились усталость от онлайн и жизни у мониторов, разочарование от неудачных кейсов с доставкой, кинотеатров на диване и сложной процедуры возврата покупок и потраченных денег в интернет-магазинах. Скажу больше: 2022-й станет решающим годом для рынка торговой недвижимости и ретейла, когда еще можно четко отстроиться (и затем – став форматом для ценящего «настоящее» клиента – выиграть) от онлайн в части клиентского опыта, донесения ценности «живого» шопинга и «атмосферности» проектов до конечного покупателя.

Сокращая дистанцию

Еще один тренд, усиления которого эксперты ожидают в 2022-м, – выход на рынок офисов традиционно «жилых» девелоперов: ГК «Пионер», «ФСК», «Эталон» и др.

В Петербурге же может быть побит рекорд ввода офисов 2008-го года (364 тыс. кв. м) – если все строящиеся проекты (388 тыс. кв. м) будут введены вовремя. В JLL, впрочем, уточняют, что это маловероятно. Оптимальным показателем с точки зрения баланса спроса и предложения для петербургского рынка называется показатель ввода в диапазоне от 200 до 250 тыс. кв. м. В Bright Rich I CORFAC Int, в свою очередь, указывают, что в Петербурге растет интерес девелоперов к проектам, сочетающим несколько функций. Например, офисные помещения и апартаменты. Это – отражение тенденции к сокращению дистанции в системе дом-работа-досуг. Кроме того, продолжается рост сегмента смарт-офисов. В 2022 году в Bright Rich I CORFAC Int. ожидают выхода новых

операторов и открытия новых проектов текущими сетевыми игроками. О своих планах по выводу новых проектов заявили сети SOK, PAGE, «Проспект», Buffer и SMART coworking.

Покупательская неспособность

По данным Colliers, в 2022 году в Москве девелоперами анонсировано открытие рекордного количества профессиональных торговых центров – 30 новых объектов, что является максимальным значением за все время становления московского ретейл-рынка. Наибольший годовой ввод по количеству объектов в компании наблюдали в 2013 году – тогда открылось 18 профессиональных ТЦ, а в среднем столичный рынок прирастал на 11 объектов ежегодно. Если все заявленные торговые центры откроются, ввод 2022 года превысит показатель предыдущего года на 36%, резюмируют в JLL. Более 40% будущего предложения составляют районные торговые центры, 37% приходится на объекты в составе ТПУ. Самые крупные ТЦ, заявленные на 2022 год, – молл в составе ТПУ «Селигерская» и «Митино Парк».

«Районники» и объекты малой площади усиливают тренд роста значимости профессиональных объектов шаговой доступности, рассказывают в Colliers. Более того, уменьшение площади вводимых объектов более не становится эквивалентом «некачественности» торгового объекта. Под влиянием онлайн-торговли для удержания

интереса покупателей к офлайн-магазинам в 2022 году торговые центры вообще будут больше внимания уделять изучению и улучшению клиентского опыта, адаптировать концепции под новые предпочтения потребителей, а также расширять предложение качественного досуга. Моллы продолжат уходить от имиджа закрытой коробки со стандартным набором арендаторов, соглашаются в CBRE. Все большее внимание уделяется зонам благоустройства и отдыха, созданию общественных пространств, продолжается дальнейшее увеличение доли сегмента «кафе и рестораны», а также развлекательной составляющей, расширяется пул арендаторов. Главными специалистами на этом рынке становятся эксперты по клиентскому опыту.

Диаметры притяжения

В свою очередь, в Knight Frank напоминают, что в ближайшие пять лет будет развиваться инфраструктура рядом со станциями Московских центральных диаметров (МЦД), в рамках чего будут реализованы проекты коммерческой и жилой недвижимости. Под строительство уже рассматриваются площадки на Заречной улице, около станций МЦД Крекшино, Дмитровская, Бутово, Очаково

и др. Поэтапное развитие общественного транспорта, и в частности запуск МЦД, улучшит транспортную доступность районов по всей Москве, а на месте бывших промзон и пустырей будут создаваться современные и перспективные торговые деловые кластеры. Помимо МЦД, существует вероятность освоения территорий и, следовательно, развития инфраструктуры рядом со станциями Большой кольцевой линии (БКЛ). Также в 2022–2023 годах на московский рынок торговой недвижимости должны выйти новые районные торговые центры, создающиеся в рамках строительства крупных транспортно-пересадочных узлов (ТПУ).

Объем же нового строительства торговых центров в Петербурге, по данным JLL, минимален, и уже на протяжении пяти лет объем ввода в сегменте находится на низком уровне. Развитие рынка ТЦ в регионе идет преимущественно за счет

В ИСТОРИЧЕСКОМ СМЫСЛЕ
RD MANAGEMENT – ПЕРВАЯ
КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ РАЗРАБОТАЛА
СТАНДАРТЫ КАЧЕСТВА ПРЕМИАЛЬНОГО
ОБСЛУЖИВАНИЯ И АДАПТИРОВАЛА ИХ
ПОД ВСЕ КЛАССЫ ОБЪЕКТОВ.
**RD MANAGEMENT ДЕЛАЕТ
ОБЪЕКТЫ ПРЕМИАЛЬНЫМИ.**

**ТОЛЬКО
ЛУЧШИЕ
ОБЪЕКТЫ
КОММЕРЧЕСКОЙ
НЕДВИЖИМОСТИ**

WWW.RDMS.RU

БОЛЕЕ
20 ЛЕТ
НА РЫНКЕ

MANAGEMENT

RD

Реклама

СВЫШЕ
2 000 000 М²
В УПРАВЛЕНИИ



Захар Вальков,
Radius Group:



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

А вот что приятно отметить – пандемия становится все менее значимым фактором для крупных игроков рынка недвижимости. Даже измученный сегмент торговой недвижимости начинает восстанавливаться.

Если вернуться к рынку складской недвижимости, среди трендов 2022 года можно отметить увеличение доли автоматизированных и мультитемпературных складов. С ростом оборота у основных игроков рынка e-commerce и логистов увеличивается потребность в быстрой обработке заказов, сокращении затрат на персонал и минимизации человеческого фактора. Затем – сохранение низкой вакансии при высоком спросе и повышение ставок аренды – для качественных складских объектов класса А они составят порядка 5900–6000 руб./кв. м в год (triple net) до конца года. Стоимость квадратного метра при продаже также вырастет.

строительства небольших районных торговых объектов в новых жилых районах, а также реконцепции действующих объектов. Это связано с общей насыщенностью петербургского рынка типовыми торговыми центрами. Из крупных строящихся проектов можно отметить лишь 4-ю очередь «Заневского каскада» и «Голливуд». Кроме того, «Адамант» анонсировал планы по реконцепции своих действующих проектов на Балканской площади, но это долгосрочная перспектива.

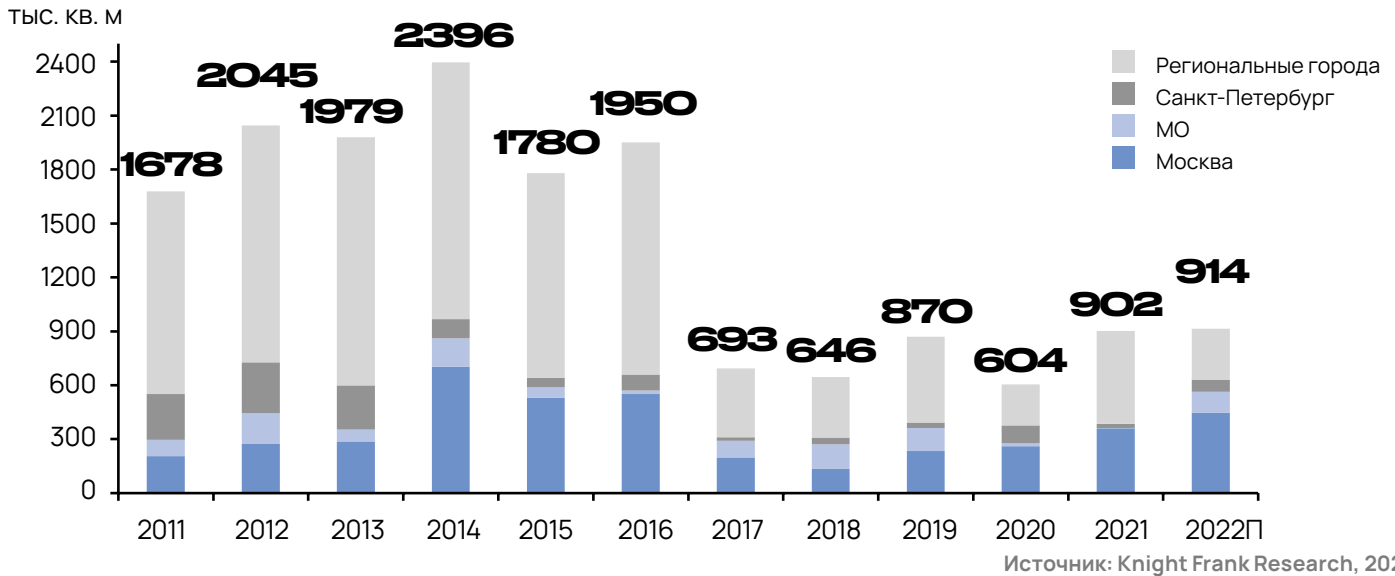
Помимо этого, на рынок будут выходить малые торговые объекты, арендаторами которых могут стать гипермаркет и небольшая торговая галерея. Такой тренд, по оценкам JLL, сохранится на протяжении минимум трех-пяти лет.

В этом году фокус собственников действующих торговых центров будет направлен на развитие фуд-холлов: объем таких проектов в нынешнем году вырастет втрое, до 30 тыс. кв. м, если все планы будут реализованы.

Планов громадье

По прогнозам Knight Frank, в случае реализации всех проектов в анонсированные девелоперами сроки объем качественных торговых площадей в городах России к концу 2022 года может достичь 30,9 млн кв. м, таким образом, предложение на региональном рынке за год увеличится на 3,1%, или на 913,8 тыс. кв. м в абсолютном выражении, что на 1,3 и 51,3% выше показателя 2021 и 2020 годов. Примечательно, что в региональных городах России (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) объем нового предложения будет ниже 2021 года на 45,2% и составит всего 282,6 тыс. кв. м. При этом до 40–50% качественных региональных торговых центров в ближайшие годы будут нуждаться в проведении реконцепции. Необходимость пересмотра формата ТЦ происходит во многом из-за эволюции потребительских трендов и поведения за последние 5–7 лет, которые приводят к устареванию имеющихся форматов, увеличению доли вакантных площадей и частой ротации в объектах. На фоне вышеуказанных факторов жизненный цикл объектов торговой недвижимости стал сокращаться: сейчас он составляет в среднем 10–15 лет. Ключевым акцентом перемен, как и в Москве, становится расширение и наполнение различными форматами зон общественного питания и развлечений, в отдельных объектах проводится масштабная ротация арендаторов и смена формата магазина.

Динамика прироста предложения торговой недвижимости 2010–2022П гг.



Свободны!

Впрочем, несмотря на все усилия, в 2022 году доля свободных площадей даже в торговых центрах Москвы продолжит рост, считают в JLL. Здесь на рынке также много устаревших объектов, в которых, если не принять меры по обновлению концепции, вакантность будет увеличиваться. Кроме того, достаточно большой по нынешним меркам объем ввода, заявленный на этот год, также окажет влияние на рост вакантности. Продолжит влиять и пандемия – несмотря на то что многие арендаторы и собственники уже сделали все возможное, чтобы адаптироваться к работе в новой реальности. По данным Google Mobility Index, трафик посетителей в торговых центрах все еще находится на низком уровне. Но амплитуда волн спада трафика к концу 2021 года постепенно сокращается. Средний уровень посещаемости ТЦ в России в IV квартале традиционно увеличился в декабре, сообщают в CBRE. Посещаемость торговых центров в Москве все еще

ниже контрольных значений, однако так же демонстрирует тенденцию к нормализации. В позитивном сценарии – при отсутствии серьезных ограничений для торговых центров – к концу года доля свободных площадей в качественных торговых центрах Москвы может вырасти до 8–10%, сообщают в JLL, а в ключевых торговых центрах показатель может составить 1,5–2%.

А вот ускоренный переход определенной части розницы в онлайн из-за пандемии не стал угрозой для ТЦ, резюмируют в CBRE. Торговые центры останутся каналом продвижения e-commerce. Физические магазины станут центром формирования клиентского опыта и местом демонстрации сильных сторон бренда.



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



– В 2022 году по-прежнему основное влияние будет оказывать эпидемиологическая обстановка. Степень неопределенности, которая была в 2020 году, постепенно начинает снижаться. Рынок недвижимости восстанавливается. Рекордный ввод жилой недвижимости в прошлом году, бум в сфере складской недвижимости и ожидаемый ввод новых коммерческих объектов в новом году показывают позитивный эффект. Сдерживающим фактором, помимо пандемии, может стать высокий уровень инфляции, что оказывает большое влияние на покупательскую способность. Основными трендами 2022 года, на мой взгляд, станут осознанное потребление, увеличение дискаунтеров и онлайн-торговли.

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



Кирилл Степанов,
управляющий директор MALLTECH Lab.:



– *Товарооборот наших торговых центров вышел на допандемийный уровень, и мы придерживаемся позитивных прогнозов и на 2022 год. Считаем, что сейчас коммерческая недвижимость на пороге нового цикла. Все показатели говорят о том, что фаза депрессии постепенно остается позади – впереди подъем отрасли.*

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

Классические офлайн-ритейлеры, к которым относят категории одежды и обуви, к примеру, постепенно реформатируются в шоурумы, где есть возможность визуально и тактильно оценить вещь прежде, чем совершать покупку. В свою очередь, торговые центры, вероятно, будут делать больший упор на сегмент развлечений. Ведь клиентский опыт в ТРЦ состоит не только из шопинга, но и возможности воспользоваться различными услугами, посетить кинотеатр и пообщаться с близкими на фуд-корте. В дальнейшем эта составляющая будет играть ключевую роль.

Считаем, что будущее отрасли коммерческой недвижимости за Data Driven Decisions. Этот подход помогает понять, как каждое конкретное решение влияет на конечную цель компании. Соответственно, выиграют те игроки, кто раньше остальных начнет принимать управленческие решения, основываясь на данных, и вовремя оседлает тренд на цифровизацию.

Все на склад

По прогнозам JLL, только на складском рынке Московского региона в 2022 году ожидается ввод 1,8–2 млн кв. м. В складах как Московского региона, так и в других регионах России будут превалировать объекты, построенные по схеме built-to-suit в аренду или на продажу. Спекулятивного строительства пока будет очень мало: так, в Московском регионе во вводе 2022 года лишь 30% площадей будут спекулятивно предлагаться в аренду, при этом в компании убеждены, что все или почти все эти объекты найдут своего арендатора до ввода в эксплуатацию. Это приводит к острой нехватке складских площадей и дальнейшему росту арендных ставок, поясняют аналитики JLL, ожидая, что к концу 2022 года максимальные базовые

арендные ставки достигнут отметки 6,5 тыс. руб. за кв. м в год (без НДС и операционных расходов).

В Петербурге в складском сегменте девелоперы также активизировали строительство, но существенный прирост нового предложения ожидается не ранее 2023 года. В 2022 году планируется ввод в эксплуатацию более 350 тыс. кв. м складской недвижимости, но и это не спасет рынок от дефицита в краткосрочной перспективе, так как большая часть строящихся проектов, так же, как и в Москве, уже арендована или строится для собственных нужд. По оценкам Bright Rich | CORFAC Int., по ряду востребованных локаций к середине 2022 года показатель triple net может составить порядка 7500 руб./ кв. м/ год. Также в компании отмечают рост OPEX: с 1300 руб./ кв. м/ год до 1500 руб./ кв. м/ год. Предпосылок к снижению ставки в 2022 году нет (при условии, что мы не увидим банкротств и ухода, по каким-то причинам, из регионов крупнейших арендаторов). Показательно, что за счет такого дефицита предложения арендные ставки на единые блоки от 10 000 кв. м сейчас выше, чем на небольшие складские помещения.

Время спекулянта

Дефицит на рынке качественной складской недвижимости наблюдается и в целом по России. При этом объем нового строительства здесь будет выше, чем в 2021 году, указывают эксперты Knight Frank, в том числе за счет увеличения количества спекулятивных проектов. Спекулятивное строительство становится более популярным, так как девелоперы снижают риски в связи с ростом стоимости стройки (BTS сдается еще перед строительством, и ставка фиксируется, а ставка по спекулятивному объекту может выставляться уже ближе к вводу объекта в эксплуатацию, что позволит подстроиться под рынок).

В свою очередь, в S. A. Ricci трендами года называют рост интереса девелоперов к более инвестиционно-емким функционалам индустриальной недвижимости – light industrial, мультитемпературным складам. Роль городской логистики вышла на первый план в связи с недавним стремительным ростом электронной коммерции и в то же время изменяющимися потребностями и ожиданиями со стороны потребителя, соглашаются в Knight Frank. Основные запросы на подобные склады исходят от компаний сектора e-commerce, от сопутствующих электронной коммерции логистических операторов, а также от ритейлеров, которые размещают свои

дарксторы в пределах города для уменьшения времени доставки. В итоге индустриальные девелоперы активно конкурируют с жилищными застройщиками за земельные участки в Москве.

Давление e-commerce

Онлайн-ритейл вообще останется одним из ключевых драйверов спроса на складском рынке, убеждены в CBRE. Компании сегмента e-commerce продолжают активно наращивать логистическую инфраструктуру как в Москве, так и регионах. По оценкам компании, в ближайшие несколько лет общая площадь фулфилмент-центров онлайн-ритейлеров (огромные высокотехнологичные объекты, которые кардинально отличаются от стандартных складов как самой технологией хранения и обработки, так и техническими характеристиками) в России вырастет до 5,5 млн кв.м. Еще одним драйвером спроса может стать food-ритейл, активно развивающийся сейчас формат дискаунтеров.



Дмитрий Москаленко,

первый заместитель генерального директора «Корпорации А.Н.Д.»:

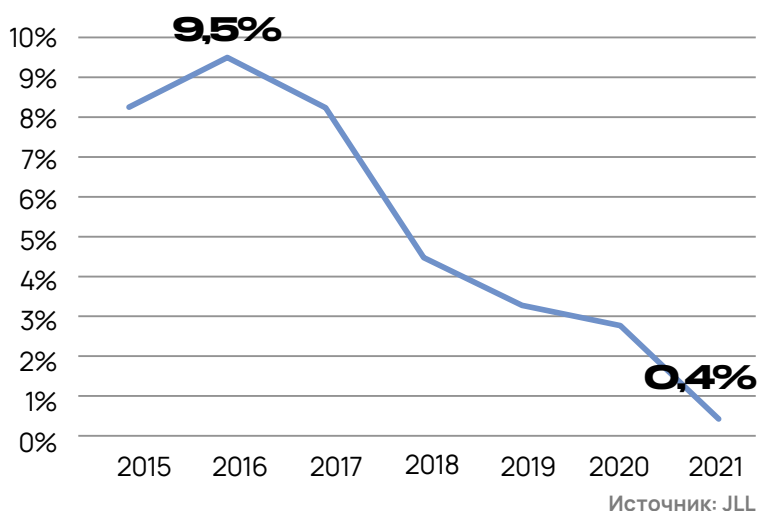


– Хочется верить, что планы по вводу коммерческой недвижимости вернутся к показателям 2019 года, когда все происходило планомерно. Банки продолжают кредитовать девелоперов, поэтому строительство будет осуществляться на собственные и заемные средства. В какой пропорции это будет – зависит от конкретной финансовой модели. Построив на собственные деньги за короткий период, появляется свободный денежный поток, который может помочь гасить кредит по другим объектам. Вместе с методом «снежного кома», когда расплачиваешься по счетам с наименьшим долгом и выплачиваешь минимальный платеж по более крупным кредитам, это может дать очень хороший синергетический эффект по общей финансовой нагрузке.

Торговый и гостиничный сегменты в 2022 году будут постепенно восстанавливаться и прирастать. Мы увидим старт строительства новых гостиниц, чего не скажешь про открытие новых объектов. Развитие будет и в офисном сегменте – по мере того, как будет меняться ситуация с удаленной работой. Склады и логистический бизнес также продолжают рост, в отличие от апарт-апартаментов, у которых до сих пор не определен статус с точки зрения законодательства. Не исключено, что мы увидим снижение предложения и цен на апартаменты.

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

Динамика доли вакантных площадей на складском рынке Московского региона



Следствием ограниченного предложения в складском сегменте становится повышенная заинтересованность со стороны непрофильных игроков. Так, в 2021 году на складской рынок вышла ГК «ПИК», напоминают в Knight Frank. В компании отмечают, что институциональные игроки складского девелопмента отличаются консервативным подходом к освоению рынка и не торопятся заходить в новые для себя регионы. Однако спрос на склады в подобных локациях растет, и удовлетворить его



Елена Малиновская,
директор по аренде управления недвижимости
компании Millhouse:

– В 2022 году на рынок недвижимости по-прежнему будет влиять пандемия и новые штаммы. Вторым большим фактором – это новое строительство. Хотя объем ввода сейчас растет, но он не покрывает растущий спрос на качественные проекты. Заявлений о новых проектах девелоперов очень много, но реализовываться они будут достаточно продолжительное время по многим причинам, одна из которых – значительное повышение стоимости строительства. На данный момент спрос большой, а качественных предложений все меньше.

Сейчас активно развивается яркий тренд на экологию и ESG в девелопменте. Профессиональные девелоперы и раньше строили свои проекты с учетом «зеленых» стандартов, но в сегодняшних проектах они стараются учесть и социальные потребности пользователей.

Финансовые рынки также предлагают «зеленые» займы. Сбербанк анонсировал «зеленое» финансирование строительных проектов с пониженной ставкой кредита, а в 2022 году в стране должна появиться «зеленая» ипотека. ESG-повестка укоренилась, и она будет управлять в 2022 году девелоперами и их клиентами.

готовы новые инвесторы и компании, которые ранее не являлись профессиональными девелоперами. В CBRE также сообщают о запуске девелоперами из других сегментов складских проектов и выходе девелоперских компаний, реализующих проекты в других регионах, на рынки Москвы и Петербурга. Кроме того, владельцы земельных участков задумываются об инвестициях в логистику и прорабатывают складские проекты. Приход новых «лиц» – не частое явление, напоминают в CBRE: на рынке сложился определенный пул игроков, и его обновление – один из показателей «золотых времен». В последний раз аналогичная ситуация наблюдалась в 2013 году.

Элитарный клуб

Основным фактором, влияющим на развитие сегмента апартаментов в 2022 году, останется законодательное регулирование, указывают в Knight Frank. Законопроект относительно статуса апартаментов не был рассмотрен в 2021 году и, по заявлениям депутатов, также не вошел в план работы комитета по строительству и ЖКХ на весеннюю сессию. Таким образом, перспективы по его принятию остаются неопределенными.

Между тем предложение апартаментов (учтены все сегменты) за 2021 год сократилось практически на четверть, что связано с небольшим пополнением рынка проектами данного формата. Тем не менее проекты с апартаментами будут продолжать выходить на рынок, особенно это касается элитного сегмента: свободных



СПЕКТРУМ™

ИНЖИНИРИНГ | ПРОЕКТИРОВАНИЕ | СТРОИТЕЛЬСТВО

ГРУППА
КОМПАНИЙ
«СПЕКТРУМ» –
ЛИДЕР ЦИФРОВОГО
ПРОЕКТИРОВАНИЯ
И СТРОИТЕЛЬСТВА

ТЕХНОЛОГИИ
БУДУЩЕГО
ДЛЯ ВАШИХ
ПРОЕКТОВ

CONSULTING | DIGITAL DESIGN | TECHNICAL ORDERER | REAL ESTATE MANAGEMENT
| DIGITAL CONSTRUCTION MANAGEMENT | CREATION OF DIGITAL PASAPORTS OF OBJECTS



BIM-Leader 2016-2021
by Autodesk

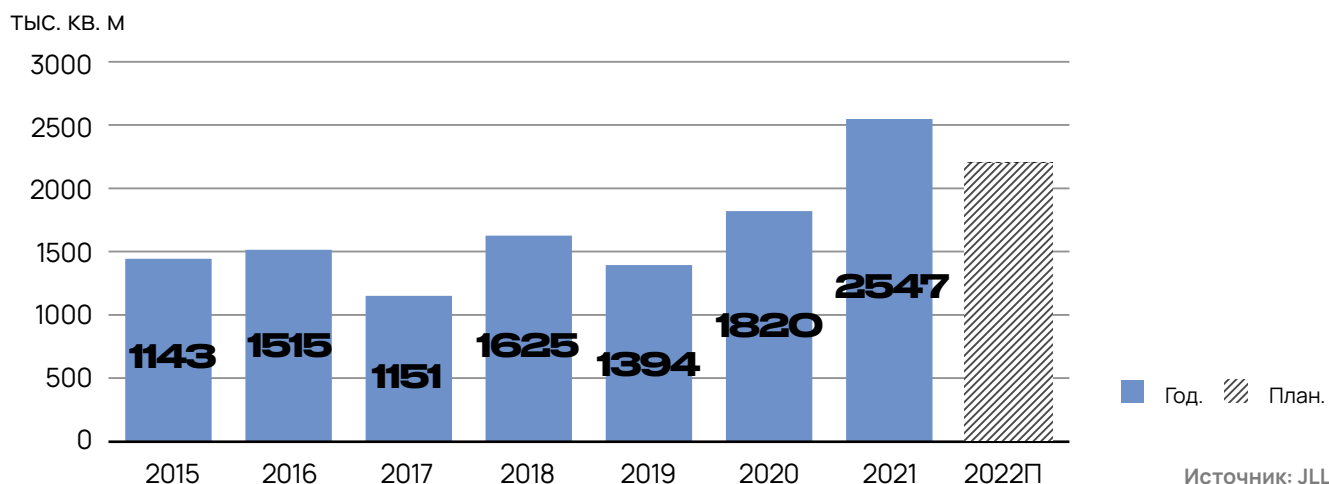
Лидер Рэнкинга ТА
и Консалтинг RAEX' 2020



Реклама

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2022

Объем сделок на складском рынке Московского региона



участков в центре Москвы мало, и все чаще девелоперы обращаются к реконструкции исторических объектов, квартиры в которых сделать не всегда возможно. К тому же в элитном сегменте значимость формата по-прежнему не столь велика.

Прогнозировать ценовую политику и вообще ситуацию на рынке апартаментов до принятия закона невозможно, уточняют в Knight Frank. После принятия закона можно ожидать некоторого повышения цен, однако гораздо больше на рынок влияет общая ситуация: предложение на рынке, увеличение себестоимости строительства, стремление покупателей улучшить свои жилищные условия. [сРе](#)



Антон Мельников,

генеральный директор и член Совета директоров Metrika Investments:



– Несмотря на большие риски, сегмент девелопмента обладает большей доходностью, чем приобретение готовых операционных активов. Ввиду возросшей стоимости финансирования и отсутствия нового высококачественного предложения, стратегия девелопмента видится привлекательной, однако возможный рост стоимости материалов и оборудования оказывает существенное давление на сегмент.

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

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

Развитие рынка в настоящий момент сдерживают два взаимосвязанных фактора: возросшая инфляция и стоимость финансирования. Однако по сравнению с 2020 годом мы видим положительную динамику притока инвестиций в офисный рынок.

**Перемен!
Мы ждём перемен...**



ci

РЕКЛАМА

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2022



Время непростых решений

В 2022 году на сегмент консалтинга продолжат влиять геополитические и макроэкономические факторы, а экспертиза будет все больше фокусироваться на региональных проектах, предоставляться в формате «под ключ» и в виде комплексных стратегий.

Текст: Влад Лория
Фото: Виктория Снегирева, Игнат Тихонов, Архив CRE

2021 год был годом, начавшимся с «низкой базы» пандемического 2020-го, напоминает **Иван Починщиков, управляющий партнер IPG. Estate**. На этом фоне активность игроков – бизнеса, собственников, девелоперов, инвесторов – была яркой и заметной, а ключевые консультанты загружены работой. В этом году, впрочем, эксперт также не ожидает снижения активности в сегменте, несмотря на макроэкономические и геополитические условия.

Политические мотивы

Именно множественные ограничения, вызванные COVID-19, политическая и экономическая ситуация дали мощный импульс развитию рынка, который сохранится и в 2022 году, поддерживает **Денис Колокольников, управляющий партнер компании RRG**. Но в случае негативного развития событий на политической арене и в макроэкономике рынок коммерческой недвижимости все-таки будет наблюдать исход

зарубежного капитала, оптимизацию офисных площадей, перечисляет **Андерс Лильенстолпе**, генеральный директор компании JLL.

Впрочем, пока в JLL верят в позитивный сценарий, когда эффект пандемии будет снижаться, а геополитические вопросы – решены в процессе переговоров. «2022 год станет периодом принятия решений: если 2020 год был шоком и временем выживания, в 2021-м компании занимались адаптацией к новой реальности, то сейчас наступило время для выработки долгосрочных планов», – резюмирует г-н Лильенстолпе.

Однако недвижимость останется по-прежнему зажатой в тисках между стагнирующими доходами населения, ростом стоимости строительства и операционных издержек. На фоне двузначной инфляции рост арендных ставок по рынку в 2021 году составил лишь около 5%. Это означает, что в 2022–2023 годах так или иначе придется наверстать это отставание, указывает **Сергей Рябокобылко**, управляющий партнер, генеральный директор Cushman & Wakefield. Ставки в отрасли вообще повышаются: речь идет теперь не о плюс-минус процентах доходности, а об устойчивости

активов и, если брать шире, банковской системы. От эффективного управления недвижимыми активами сегодня зависит, вырастут ли риски возникновения долгового кризиса завтра, поясняет эксперт.

Тепленькие пошли

Растущая из года в год сложность принятия решений, выбора стратегий продолжают стимулировать потребность в качественных консалтинговых услугах на рынке коммерческой недвижимости России, убежден **Владимир Пинаев**, генеральный директор CBRE. Другое дело, что типовые услуги вроде анализа наилучшего использования будут востребованы все меньше, и все больше – комплексные проекты по разработке и реализации стратегий, уточняют в Cushman & Wakefield. В компании также отмечают все больший запрос на качественные и детализированные данные. Рынок стал слишком сложным и многофакторным, поэтому дюжины показателей недостаточно для того, чтобы сделать выводы, необходимо оперировать массивами качественных данных, поясняет Сергей Рябокобылко. «Будущее консалтинга на фоне растущих темпов цифровизации рынка аренды и продажи недвижимости – за выполнением работы “под ключ”, –



Иван Починщиков
IPG. Estate



Денис Колокольников
RRG



Андерс Лильенстолпе
JLL

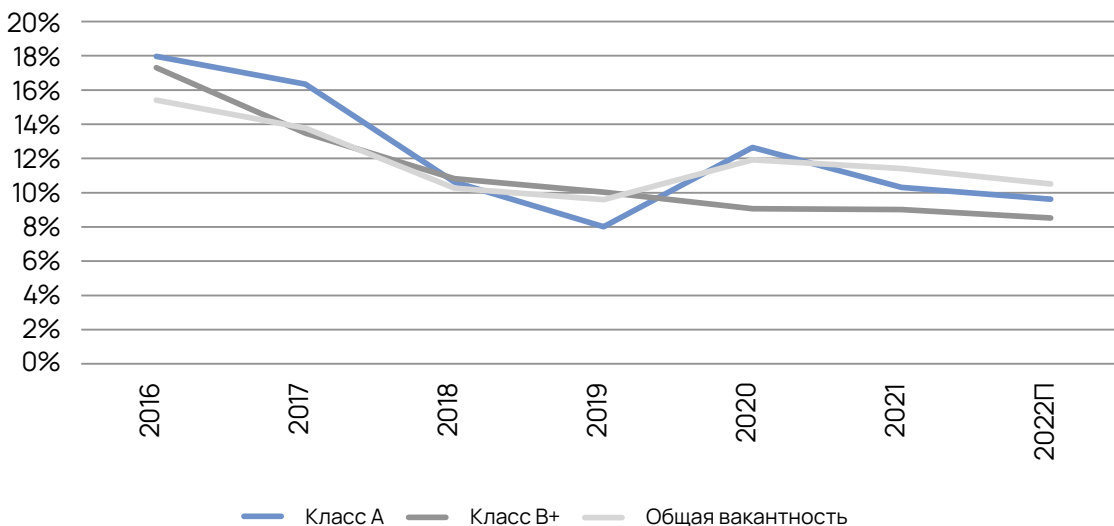


Сергей Рябокобылко
Cushman & Wakefield



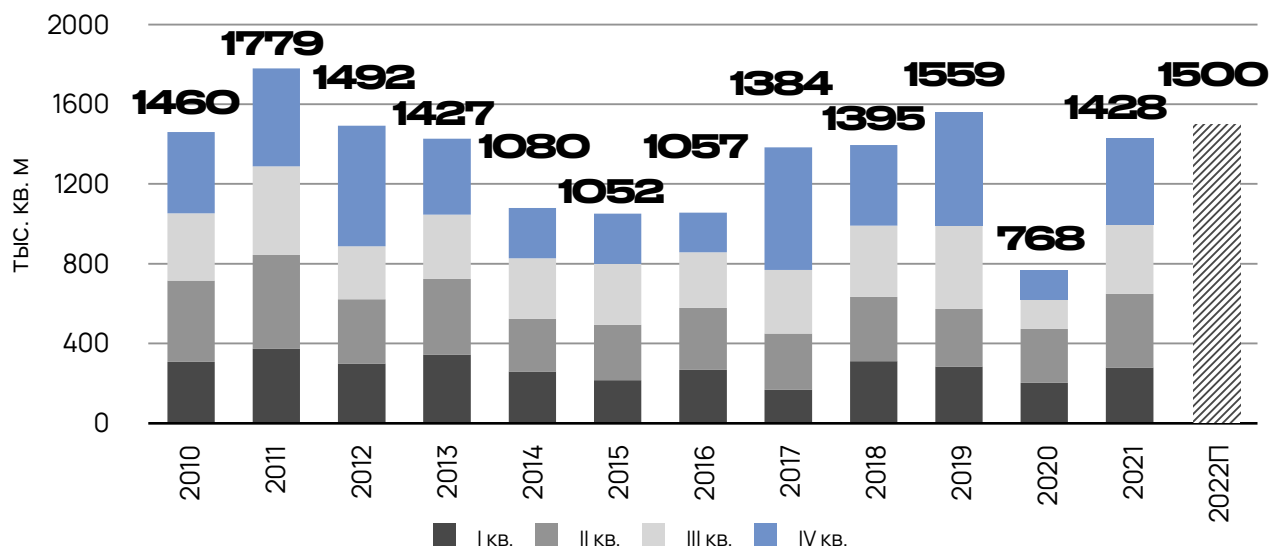
Владимир Пинаев
CBRE

Динамика вакантности на офисном рынке Москвы



Источник: JLL

Динамика объема офисных сделок в Москве



Источник: JLL



Виктор Заглумин

Bright Rich I CORFAC International.

поддерживает **Виктор Заглумин, партнер Bright Rich I CORFAC International**. – Клиент все чаще обращается с комплексными задачами, и хорошая консалтинговая компания теперь и оказывает брокерские услуги, и предоставляет свежую аналитику, и проводит маркетинговые исследования, и осуществляет юридический Due diligence». Более широкое распространение в итоге могут получить и объединения/консорциумы консультантов, маркетологов, архитекторов/проектировщиков, аналитических агентств, перечисляет **Алексей Богданов, управляющий партнер S.A. Ricci**. По его словам, такие коллаборации как раз позволят реализовать комплексный подход и ускорить решение клиентских задач.

Контора ищет

Рост инфляции и повышение ключевой ставки Центральным банком окажут серьезное влияние на инвестиционный рынок, который, скорее всего, замедлится – в итоге в 2022 году в Knight Frank ожидают уменьшения объемов сделок.

Закрытие программы льготной ипотеки приведет к тому, что жилые девелоперы начнут менее агрессивно покупать земельные участки, что также отразится

на инвестиционном рынке, добавляет **Алексей Новиков, управляющий партнер Knight Frank**. С другой стороны, изменения в регулировании подтолкнут некоторых игроков жилого сегмента к строительству индустриальной и офисной недвижимости в рамках обязательств перед городом, что повлечет увеличение объемов работы для консультантов.

В 2021-м офисный рынок вообще показал хорошую динамику и будет расти еще быстрее в 2022-м, прогнозирует Владимир Пинаев. Дефицит предложения, переосмысление функционала офисных помещений, переход работы в гибридные форматы – все это потребует и более сложной проработки возможностей сегмента, изучения более широкого спектра характеристик, а значит – более глубокой экспертизы консалтинга, считает он.

Компании осваивают новые форматы, и у них есть потребность в новых качественных площадях, соглашаются в JLL. В частности, растут игроки цифрового сектора, которые формируют активный спрос на офисы. «Запрос арендаторов на максимально готовые к въезду офисы сохранится, – убежден Виктор Заглумин. – Снижения стоимости строительных материалов мы



Алексей Богданов

S.A. Ricci



Алексей Новиков

Knight Frank

не ожидаем, соответственно, затраты на ремонт тоже не будут сокращаться. Вместе с тем мы фиксируем растущий интерес арендаторов к формату смарт-офисов, так что, полагаю, увидим ряд сделок с крупными корпоративными клиентами в этом сегменте офисной недвижимости».

В IPG. Estate также говорят о еще одной волне значительного прироста гибких офисных пространств – коворкингов и сервисных офисов. В итоге в стране будет появляться все больше бизнеса, связанного с гибкими офисами, и, возможно, специализированной консалтинговой экспертизы. «В 2022-м компании вообще будут определяться, остаются ли они в гибридном формате работы и предоставляют сотрудникам возможность работать как в офисе, так и в удобной им точке, или это было лишь временным решением», – констатирует Андерс Лильенстолпе.

Приключения электроников

Рынок e-commerce, динамично развивавшийся в 2020 и 2021 годах, не прекратит рост и в 2022 году, прогнозируют в Knight Frank. На этом фоне сохранится активный интерес к консалтинговым услугам, направленным на удовлетворение увеличивающегося спроса на складскую недвижимость в целом, а также разные ее форматы, связанные с дистрибуцией и доставкой. Именно в e-commerce возможно появление новых игроков, не исключено, что мы станем свидетелями начала консолидации этого сектора, указывают в JLL.

В складах и логистике основным фокусом вообще будут цепочки поставок – их восстановление и устойчивость. Оптимальная локация склада – один из ключевых элементов цепи поставок, однако в нынешних условиях минимальной вакантности и резко выросшей себестоимости строительства найти хорошее решение не так просто, отмечает Андерс Лильенстолпе. «Мы ожидаем сохранения спроса на складскую недвижимость от игроков рынка e-commerce, – соглашается Виктор Заглумин. – Вместе с тем не исключаю, что будет и запрос на поиск субарендаторов на текущие площади, которые занимают эти компании. Любопытная тенденция, которую мы фиксируем уже сейчас и будем наблюдать в 2022 году, – на фоне высокого спроса и низких показателей ввода собственники складских комплексов сдают крупные площади единым блоком по более высокой арендной ставке, чем небольшие лоты».

Классика жанра

Востребованным останется консалтинг и в классическом ретейле, считает Алексей Новиков. В связи с ростом стоимости фондирования некоторым собственникам может не хватить денежного потока для обслуживания кредитов, поэтому они предпримут активные меры, стараясь спасти свои

Интерес российских и международных гостиничных операторов к крупнейшим рынкам в России

| № | Рынок | 2021 vs 2020, позиция в рейтинге | Уровень интереса (от 1 до 10, среднее) | |
|----|-----------------|----------------------------------|--|------|
| | | | 2021 | 2020 |
| 1 | Санкт-Петербург | +1 | 10,0 | 9,7 |
| 2 | Москва | -1 | 9,5 | 10,0 |
| 3 | Сочи | = | 8,7 | 8,6 |
| 4 | Казань | +2 | 8,4 | 7,8 |
| 5 | Ростов-на-Дону | +3 | 8,0 | 7,5 |
| 6 | Екатеринбург | -2 | 8,0 | 8,3 |
| 7 | Владивосток | -2 | 8,0 | 8,1 |
| 8 | Краснодар | +3 | 7,8 | 6,8 |
| 9 | Новосибирск | = | 7,5 | 7,5 |
| 10 | Пермь | +2 | 7,3 | 6,8 |
| 11 | Красноярск | +3 | 7,3 | 6,7 |
| 12 | Нижний Новгород | +1 | 7,1 | 6,8 |
| 13 | Омск | -6 | 7,1 | 7,6 |
| 14 | Хабаровск | -4 | 7,1 | 7,3 |
| 15 | Самара | +5 | 6,5 | 5,6 |
| 16 | Уфа | +1 | 6,5 | 6,0 |
| 17 | Челябинск | -2 | 6,2 | 6,2 |
| 18 | Воронеж | +1 | 6,2 | 5,7 |
| 19 | Волгоград | -3 | 5,1 | 6,0 |
| 20 | Калуга | -2 | 4,9 | 5,7 |

Указанный город может означать весь прилегающий регион/область

Источник: Cushman & Wakefield

активы. «Вообще, основной тренд, который определяет развитие рынка недвижимости и в мире, и в России – фокус на качество, – напоминает Андерс Лильенстолпе. – Мы видим, как усиливается разрыв между успешными и качественными объектами и локациями и остальным рынком, это стимулирует девелоперов и собственников уделять свое внимание качеству активов».



Эдуард Тишко
LCM Consulting

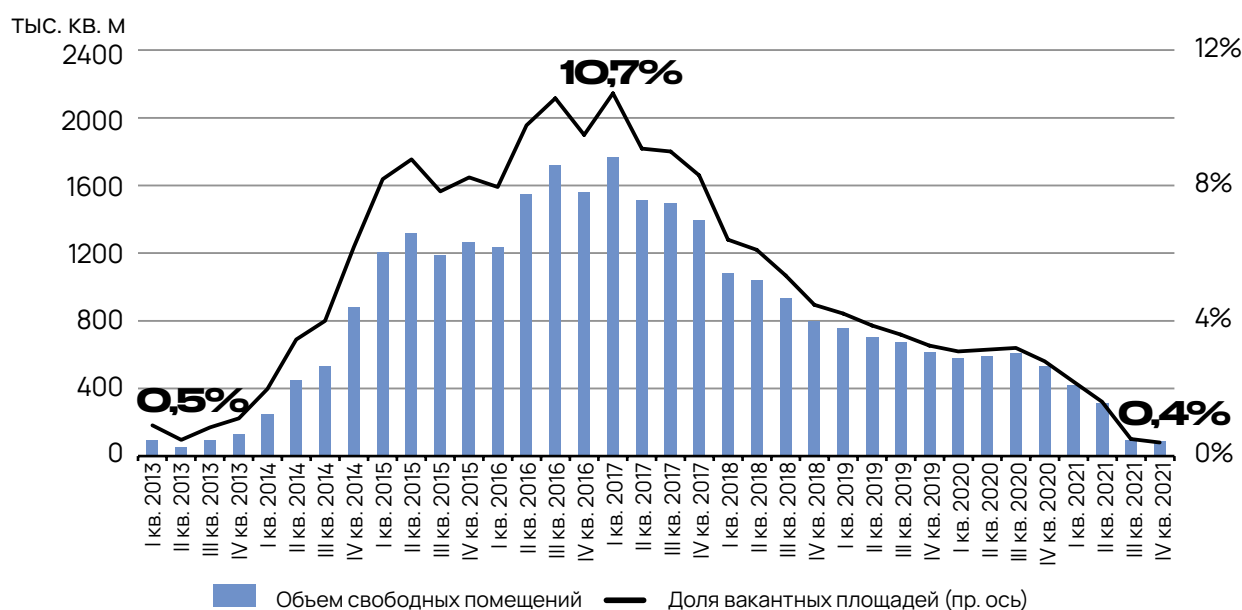
Последнее, по словам эксперта, особенно заметно на примере торговых центров: в Москве доля свободных площадей в среднем по рынку превысила 6%, тогда как в ключевых, наиболее востребованных объектах она составляет чуть более 2%. В итоге в 2022-м бал будет править реконцепция: несмотря на то, что в стране заявлено много новых проектов, трендом года станет улучшение действующих ТЦ – с тем, чтобы они отвечали изменившимся потребностям, их аудитории и выстояли в борьбе с онлайн. Основная сложность здесь будет связана снова же с недостатком финансирования: если ключевая ставка удваивается, то возможности привлечь средства для реконцепции у игроков рынка будут существенно меньше, поясняет г-н Лильенстолпе.

Речь идет как о технических, архитектурных изменениях, так и об изменениях коммерческой концепции, позиционирования и продвижения моллов, уточняет **Эдуард Тишко, директор, управляющий партнер LCM Consulting**. «По заказу Москвы мы проводили исследования ретроспективы рынка торговли на 10 лет, в том числе – сегмента стрит-ритейла, который реализуется в рамках КОТ, – рассказывает Денис Колокольников. – Также сформировали прогноз на 10 лет. В результате исследования мы выявили, что треть действующих торговых центров устарели и нуждаются в реконцепции. Часть устаревших ТЦ приобретают жилищные девелоперы, и на их месте будут реализованы многофункциональные центры с жильем, часть – действительно подвергнется реконцепции, в том числе со сменой основного профиля».

Освобождаемся от балласта

Кроме того, в 2022 году стоит ожидать продолжения тренда на уход с российского рынка резидентов, продажу ими активов, а также реализацию непрофильных

Динамика свободных помещений на складском рынке Московского региона



Источник: JLL

активов банками, полагает Эдуард Тишко. В качестве примера эксперт приводит прошлогодний «сброс» активов банком «Открытие» – реализацию торговых центров «Парма» в Сыктывкаре и «Акварель» в Тамбове. Кроме того, в 2021 году Сбербанк выставил на продажу 19 объектов почти на 22 млрд руб. – сеть из 14 торговых центров «Сибирский городок» (продается единым лотом) и ТЦ «Июнь» в Санкт-Петербурге, Череповце, Красноярске и Уфе. Для регионов, скорее всего, одного профильного инвестора не найдется, однако отдельные объекты могут быть привлекательны для местных предпринимателей или бизнес-структур. «Региональные игроки заходят в проект, видя цену объекта ниже средней по рынку, – рассказывает Эдуард Тишко. – Она, как правило, обусловлена реальным уровнем доходности таких ТЦ, которые долго находились без качественного управления. Профессиональные игроки подходят к таким объектам со сдержанным интересом, в то время как местные инвесторы, видя низкую цену, готовы вкладываться в проект. В этом случае им требуется профессиональный консалтинг при построении модели улучшения торгового центра, увеличения прибавочной стоимости или планирования реновации – поэтому консалтинговые услуги в 2022 году будут особенно востребованы именно такими субъектами. Конечно, объекты, которые еще не реализованы, тоже потребуют консалтинговых заключений, но их число крайне мало. Новые проекты будут появляться редко, преимущественно от опытных и уверенных девелоперов, поэтому и работа профессиональных консультантов в этом сегменте не будет востребована».

Трансформеры

Учитывая, что пандемийные ограничения продолжат влиять на устойчивость торгового сегмента, построить здоровую схему окупаемости ТЦ, в котором стабильность денежных потоков зависит от работы арендаторов, в 2022-м будет крайне сложно. В итоге консалтинговые услуги могут быть востребованы еще и в проектах, реализуемых на пересечении онлайн и офлайна, в том числе и в регионах, считает Эдуард Тишко. «В торговой недвижимости продолжится тренд на трансформацию функционала объектов в сторону создания привлекательных общественных пространств, где пересекаются сразу несколько типов коммерческой и жилой недвижимости», – указывает Владимир Пинаев.



В свою очередь, на сегмент апартаментов и консалтинг для него существенно повлияет финализация статуса формата в законодательстве. В индустрии гостеприимства же, по словам Алексея Новикова, могут произойти существенные изменения: ВОЗ обсуждает отмену ограничений на перемещения в связи с тем, что мера не помогает останавливать распространение вируса. Если будут введены послабления, то сегмент ждет новый виток развития. В JLL соглашаются и говорят об активизации игроков на гостиничном рынке благодаря государственной поддержке и развитию курортных направлений в России.

Провинциальная муза

Ожидать ухода игроков в консалтинге не стоит – предыдущие два кризиса (2008 и 2014 годов) в значительной степени оздоровили рынок, вычистив откровенно слабых участников, убежден Иван Починщиков. Эдуард Тишко парирует: уход или сокращение присутствия консультантов, например, в торговой недвижимости вполне вероятны. «Объем работы и проектов будет заметно ниже, чем в 2021 году, – поясняет он. – У меня есть большие сомнения в том, что

Что будет влиять на рынок консалтинга в 2022-м

- ✓ Усиление запроса на консалтинг «под ключ» и высококачественную комплексную экспертизу.
- ✓ Смещение проектов в регионы.
- ✓ Дефицит кадров и истощение рынка труда в целом.
- ✓ Продолжающееся переформатирование спроса.
- ✓ Рост конкуренции.
- ✓ Создание стратегических партнерств и альянсов между различными игроками рынка с целью оказания максимально кастомизированного комплекса услуг.
- ✓ Бум реконцепций для рынка торговой недвижимости.
- ✓ Глобальное переосмысление офисного сегмента и новых форматов в нем.
- ✓ Заметное оживление, новые проекты и новые форматы, в том числе с госучастием, – в индустрии гостеприимства.
- ✓ ESG-повестка, комплексные проекты развития территорий, коммерческая недвижимость как законодатель трендов для городских пространств – как драйверы «новой нормальности».

Источник: эксперты CRE

в 2022 году удастся достигнуть полноценной загрузки консалтинга в торговой недвижимости».

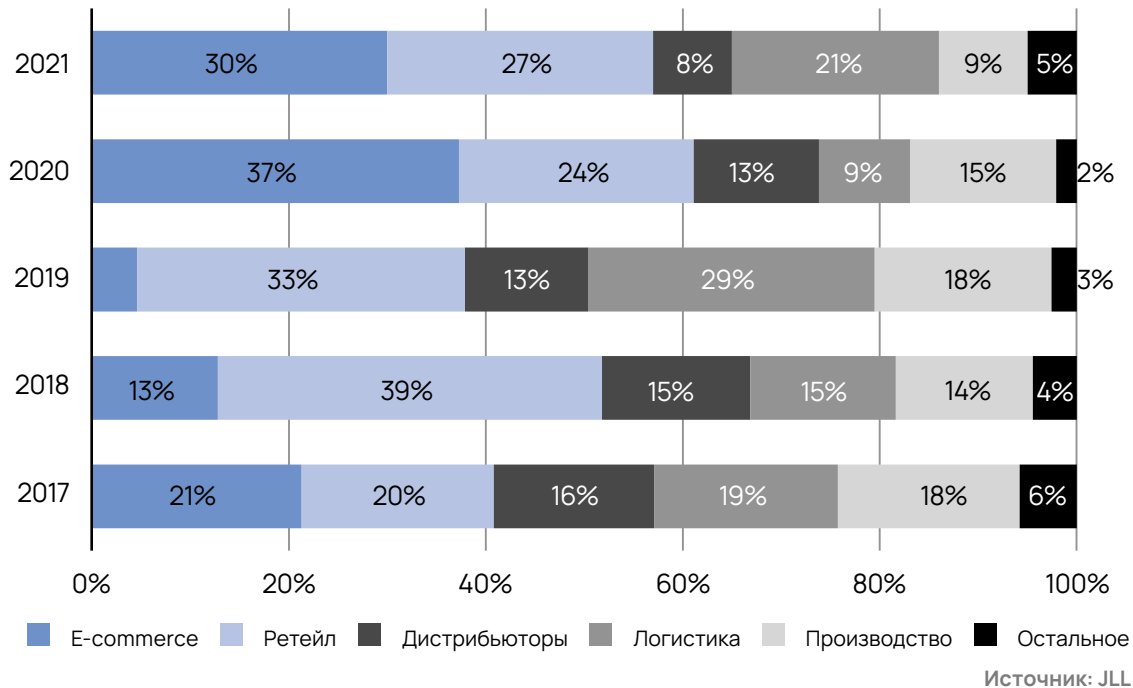
Одним из главных трендов, который зреет давно, становится движение девелоперов, ретейлеров, а за ними – и консультантов, от миллионников в малые города с населением от 20 до 100 тыс. человек. Это обусловлено перенасыщением столичных рынков и желанием крупных ретейлеров расширить географию своего присутствия. «У нас есть пример города Десногорска в Смоленской области с населением в 27 тыс. жителей, – продолжает Эдуард Тишко. – При нашей поддержке там был создан первый профессиональный торговый объект – ТЦ «Галактика». Благодаря грамотно сформированной концепции проекта и высокой платежеспособности населения города удалось сформировать сильный пул федеральных и международных арендаторов. В планах – создание подобного проекта в Кузнецке Пензенской области (80 тыс. жителей) и дальнейшее развитие концепта по всей России. Также мы сконцентрируемся на развитии сетевого ретейла в регионах. Сейчас ретейлеры столкнулись с нехваткой качественных торговых площадей, новых объектов появляется все меньше. Ретейл, как известно, развивается по принципу масштабирования бизнеса, уплотнения связей, покрытия, сокращения издержек на логистику, управление и маркетинг. В связи с этим часто встает вопрос о поиске качественной локации. К решению этой задачи уже подключается наше подразделение LCM Retail. Нам также интересна оптимизация управления розничными сетями».

Региональные особенности

В Cushman & Wakefield же еще с прошлого года наблюдают «интересный феномен» – сокращение разрыва между столичной и региональной консалтинговой экспертизой. Традиционно региональные проекты на 10–15 лет отставали от московских, напоминает Сергей Рябокобылко: в регионах девелоперы тиражировали устаревшие концепции, не решаясь на создание собственного продукта, предпочитая повторять (иногда слепо) то, что они видели в Москве. Сегодня, по его словам, ситуация другая: интеллектуальный и креативный потенциал девелопмента в регионах догнал, а в отдельных случаях и перегнал столичный. Именно региональные рынки постепенно становятся лабораторией новых подходов. «В 2022 году мы сами будем стараться повлиять на структуру



Структура спроса на складском рынке Московского региона



московского и регионального рынков, – говорит Иван Починщиков. – На рынке Петербурга нам становится тесно. Ожидаем увеличения доли региональных исследований ввиду масштабирования девелоперских компаний, которые будут ориентировать свои планы в очередной раз на регионы». «Мы давно укоренились в регионах: региональный консалтинг – хорошая почва для развития, – поддерживает Эдуард Тишко. – Во многом передел недвижимости и реализация активов начинаются с крупных центров – Москвы и Санкт-Петербурга, а после идет в регионах. Поэтому мы рассчитываем на движение из столиц в субъекты, на повышение в регионах спроса на реконцепцию объектов торговой недвижимости. В целом региональный рынок может быть более эффективным с точки зрения приложения консалтинговой услуги».

На фоне высокого спроса в регионах и требований к экспертизе более высокого уровня стоимость контрактов в консалтинге в 2022-м, безусловно, вырастет, убежден Денис Колокольников. Эдуард Тишко не соглашается: оснований для роста цен услуг нет из-за падения платежеспособности у застройщиков – проекты стали сопрягаться с большим риском. В итоге эксперт выступает за схему, когда на старте проекта консалтинг должен быть оплачен по фиксированной ставке, а прибавка к изначальной цене должна зависеть от фактической реализации концепта на следующем этапе деятельности, например, в брокеридже. Привязка

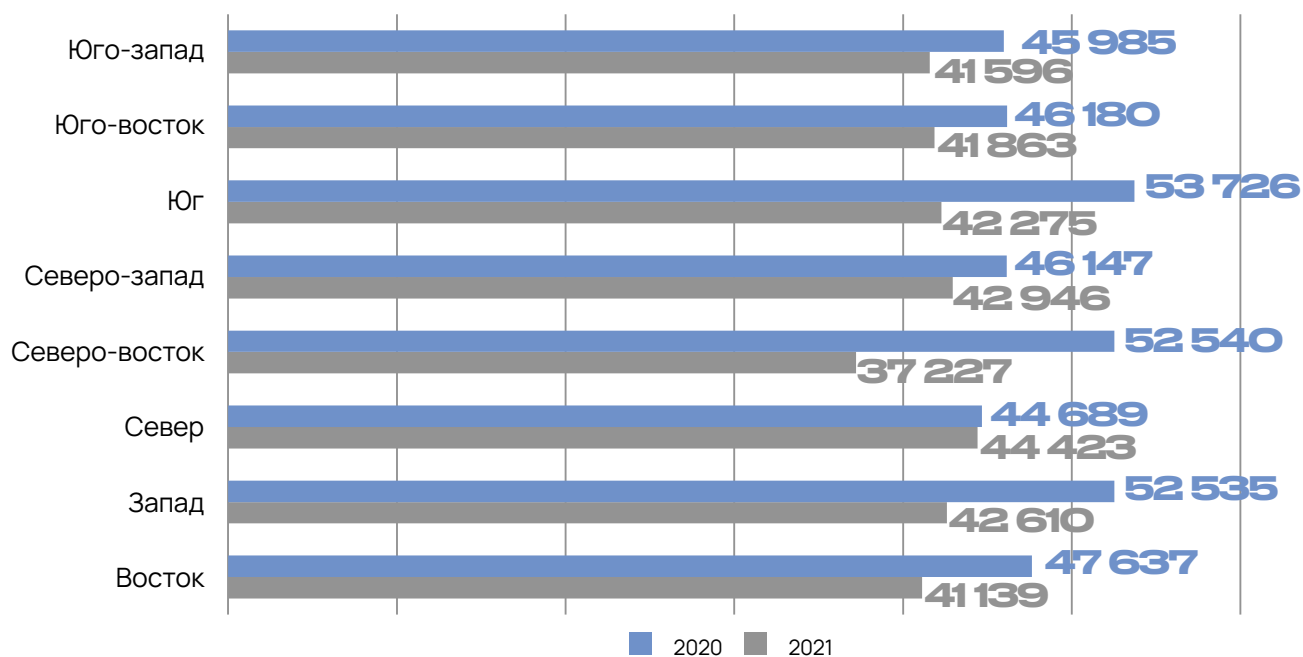
к результату и продукту позволит консультанту правильно монетизировать свои услуги.

Кадры решают

Однако истощение рынка труда останется ключевым сдерживающим фактором для консалтинга. Сегодня нет недостатка бизнеса – есть недостаток рук, вздыхает Андерс Лильенстолпе. Компаниям предстоит прикладывать все больше сил к тому, чтобы привлекать и, главное, удерживать таланты. Государству же предстоит подумать о том, как вовлекать все более широкие слои в сферу интеллектуального труда. Собственно, Россия, наконец, столкнулась с теми же проблемами, что и Европа, резюмирует Сергей Рябокобылко.

С дефицитом квалифицированных работников во всей «большой пятерке» соглашается и Алексей Новиков. «В последнее время мы наблюдаем уход консультантов к собственникам и девелоперам, – делится Эдуард Тишко. –

Зарплаты складских работников в МО, руб.



Источник: расчеты Cushman & Wakefield на основе данных hh.ru и superjob.ru

Сейчас создание консалтинговой команды, ее обучение, получение новых кадров – это сложнейшие задачи. Кадровый вопрос в полной мере может решить только системная работа внутри компаний. И в этом году в LCM Consulting готовятся создание корпоративного университета и внедрение цифровой системы управления. Мы рассчитываем, что в комплексе это сможет обеспечить более эффективную подготовку кадров и их адаптацию к особенностям сегмента, а сам продукт может быть интересен для дальнейшего внедрения в девелоперские структуры».

Комплексы развития территорий

Кроме того, одними из важнейших факторов в 2022-м останутся формирование консалтинговыми компаниями ESG-повестки и превращение борьбы с глобальным потеплением в конкретный план, убежден Сергей Рябокобылко. Бизнес постепенно смещается от стратегии

экстенсивного роста к стратегии устойчивого развития, симбиоза с социумом, городом и государственными интересами. «Это сложная и новая роль для бизнеса, но именно в этом направлении нас ждет много интересного», – констатирует эксперт. «Мы активно работаем в концепции ESG и пропагандируем ее, накоплен огромный опыт, в том числе по работе с нетиповыми проектами: образование, спорт, медицина, рекреационные объекты, проекты, связанные с развитием промышленных зон, технопарков», – делится, в свою очередь, Денис Колокольников.

В JLL же ожидают, что в 2022 году Москва укрепит свои позиции в инвестициях и вернет традиционные 70–80% в объеме сделок. В пользу этого говорят несколько факторов. Одним из драйверов московского рынка в 2022-м будет программа КРТ, в рамках которой инвесторам будет предложено более 140 участков для комплексного развития. Это станет стимулом как инвестиционного, так и девелоперского рынков столицы. «Впервые за много лет мы запустили новую бизнес-линию, которая является уникальной для всего рынка консалтинга в целом, – территориальное развитие и планирование», – делится Андерс Лильенстолпе. Кроме того, затратная часть сегодня растет, и инвесторы и девелоперы делают выбор в пользу наиболее сильного, устойчивого рынка, а им в России, безусловно, остается Москва.

mapic[®]

LeisureUp[®]
by mapic

29 Nov. - 1 Dec. 2022
Palais des Festivals
Cannes, France

The leading international retail property
event to build the ultimate lifestyle and
shopping destinations



Built by
RX
In the business of
building businesses

mapic.com

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2022

Управление
Недвижимостью

Белые начинают и выигрывают

УК грозит кризис одинаковости

В сегменте УК будут цениться скорость, гибкость и умение «сделать красиво» при минимальном бюджете.

Текст: Иван Майоров
Фото: Архив CRE

Кадровый голод и рост зарплат, продолжающееся сокращение бюджетов при двузначном инфляционном прогнозе и обеление сегмента, выход новых игроков, в том числе с банковским и госучастием, – 2022-й для рынка управления недвижимостью будет не менее сложным, чем 2021-й.

Главным фактором влияния остается эпидемиологическая ситуация, считает **Борис Мезенцев**, операционный директор MD Facility Management. Значение этого фактора все еще очень велико, тем более, что дальнейшие сценарии в части введения ограничений прогнозировать нельзя. «Но в 2021 году стало окончательно понятно, что пандемия с нами надолго и нужно быть готовыми к волнообразному применению ограничительных мер и новому поведенческому паттерну клиентов в торговом и офисном сегментах, – указывает **Михаил Сафонов**, директор по развитию Property Management и Retail Knight

Frank PM. – Собственники, арендаторы и управляющие компании научились жить по новым правилам – это означает, что рынок будет восстанавливаться и расти».

Привыкли

События 2022 года уже не будут создавать шоковый эффект, как это было полтора года назад, уверен **Роман Бойко**, генеральный директор URBITEC Facility Management. Правда, хотя большая часть пандемического негатива уже отыграна, луч света в темном царстве рынок увидит не раньше второй половины года.

Вторым главным фактором для рынка, по словам Бориса Мезенцева, в 2022 году останется дефицит трудовых ресурсов и рост заработных плат. Он связан с предыдущим, и до сих пор решений в этом направлении нет: нужно полное открытие границ со странами ближнего зарубежья для наземного перемещения. На кадровый голод в УК продолжит влиять рост сектора e-commerce, поглощающего часть сервисного персонала, более привлекательные условия труда в других отраслях, уточняет **Константин Пыресев, генеральный директор RD Management**. Управляющие компании же ввиду низкой маржинальности бизнеса не могут значительно увеличить ФОТ, что существенно сужает возможности по поиску сотрудников.

На третьем месте – обеление ФМ-сегмента. Этот процесс еще идет, и он продолжит оказывать влияние на ситуацию на рынке. На четвертом месте в рейтинге вызовов, по словам Бориса Мезенцева, – замедление роста в сегментах складской и жилой недвижимости, которые очень активно росли последние два года, и теперь в них начнется абсолютно закономерное снижение темпов роста. «Но есть еще один,

самый главный фактор – инфляция, которая влияет и на рост затрат на персонал, и на услуги, и на оборудование, и на материалы, – резюмирует Михаил Сафонов. – На фоне снижения доходности многих объектов повышать затраты на управление затруднительно, это может привести к достаточно резким решениям со стороны собственников, а также к поиску новых подходов к управлению».

Тесная поляна

«В этих условиях конкуренция между управляющими компаниями за вкусные контракты нарастает, а в тендерах участвуют порой более десяти компаний, – констатирует **Павел Люлин, управляющий партнер УК IPFM**. – Параллельно рынок управления объектами недвижимости догоняет “кризис одинаковости”, который наиболее сильно проявляется в сегменте торговой недвижимости, больше всего пострадавшей в период острой фазы пандемии. Выражается он в том, что заказчики не всегда могут выделить ключевые компетенции и преимущества отдельных УК, поэтому зачастую соревнование идет на уровне цены услуг или даже ниже этого



Борис Мезенцев
MD Facility Management



Михаил Сафонов
Property Management и Retail Knight Frank PM



Роман Бойко
URBITEC Facility Management

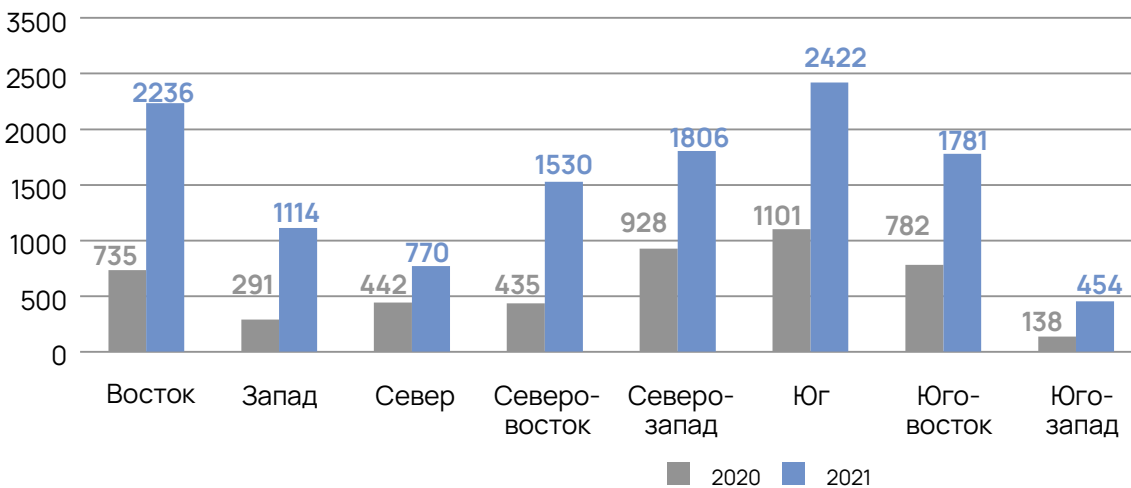


Константин Пыресев
RD Management



Павел Люлин
УК IPFM

Количество открытых вакансий



Источник: расчеты Cushman & Wakefield на основе данных hh.ru и superjob.ru



**Наталья
Афанасова**
CBRE

уровня. Попытки же некоторых управляющих компаний мимикрировать под международные компании или представить себя в виде инновационной компании чаще всего не дают желаемой «отстройки» от конкурентов. Таким образом, если раньше схема аутсорс, по которой функционируют управляющие компании, работала, в том числе, как за счет дешевизны, когда игроки оптимизировали стоимость, так и за счет уникальных компетенций, то сейчас эти преимущества сходят на нет. Это толкает на рынок управления собственников недвижимости: начиная от банковских структур и девелоперов и заканчивая частными лицами, владеющими даже одним, но очень большим объектом».

Наталья Афанасова, директор отдела управления недвижимостью CBRE. «Проекты, реализуемые еще в 2006–2008 годах, требуют пристального внимания и свежего взгляда, повышения классности здания, – поясняет она. – Наша компания вовлечена в реализацию нескольких подобных проектов: фокус на функциональность и технологичность, увеличение капитализации проекта и привлекательности для арендаторов».

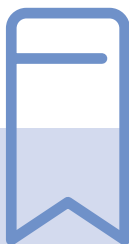
Торговля в центре

Самое большое поле для деятельности УК будут предоставлять существующие объекты, особенно в торговом сегменте, соглашается **Анна Никандрова, партнер Colliers.** Почти все они будут нуждаться в той или иной степени в изменении концепции, возможно, в реконструкции и перепланировке, в репозиционировании. «Закрепить обновленную идеологию финансовым результатом должна будет профессиональная УК, – убеждена г-жа Никандрова. – Без компетентного консультанта/УК справиться с такими задачами собственникам будет сложно, а промедление может окончательно



**Анна
Никандрова**
Colliers

В итоге в 2022 году управляющие компании будут искать возможности для расширения присутствия все-таки в тех сегментах, которые активно развивались за время пандемии: склады, банки, e-commerce, жилье и апартаменты, считает Константин Пыресев. Ожидаемые запросы со стороны девелоперов на реализацию задач по обновлению объектов с применением стратегии репозиционирования также продолжат влиять на рынок, полагает



Сказано

«Важная составляющая работ, связанных с обслуживанием зданий и территорий, – человекоемкость данных услуг. Управляющий объектом коммерческой недвижимости, не желающий лишних вопросов и проблем с налоговиками, при выборе ФМ-провайдера должен обращать внимание на численность персонала в штате и по договорам ГПХ у потенциального контрагента. Если у подрядчика нет официальных работников или их количество явно меньше того, что требуется по контракту, доказать проверяющим реальность сделки будет очень непросто. Как и в случае с предельной выручкой, в данном вопросе с контрагентами-упрощенцами заказчику клининговых услуг тоже надо быть аккуратным: максимум 100 человек в штате серьезно ограничивает возможности по привлечению таких компаний на крупные объекты с высокими требованиями по сменности и количеству обслуживаемого персонала.

Елена Маркевич, Генеральный директор Ассоциации клининговых и фасилити операторов.

Источник: CRE, <https://www.cre.ru/analytics/85551>

погубить потенциал объекта. С учетом того, что многие ТЦ в свое время строились изначально с неудачно выбранной концепцией, доля таких потенциальных клиентов УК может составить 50% рынка».

Весь 2022-й, кроме того, управляющим компаниям и моллам придется разбираться с последствиями ограничений, направленных против распространения COVID-19, добавляют в CBRE: снижение посещаемости и оборотов арендаторов, рассмотрение вопросов о снижении арендной платы на период закрытия объектов в период локдауна. При этом заполнить ставшие вакантными площади будет сложнее: многие ретейлеры в наступившем году будут более требовательны к локации, формату и качеству объекта, а также к выбору места своего размещения в нем.

Неудивительно, что и УК, и ретейлеры, и девелоперы в качестве главного подарка от 2022-го ждут окончания пандемии, полагая, что это поможет им выйти из аварийного режима, в котором многие продолжают работать уже два года. «Все больше будут востребованы экспертиза и креатив ведущих практиков-управленцев по реконцепции и трансформации ТЦ, – уверен **Виктор Козин, управляющий партнер, вице-президент Becar Asset Management.** – Хорошо будут чувствовать себя те собственники, которые сами или с привлечением профессиональных УК будут гибко реагировать на рыночную “болтанку”. Выживут креативные и умеющие быстро трансформироваться под стремительно меняющийся спрос и возможности покупателей, а значит, и арендаторов. При этом набирающая темпы цифровизация будет вынуждать профессиональных игроков либо развивать собственные цифровые платформы, либо покупать лицензии чужих. Мы, например, поставили целью развитие своей экосистемы».



Качество востребовано

Но даже при условии отмены QR-кодов и адаптации посетителей к антиковидным мероприятиям трафик и доходы объектов продолжают падать, что в перспективе года неизбежно приведет к сокращению расходов на управление и содержание зданий, в том числе, за счет падения качества, прогнозирует Павел Люлин. Анна Никандрова, впрочем, убеждена: в сегменте эксплуатации недвижимости продолжат развитие лишь компании, способные сочетать высокое качество услуг с низкой себестоимостью (но исключительно в белом сегменте, а не за счет серых схем, которые с каждым годом все больше вытесняются с рынка и применение которых грозит налоговыми рисками самим заказчикам). «В сегменте коммерческого управления мы прежде всего говорим о коммерческом управлении торговой недвижимостью, – продолжает она. – В этом секторе смогут расширить свой портфель те компании, которые обладают самой высокой экспертизой в брокеридже, маркетинге и создании клиентского опыта».

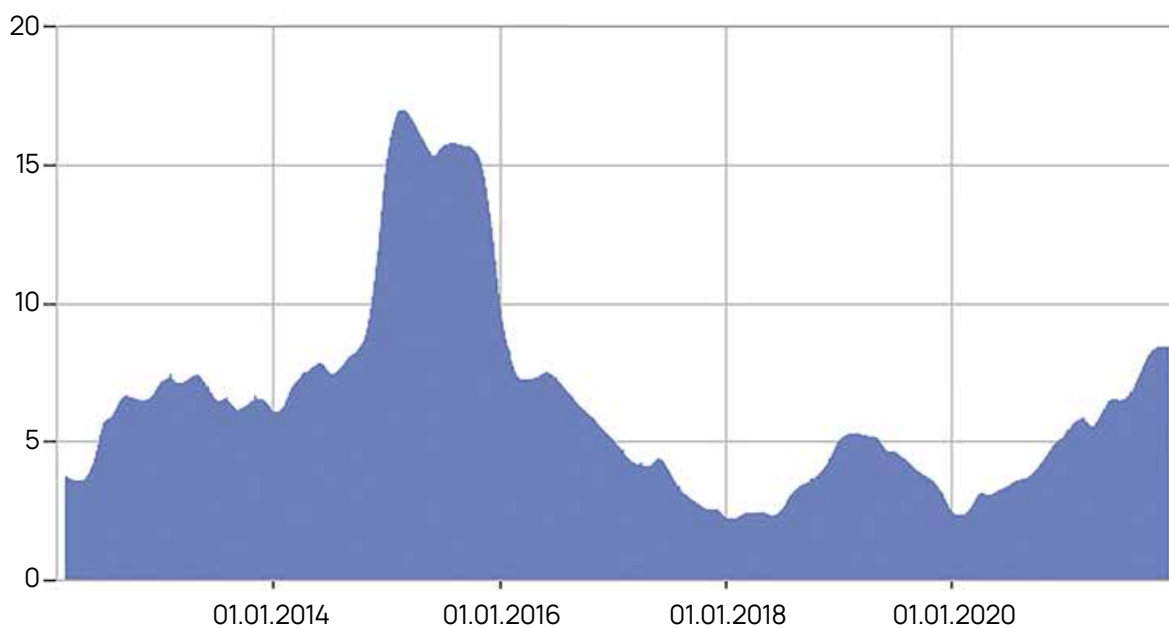
По словам г-жи Никандровой, именно сегмент ТЦ в 2022-м дает возможности для УК, специализирующихся в коммерческом управлении. Ввод в регионах будет ниже ввода 2020 и 2021 годов, что даст



Виктор Козин

Becar Asset Management

Уровень инфляции по месяцам в годовом исчислении за последние 10 лет, Россия, %



Источник: Уровень-инфляции.рф



Дмитрий Свешников
O1 Standard

считанные возможности для расширений портфеля УК. В Москве основной ввод будет обеспечен одной компанией, которая традиционно занимается управлением самостоятельно. Соответственно, основные возможности сосредоточены в поле реконцепции существующих ТЦ – и здесь преимущество будет у тех УК, которые, кроме прямых задач управления, смогут обеспечить собственникам консультации по стратегическим вопросам, предложить и реализовать реновацию объектов, обеспечить оптимальный состав арендаторов и максимально возможные в текущих условиях ставки аренды, перечисляет эксперт.

На ретейл, помимо пандемических ограничений, давят рост интернет-продаж и активная стимуляция арендаторами посетителей ТРЦ совершать покупки через мобильные приложения, выводя тем самым часть товарооборота за рамки договорных отношений с арендодателями, напоминает Михаил Сафонов. Со всем этим в 2022-м тоже предстоит разбираться управляющим компаниям.

Канторский клей

По словам **Дмитрия Свешникова**, управляющего директора O1 Standard, офисный рынок адаптировался к последствиям пандемии, и спрос на обслуживание офисов арендаторов растет. Причем компании, которые уже обслуживают здание, имеют преимущество, поскольку могут предложить высокую скорость реакции (персонал уже присутствует на площадке) и широкие компетенции (возможность выполнения в том числе специфических работ без привлечения субподрядчиков). Эксперт уточняет, что количество договоров на обслуживание арендаторов в портфеле в 2021 году выросло на 60%.

При этом нестабильная экономическая ситуация вынуждает собственников офисных зданий, как и всех, экономить, в том числе на услугах управляющих компаний. Возможно, это стало причиной того, что в прошлом году ротация компаний на объектах была ниже, чем в предыдущие годы. «Как следствие общей экономии мы

ожидаем, что сохранится другая новая тенденция – запрос от собственников на расширение перечня предоставляемых услуг без увеличения бюджета, – делится г-н Свешников. – Это требует от компании развития внутренней профессиональной экспертизы и, в том числе, является причиной роста спроса на корпоративное обучение персонала, как выполняющего технические работы, так и менеджмента».

В сегменте обслуживания офисов, как и на рынке в целом, будет набирать обороты развитие IT-продуктов: большинство УК тестируют и внедряют системы, которые позволят повысить прозрачность и эффективность всех процессов управления и обслуживания здания.

Еще один общий тренд – максимальная диджитализация взаимодействия с арендаторами, что не только ускоряет процесс взаимодействия, но и позволяет УК выйти на B2C-бизнес и прямой диалог с конечным потребителем. Растет и запрос на сертификацию офисов по международным стандартам экологической эффективности. «При этом мы видим, что арендаторы все чаще выбирают экологические стандарты, которые оценивают комфорт нахождения человека в пространстве, – это системы Fitwel и WELL, – уточняет Дмитрий Свешников. – Связь между экологическими характеристиками офисного пространства и возможностью создания здоровой среды в нем стала очевидной. При общем тренде на развитие качества офиса, а также запросе на выполнение компаниями, в том числе, социальных функций количество сертификаций офисов будет расти».

Ценное предложение

В CBRE прогнозируют, что среднерыночный спрос на управление на рынке коммерческой недвижимости останется на сегодняшнем уровне: большая часть объектов коммерческой недвижимости по-прежнему управляется собственными подразделениями. Возможным источником спроса будет ввод новых объектов, непрофильных для основного портфеля недвижимости застройщика, – например, офисные здания для девелоперов жилой недвижимости и т.п. «Предложение услуг вообще, на мой взгляд, превышает спрос, более того, спрос даже незначительно сокращается на рынке УК – это связано и с небольшим объемом ввода новых качественных зданий

коммерческой недвижимости, и с продолжающейся вертикальной интеграцией ряда собственников объектов, когда они расширяют функционал до управления, – перечисляет Павел Люлин. – В таких условиях маржинальность проектов будет оставаться в пределах 10–15% даже при росте стоимости контрактов, объективно вызванном увеличением себестоимости услуг управления».

Константин Пыресеv убежден, что спрос на услуги УК в 2022-м будет высоким, но – такой же высокой останется и конкуренция. Последнее приводит к тому, что УК сдерживают цены за счет

Что будет больше всего влиять на сегмент управления в 2022-м?



- Сохранение неопределенности с пандемией и возможными ограничительными мерами.
- Высокая инфляция и обвал курса рубля.
- Продолжающаяся оптимизация затрат собственников, требующих при этом «сделать красиво».
- Дефицит мигрантов и их переход в другие сегменты.
- Рост зарплат абсолютно для всех позиций.
- Дальнейшие попытки обеления на рынке FM-услуг – при параллельном сознательном уходе даже известных игроков в «серую зону».
- Возможный выход новых игроков, в том числе с банковским и государственным участием, а также жилых девелоперов.

Источник: эксперты CRE



своей маржинальности. Но бесконечно цена услуг не может не расти: растет стоимость ресурсов на рынке труда, растут цены на материалы и расходники, УК вынуждены будут индексироваться в своих предложениях для заказчиков, поясняет Виктор Козин.

«В последние два года затраты управляющих компаний на оплату труда, закупку расходных материалов, оборудования, инвентаря и прочего постоянно росли, – соглашается Борис Мезенцев. – При этом стоимость услуг была практически неизменной – компенсация роста происходила за счет снижения и без того невысокой рентабельности работы УК и достижения компромисса с собственниками в части сокращения наполнения контрактов. Но это не может продолжаться бесконечно, и в этом году мы ожидаем компенсирующий рост стоимости услуг на 10–20%».

Цена контрактов будет расти, но этот рост не всегда покрывает реальную гиперинфляцию и серьезные изменения на рынке труда, вздыхает Роман Бойко. В итоге ставки на услуги УК не успевают за увеличением реальных затрат, и всегда найдется компания, которая предложит дешевле. Однако именно ключевые факторы в виде роста себестоимости товаров и услуг, а также кризиса на рынке квалифицированных кадров должны привести к балансу ценообразования среди FM-компаний, резюмирует **Евгения Власова, управляющий директор Sawatzky PM**. Такое выравнивание стоимости услуг

эксплуатации приведет к возвращению конкуренции на уровне неценовых факторов.

Пока же перебои с оплатами от заказчиков вынуждают УК и профессиональных игроков рынка FM раскрывать свои «кубышки» и появляющиеся кассовые разрывы гасить собственными деньгами, делится Виктор Козин. «И чем больше «дебиторка», тем больше потребность в дофинансировании бизнеса, – поясняет он. – У крупных компаний обычно хватает запасов на такие «инъекции», у небольших – нет, и они первые на «уход на пенсию»».

Уйду – приду

По оценкам CBRE, емкость рынка управления в Москве в сегменте коммерческой недвижимости составляет более 20 млн кв. м. В 2022-м в компании прогнозируют частичную ротацию среди управляющих компаний. Кроме того, на рынке ожидается выход ряда офисных объектов (в том числе, в Москва-Сити), логистических центров и промышленных парков. «Только в Москве планируется прирост офисного ввода на 50% относительно ввода 2021 года и на 300% относительно ввода 2020 года, – подсчитывает Анна Никандрова. – Год может стать позитивным для сегмента не только из-за планируемого существенного ввода, но и потому, что, протестировав формат удаленной работы, сотрудники и работодатели поняли: полноценной альтернативы хорошему офису нет. Важно также, что ожидания сотрудников возросли, и работодателям приходится превращать свои офисы в более комфортные и безопасные рабочие пространства – увеличивать площади, добавлять мини-переговорные, увеличивать озеленение и рекреационные зоны, насыщать офисы IT-инфраструктурой. Те же требования предъявляются и к общим зонам БЦ, за которые отвечают управляющие компании. Новые требования и подходы к организации офисного пространства, увеличивающийся



Евгения Власова
Sawatzky PM

объем ввода объектов дадут возможность профессиональным УК увеличить свой портфель за счет офисных активов».

УК продолжают выходить и на рынок апартаментов, в том числе сервисных. В Москве рынок сервисных апартаментов еще достаточно молодой (по сравнению с рынком Санкт-Петербурга), что дополнительно стимулирует покупателей заходить в такие проекты на ранних стадиях, пока цена еще привлекательна с точки зрения инвестиций, рассказывает Анна Никандрова. Главным преимуществом сервисных апарт-комплексов, по ее словам, как раз становятся профессиональные управляющие компании, которые, помимо сервиса по примеру гостиничного (консьерж-сервис, spa и пр.), готовы также полностью снять с покупателя недвижимости вопрос: что мне дальше делать с апартаментом? «Управляющая компания в таких проектах готова помочь жителям со сдачей апартамента в аренду, – поясняет эксперт. – Все чаще девелоперы еще на стадии стройки проектируют объекты с отделкой под ключ, чтобы в дальнейшем покупателю не пришлось беспокоиться о ремонте, мебелировке и других хлопотах, которые берут на себя на первом этапе застройщик, далее – управляющая компания».

Что касается новых игроков, то Наталья Афанасова предполагает незначительный их рост, уточняя, что сейчас в основном это компании нишевого сегмента, которые занимают минимальный объем доли рынка. Ряд небольших УК, которые раньше обслуживали собственный, узколокализированный, портфель недвижимости, в стратегии своего развития имеют планы выхода на региональный рынок. Целесообразность и обоснованность такого решения каждая УК определяет для себя самостоятельно, указывают в CBRE: кому-то существующий портфель недвижимости стал «тесен», кто-то за счет автоматизации и децентрализации бизнес-процессов готов к быстрому и эффективному масштабированию, и лишь незначительная часть УК планирует предложить рынку нестандартные услуги, связанные, например, с доверительным управлением, формированием и управлением ЗПИФН и т.д.

Трансформация рынка приводит к поиску новых решений и подходов, что может поспособствовать приходу новых игроков, убежден Михаил Сафонов. По его словам, один из крупных французских девелоперов с широким портфелем недвижимости в России анонсировал в начале 2021 года создание компании для управления своими

активами. Сейчас идет процесс передачи функций facility-менеджмента, и это существенная потеря рынка, которая распределялась между внешними управляющими ФМ-компаниями.

На региональных рынках, где управление развито слабее, небольшие игроки стараются усиливать свою экспертизу с целью захвата свободного поля.

«Новые игроки могут появиться только на подготовленном портфеле недвижимости, – парирует Анна Никандрова. – В частности, банковские структуры для своих непрофильных активов продолжают совершенствовать свои УК, которые, пройдя через период проб и ошибок, достигнут плановой эффективности».

В итоге эксперт ожидает еще большего расслоения в сегменте коммерческого управления, особенно ТЦ, рост портфелей лидеров и потерю клиентов компаниями со средним уровнем компетенций. По словам г-жи Никандровой, это связано с тем, что управляющим компаниям важно отслеживать тренды не только в своей области (ритейл, управление ТЦ и т.д.), но и во всех связанных с потреблением и покупательским поведением отраслях (онлайн, психология потребления, клиентский опыт разных продвинутых отраслей, диджитал, осознанное потребление), чтобы корректировать концепции проектов и делать их интересными и востребованными

40%
компаний,

традиционно нанимавших на работу мигрантов, сегодня испытывают недостаток в рабочей силе.





у посетителей. «Ожидаемый рост ввода в 2022–2024 годах во всех сегментах недвижимости приведет к появлению новых FM-игроков, в том числе локальных и “под клиента”», – убеждена Евгения Власова. Нельзя исключать и выход на рынок внутренних служб девелоперов, особенно жилых застройщиков, активно включающих в свои портфели коммерческую недвижимость, говорит Константин Пыресев.

Уходя – уходи

Сложнее с уходами. Анна Никандрова прогнозирует, что в 2022-м на российском рынке могут свернуть деятельность относительно небольшие УК, портфель проектов которых не превышает 5–6 объектов и которые не обладают необходимой диверсификацией услуг (например, занимаются не только эксплуатацией, но и коммерческим управлением, брокериджем, управлением ремонтом и строительством, стратегическим консалтингом и т.п.). «Возможно прекращение деятельности со стороны одной-двух компаний, имеющих иностранное происхождение, – делится, в свою очередь, **Дмитрий Костомахин, директор, отдел управления торговой недвижимостью CBRE.** – Названия не

привожу, чтобы не хоронить коллег по цеху раньше времени».

Павел Люлин считает, что сейчас с рынка в первую очередь уходят те компании, чьи услуги дороже. «И если раньше высокие расценки можно было обосновать повышенным качеством или высокими стандартами, то сейчас это все сложнее делать, – уточняет он. – В прошлом году об уходе из России заявил крупный датский FM-оператор ISS, мотивируя уход необходимостью сосредоточиться на более перспективных рынках. В этом году исход продолжается – рынок покидает финская эксплуатирующая компания Caverion». «Рынок переживает непростые времена, и это ведет к тому, что многие независимые игроки вынуждены покидать рынок, – соглашается Борис Мезенцев. – Но принципиально это на ситуацию не влияет. Главные ожидаемые события для нас – полноценное открытие границ для мигрантов из ближнего зарубежья, рост стоимости услуг УК, появление новой модели жизни общества, учитывающей присутствие ковида».

По словам Евгении Власовой, уже сейчас изменились модель оказания услуг, а также скорость выработки и принятия альтернативных решений. Для управляющих компаний на первый план выходят функции вариативности и адаптивности к сценариям ведения бизнеса клиента. Определяющим запросом становится качество оказываемых услуг, приоритетом – дальнейшее повышение профессионализма команд, расширение знаний и компетенции сотрудников. В Sawatzky PM также говорят о запросе на услуги построения модели будущей эксплуатации на этапах концепции и проектирования – как следствия появления уникальных масштабных проектов различной географии. «В прошлом году я в шутку делал расчет стоимости управления для дворца и орбитальной станции – в 2022-м хотелось бы проектов если не такого масштаба, то как минимум знаковых», – смеется Павел Люлин. [cRe](#)



Дмитрий Костомахин
CBRE



ГОСУДАРСТВЕННАЯ ДУМА

Самые ожидаемые инициативы 2022 года

«Глобальных потрясений» для рынка коммерческой недвижимости, ретейла, e-commerce, логистики и индустрии гостеприимства от законодателей в 2022-м не ожидается, прогнозируют ведущие российские юристы. Уточняя, впрочем: пока, а некоторые инициативы все-таки окажут существенное влияние на отдельные сегменты.

Текст: Алина Арсенина
Фото: Архив CRE

На рынок коммерческой недвижимости в наступившем году будет влиять целый ряд документов и инициатив прошлого года, рассказывает **Сергей Трахтенберг**, партнер, руководитель российской практики недвижимости и строительства, международная юридическая фирма **Dentons**. Среди них эксперт отмечает как законопроекты,

оказывающие непосредственный эффект, – например, о правовом статусе апартаментов, так и опосредованный – в том числе, законопроект о создании бондовых складов и законопроект о расширенной ответственности производителей в отношении утилизации упаковки товаров и уплаты экологического сбора.

Наследие прошлого



Сергей Трахтенберг
Dentons

Ряд важных для рынка нормативных актов был принят уже в самом конце 2021-го. На федеральном уровне в Dentons выделяют изменения, внесенные в Градостроительный кодекс РФ в части упрощения ввода в эксплуатацию объектов, поправки в Налоговый кодекс РФ в отношении освобождения общепита от НДС, а на региональном – очередное изменение порядка расчета размера платы за изменение вида разрешенного использования земельных участков, внесенное постановлением Правительства Москвы в декабре 2021 года.

В свою очередь, новых радикальных законодательных ограничений в связи с распространением коронавирусной инфекции ожидать не стоит, убежден г-н Трахтенберг. Рассмотрение законопроектов о QR-кодах на транспорте и в общественных местах поставлено на паузу, и, несмотря на то, что полностью исключить новые ограничительные меры нельзя, в ближайшее время существенные ограничения, как минимум на федеральном уровне, вводиться будут вряд ли.

Законодательные изменения, которые запланированы к реализации в 2022 году,

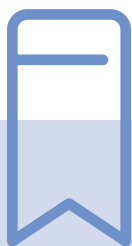
направлены во многом на решение задач, актуальных и нерешенных на протяжении предыдущих лет, делится, в свою очередь, **Елена Степанова, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства Capital Legal Services**. Так, еще одним «наболевшим» вопросом, решение которого предусмотрено изменениями, внесенными Федеральными законами от 30 декабря 2021 года №449-ФЗ и №476-ФЗ, является статус временных земельных участков. С 1 марта 2022 года земельные участки, имеющие статус «временные», будут сняты с государственного кадастрового учета.

С 1 сентября 2022 года в соответствии с Федеральным законом от 06 декабря 2021 года №408-ФЗ ускорится и процесс регистрации прав застройщика на построенное здание. Застройщик после подачи в уполномоченный орган заявления о выдаче разрешения на ввод в эксплуатацию объекта капитального строительства сможет получить весь комплекс необходимых услуг, вплоть до внесения записи о праве на такой объект в ЕГРН. Иными словами, застройщику не потребуется обращаться в Росреестр, что, без сомнения, упростит процесс оформления прав на построенный объект.

«Без преувеличения масштабные изменения в регулировании недвижимости запланированы к реализации законодателем на март 2023 года, – рассказывает Елена Степанова. – Так, Федеральный закон от 21 декабря 2021 года №430-ФЗ предусматривает введение в ГК РФ нескольких глав о недвижимом имуществе. В частности, предполагается уточнить понятия зданий и сооружений, помещений, общего имущества собственников объектов недвижимости. Кроме того, предполагается установить запрет на образование помещений и машино-мест в объектах незавершенного строительства».



Елена Степанова
Capital Legal Services



Кстати

Несмотря на мощный всплеск количества заболевших новым штаммом вируса «омикрон», власти в разных странах мира ослабляют внутренние ограничительные меры, а некоторые отменяют их вообще.

Так, большая часть ковидных ограничений была снята в Британии, Мексике, Израиле. Частичные послабления произошли в Дании, Чехии, Норвегии.

Правительство Испании объявило о готовности перейти от режима кризиса к режиму контроля, подходя к коронавирусу примерно так же, как страны борются с гриппом или корью.



Сказано

В 2022 году запланировано:

- создание и старт работы Института пространственного планирования, который будет обеспечивать методическое сопровождение разработки градостроительной документации для крупных городов и агломераций;
- утверждение и начало реализации долгосрочных планов развития агломераций. Будет определен перечень опорных населенных пунктов для последующего развития в них инфраструктуры;
- обеспечение доступности всех массовых услуг Росреестра через портал госуслуг;
- сокращение срока кадастрового учета регистрации прав до трех дней.

Вице-премьер Марат Хуснуллин

Будущее время

В приоритетную часть примерной программы Государственной Думы в весеннюю сессию 2022 года уже включено 157 законопроектов: часть из них носит универсальный характер, другие затрагивают отдельные отрасли рынка, рассказывает **Юрий Аксенов, партнер Orchards**. В числе законопроектов, имеющих значение для всех отраслей, в компании выделяют предложения по смягчению антимонопольного регулирования для субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, законопроектом №1193621-7 предлагается разрешить таким компаниям уплачивать только половину административного штрафа, наложенного за заключение картельного или иного антиконкурентного соглашения, при условии его добровольной уплаты в течение 20 дней с момента привлечения к ответственности. В свою очередь, законопроект №9719-8 предусматривает двукратное увеличение (с 400 до 800 млн рублей) пороговых значений размера выручки или активов компаний для целей применения норм ФЗ «О защите конкуренции», касающихся признания доминирующего положения или требований по согласованию сделок

с долями (акциями). Законопроект №6598-8 же призван оптимизировать работу российских торгово-промышленных палат при свидетельствовании ими обстоятельств форс-мажор. Как показал опыт пандемии, в ряде регионов бизнес столкнулся с длительным рассмотрением обращений или необоснованными отказами.

Жили-были

Одной из наиболее значимых законодательных инициатив в сфере коммерческой недвижимости по-прежнему остается проект федерального закона, направленный на определение правового статуса апартаментов (законопроект №1162929-7), рассказывает **Юрий Нефедов, старший юрист практики недвижимости, строительства и ГЧП АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»**. Документ, по его словам, вызывает наибольший интерес у игроков рынка, поскольку в перспективе может затронуть не только так называемое «квазижилье», но и гостиничный сектор, коливинги и иные форматы, предполагающие возможность проживания. «Не секрет, что после заявления в конце 2021 года о необходимости «навести порядок» в



Юрий Аксенов
Orchards



Юрий Нефедов
ГЧП АБ «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры»

этой сфере, некоторые уполномоченные органы начали отказывать в выдаче разрешительной документации, банки стали предъявлять дополнительные требования к таким проектам для предоставления финансирования, а профессиональные участники рынка стали судорожно пытаться выяснить, как именно произойдет регулирование, – перечисляет **Дмитрий Некрестьянов**, партнер, руководитель практики недвижимости и инвестиций АБ «Качкин и Партнеры». – Внесенный на рассмотрение законопроект о многофункциональных домах не добавил ясности, так как сразу после его внесения было объявлено, что он будет существенно дорабатываться, при этом как именно дорабатываться, чиновники так и не сформулировали».

Законопроект разработан в развитие утвержденной Правительством РФ дорожной карты, вспоминает Юрий Нефедов. Предполагалось, что он должен регламентировать не только вопросы, связанные с созданием подобных объектов и особенностями владения помещений, но и вопросы статуса уже построенных объектов. Однако попытка принять законопроект в рамках осенней сессии Государственной Думы оказалась неудачной – первоначальная редакция вызвала немало вопросов как у профильных органов власти, так и участников рынка. По существу, предложенная редакция законопроекта регламентирует только один из возможных вариантов создания апарт-апартаментов и лишь на будущее время. Результатом дискуссий стало направление законопроекта на доработку. «Удастся ли законодателю подготовить редакцию закона, учитывающую замечания всех заинтересованных сторон и реалии данного сегмента, – одна из главных интриг этого года, – продолжает Юрий Нефедов. – Нужно сказать, что нет гарантий, что рассмотрение данного вопроса не будет в очередной раз отложено».



Дмитрий Некрестьянов

АБ «Качкин и Партнеры»

Изымать – не изымать? Вот в чем вопрос

Еще одна обсуждаемая законодательная инициатива – предложение закрепить в законодательстве возможность изъятия земельных участков, находящихся в частной собственности, для размещения на них объектов социальной инфраструктуры, в частности школ и детских садов, говорит Юрий Нефедов. В первую очередь изменения интересны застройщикам, реализующим проекты по созданию жилья, поскольку потенциально позволит ставить вопрос о вовлечении смежных участков для размещения на них объектов обслуживающей инфраструктуры. С другой стороны, принятие такого закона создаст дополнительные риски для владельцев объектов, соседствующих с территорией, предназначенной для жилищного строительства. Кроме того, инициатива может негативным образом отразиться на стоимости подобных активов, считает Юрий Нефедов.

Кроме того, эксперт упоминает другие предлагаемые изменения в земельное законодательство, которые призваны снять ряд практических проблем, возникающих при реализации масштабных инвестиционных проектов (законопроекты № 6608-8 и № 1111862-7). В частности, законопроектом № 6608-8 предлагается установить, что предоставление земельного участка в аренду без проведения торгов для реализации масштабного инвестиционного проекта (как на федеральном, так и региональном уровне) осуществляется на срок реализации такого проекта. Отсутствие данного указания в Земельном кодексе РФ на практике приводило к ситуациям, когда аренда прекращалась ранее срока реализации инвестиционного проекта, что влекло приостановку проектов, а также судебные тяжбы в связи с необходимостью

заключения новых договоров аренды. Законопроект № 1111862-7 дополняет ЗК РФ положениями о возможности предоставления земли без торгов в аренду для реализации масштабных инвестиционных проектов не только юридическим лицам (как это предусмотрено действующей редакцией), но и индивидуальным предпринимателям.

Логика логистики

В свою очередь, Юрий Аксенов в сфере логистики выделяет законопроект №1179766-7 о прямых смешанных (комбинированных) перевозках, который призван закрепить особенности взаимодействия субъектов логистики из разных отраслей на законодательном уровне. Ожидается, что с принятием закона и введением единого транспортного документа, оформленного на весь путь следования грузов и пассажиров, будут устранены существующие логистические ограничения при перевозках различными видами транспорта, повысится доступность услуг по перевозкам, сократятся сроки доставки и потребительских затрат.

Также на 2022 год намечено принятие законопроекта №11457-8 об эксперименте с бондовыми складами. Детали будущего правового регулирования пока не раскрываются и будут определены Правительством, но сама возможность применения этого инструмента при трансграничной торговле вызывает у участников рынка значительный интерес. «Законопроект может оказать на рынок не меньшее влияние, чем закон об апартментах, – считает Сергей Трахтенберг. – По мнению экспертов, модель бондовых складов повысит эффективность сферы электронной торговли и существенно сократит расходы на логистику».

Где вы территориально?

По-прежнему к разряду проблемных в части реализации можно отнести и изменения, связанные с комплексным развитием территории (КРТ) и расположением объектов недвижимости в зонах с особыми условиями использования территорий (ЗООИТ), считает Елена Степанова.

Регионы в последнее время активно разрабатывают нормативную базу для целей регулирования КРТ, поясняет она: перечень мер поддержки инвесторов,

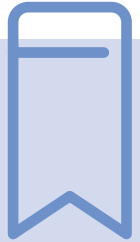
Кстати

Всего в строительстве реализуется шесть инициатив социально-экономического развития:

- «Города больших возможностей и возрождение малых форм расселения»;
- «Национальная система пространственных данных»;
- «Мой частный дом»;
- «Мобильный город»;
- «Новый ритм строительства»;
- «Инфраструктурное меню».

порядок установления границ земельных участков для КРТ, утверждение предельных параметров разрешенного строительства и иные нормативные акты. Однако проекты КРТ зачастую сопровождаются рядом сложностей в их реализации, в частности, в связи с непростым процессом согласования условий соглашений между правообладателями объектов недвижимости, которые попали в КРТ, в связи с необходимостью проведения работ по сносу имеющихся объектов в зоне КРТ и т.п. Практика показывает недостаточный уровень проработки механизмов реализации проектов КРТ, что, в свою очередь, побуждает законодателя к обсуждению необходимости внесения изменений в регулирование КРТ для целей повышения эффективности и увеличения объема реализуемых проектов.

«По-прежнему никак не может подвинуться и правовое регулирование зон с особыми условиями использования






**Виталий
Можаровский**
Bryan Cave Leighton
Paisner

территорий (ЗОУИТ)», – отмечает **Виталий Можаровский**, партнер, руководитель практики недвижимости и строительства в России Bryan Cave Leighton Paisner. Окончательное решение вопросов по регулированию ЗОУИТ вновь было перенесено на несколько лет в результате принятия Федерального закона от 30 декабря 2021 года №447-ФЗ, уточняет Елена Степанова. Первоначально переходный период в отношении ЗОУИТ планировалось завершить до 2022 года, однако данный период был продлен до 2025 года. Вместе с тем, Правительством РФ не утверждены положения в отношении большинства видов ЗОУИТ, что, в свою очередь, осложняет процесс определения конкретных ограничений, применимых к тому или иному виду ЗОУИТ. Впрочем, ожидается, что регулирование ЗОУИТ продолжит активно развиваться в текущем году. И для этого есть все основания. Ярким примером динамики развития ЗОУИТ является изменение правового статуса ЗОУИТ, установленных в отношении аэродромов. В правовой режим приаэродромных территорий, согласованный и утвержденный в конце 2017 года, были внесены значимые изменения в конце прошлого года.

Споры да дело

Среди откровенно спорных проектов 2022-го – законопроект «Об архитектурной деятельности в Российской Федерации и о внесении изменений в отдельные законодательные акты Российской Федерации», делится **Игорь Чумаченко**, партнер, руководитель практики «Недвижимость. Земля. Строительство», Vegas Lex. Законопроект направлен на приведение в соответствие с ГрК РФ, ГК РФ правового регулирования архитектурно-градостроительного проектирования (прежний закон существенно устарел и не отвечает реалиям сегодняшнего дня и требованиям значительно изменившегося ГрК и ГК) и на повышение роли главных архитекторов российских

регионов и муниципалитетов. В частности, предусмотрена обязанность заказчика предоставить автору архитектурного проекта как произведения архитектуры, право осуществлять авторский контроль за разработкой проектной документации и иной документации, в соответствии с которой осуществляется создание архитектурного объекта, а также авторский надзор за строительством, реконструкцией объекта либо иной реализацией архитектурного проекта. При этом заказчик вправе отказаться от услуг автора архитектурного проекта по осуществлению авторского контроля и (или) авторского надзора по основаниям, предусмотренным законодательством.

Кроме того, по словам Игоря Чумаченко, законопроект предусматривает права архитектора при осуществлении архитектурной деятельности, в том числе: представлять замечания и принимать участие в разработке всех разделов проектной документации для строительства, реконструкции объектов капитального строительства или обеспечивать разработку такой проектной документации, если это предусмотрено договором с заказчиком; согласовывать все изменения архитектурных решений принятого архитектурного проекта в рамках осуществления авторского контроля или по договору с заказчиком на разработку всех разделов документации для строительства; осуществлять авторский надзор за созданием архитектурного объекта, в том числе строительством, реконструкцией объектов капитального строительства; по договору с заказчиком принимать участие в приемке архитектурного объекта в эксплуатацию. Также законопроект предполагает внесение изменений в ГрК, среди которых – право специалиста, подготовившего архитектурные решения, вошедшие в состав градостроительного регламента, принимать участие в проектировании объектов капитального строительства. . 



**Игорь
Чумаченко**
«Недвижимость.
Земля.
Строительство»,
Vegas Lex

XV

PROPERTY & FACILITY
MANAGEMENT CONGRESS

« LEADING THE CHANGE »

01 МАРТА 2022 ГОД



Реклама

ЕЖЕГОДНАЯ ВСТРЕЧА ПРОФЕССИОНАЛОВ РЫНКА,
РАБОТАЮЩИХ В СФЕРЕ УПРАВЛЕНИЯ И ЭКСПЛУАТАЦИИ НЕДВИЖИМОСТИ

Регистрация



Подписывайтесь
на наш
Telegram канал
@CRERussia

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ПАРТНЕРЫ

ОРГАНИЗАТОР

ПРИ ПОДДЕРЖКЕ



CREA

MOSCOW AWARDS 2022

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

ПО ВОПРОСАМ
СПОНСОРСТВА
985 217 28 68

ПОДРОБНАЯ
ИНФОРМАЦИЯ
WWW.CRE-AWARDS.RU

21
апреля
2022 г.

БАРВИХА LUXURY
VILLAGE

РЕКЛАМА



THE GREEN BRICK AWARD

Премия присуждается наиболее выдающимся объектам коммерческой недвижимости за ответственное отношение к вопросам устойчивого развития и применение зелёных технологий в строительстве и эксплуатации объектов

Подробная информация:
cre-awards.ru

ЕЖЕГОДНАЯ ПРЕМИЯ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ОСНОВАТЕЛЬ
НОМИНАЦИИ



RAVEN RUSSIA

СПОНСОР НОМИНАЦИИ

CBRE

НЕЗАВИСИМЫЙ
КОНСУЛЬТАНТ



ПРИ ПОДДЕРЖКЕ

c|r|e

ИНФОРМАЦИОННЫЙ
ПАРТНЕР



PROSTOR



Restate.ru



c|r|e.ru