

Экономика региона

Аренда помещения без спроса

В период пандемии и самоизоляции многие объекты коммерческой недвижимости простаивали: компании-арендаторы помещений в бизнес-центрах перевели сотрудников на удаленную работу, а в торговых центрах работали только продуктовые и строительные магазины. Сегодня основные карантинные ограничения в городах Сибири сняты, и арендодатели подвели первые итоги после возобновления деятельности. Как и прогнозировали эксперты, быстрого оживления рынка, несмотря на отложенный спрос и рост интереса арендаторов к коммерческой недвижимости, не произошло.

— конъюнктура —

В крупнейших городах Сибири после снятия режима самоизоляции наблюдался рост потенциального спроса (просмотров числа объявлений) на рынке аренды коммерческой недвижимости: спрос на помещения свободного назначения уже к июню вернулся к докризисным февральским значениям. По словам главного эксперта аналитического центра «Циан» Викторнии Кириухиной, интерес к торговым площадям восстанавливается, однако не так быстро: июньские показатели оказались на 20% хуже февральских, но в июле-августе спрос вернулся к докризисным значениям.

В то же время ставка аренды пока ниже, чем в апреле. «К примеру, в Новосибирске и Омске медианная ставка просела на 6%, Красноярске и Томске — на 4%. В Кемерово и Барнауле, наоборот, зафиксирован прирост относительно периода действия ограничительных мер», — говорит госпожа Кириухина.



Александр Яков

Ситуация с торговыми центрами в Сибири остается непростой: арендаторы рассчитывают на скидку, арендодатели не готовы идти на уступки

По данным Сибирской юридической компании, в Новосибирске в июле по отношению к июню средняя цена предложения по продаже коммерческой недвижимости в сегменте торгового и складского назначения выросла на 1% и 6% соответственно, в сегменте производственного назначения снизилась на 11%, а в сегменте офисного назначения существенного изменения не наблюдалось.

Старший руководитель проектов в направлении «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG Константин

Гнездилов отмечает, что цены на аренду коммерческой недвижимости имеют разнонаправленную динамику, и все зависит от привлекательности конкретного объекта. «Так, по объектам с выгодной локацией изменение цен минимально, по объектам с непонятной концепцией, по морально устаревшим объектам — изменения более серьезные: помимо значительного увеличения вакантности наблюдаются существенные снижения ставок», — объясняет он.

Торговые центры впряглись

В августе большая часть торговых центров в Сибири возобновила работу, тогда как ранее в них обслуживали покупателей только продуктовые ритейлеры. Владельцы торго-

вых центров оценивают потери от простоя в десятки миллионов рублей. По мнению господина Гнездилова, снижение финансовых показателей ТЦ во многом связано с предоставлением скидок и отсрочек арендаторам. Снижение покупательской способности населения и, как следствие, уменьшение среднего чека также оказывает негативное влияние на сбор арендного дохода, добавил эксперт.

Генеральный директор УК SVN (занимается эксплуатацией коммерческой недвижимости) Павел Люлин говорит, что ситуация с торговыми центрами в Сибири остается непростой: арендаторы рассчитывают на значительную скидку, арендодатели далеко не всегда готовы идти на уступки, в итоге ритейлеры

покидают помещения. «Сейчас это сделать легко благодаря послаблениям правительства, позволяющим расторгнуть договор без потери депозита и предупреждения за один-три месяца», — пояснил господин Люлин. На вакантное место приходят несетевые магазины, которые ранее не подходили тому или иному ТЦ из-за несоответствия концепции и отсутствия средств для аренды в качественном ТЦ. Хотя этот процесс пока не стал тенденцией, подчеркивает собеседник. По его словам, особенно из-за пандемии пострадал общепит, поэтому на фуд-кортах будет больше вакантных площадей, которые постепенно займут новые компании.

По данным пресс-службы Ingka centres (управляет ТЦ «Мега» в России), в настоящее время доля вакантных площадей в ТЦ по портфолио остается на прежнем уровне — менее 2%. «Постепенно ситуация стабилизируется, магазины в «Мегах» возобновили работу (кроме тех категорий, на работу которых действуют ограничения). Например, в «Мега Омск» разрешена работа магазинной площадью до 800 кв. м, кафе и рестораны работают только навынос. При этом трафик восстанавливается и приближается к значениям прошлого года», — прокомментировали в пресс-службе. Ingka centres не взимала арендную плату и сервисный сбор с арендаторов, которые закрылись по требованию властей в период пандемии.

Коммерческий директор Malltech (девелопер ТРЦ «Планета» в Красноярске и Новокузнецке, ТРЦ «Аура» в Новосибирске) Мария Дриц говорит, что число вакантных площадей по объектам Malltech в Сибири за время простоя выросло в среднем на 2% от арендопригодной площади (GLA) ТРЦ в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. «Планета» в Красноярске пока остается закрытой, а по итогам первых недель работы «Ауры» в Новосибирске и «Планеты» в Новокузнецке трафик упал на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

«По вырубке арендаторов ситуация следующая: в «Ауре» и «Планете» (Новокузнецк) она сопоставима с аналогичным периодом 2019 года, при этом часть арендаторов показывает значительный рост (что может быть связано с отложенным спросом), но есть и арендаторы, чьи обороты упали», — прокомментировала госпожа Дриц.

По ее словам, арендаторы получили дисконты на первые месяцы после открытия, а в Красноярске арендаторы ТРЦ «Планета» оплачивают только эксплуатационную часть арендной платы и процент от товарооборота, если работа ведется в формате пунктов выдачи заказов.

Сергей Ляхов:

«Толкания локтями между отечественными производителями молока мы не ощущаем, еще есть куда расти»

Компания «Сибирская Нива» (входит в группу компаний «ЭкоНива») за 14 лет смогла пройти путь от неизвестного совхоза до крупнейшего в Сибири производителя молока. Как этого удалось достичь, зачем строить в Новосибирской области самый большой в России завод по производству сыров и почему «Сибирская Нива» не боится делиться опытом с другими участниками рынка, рассказал региональный директор по Сибирскому региону ООО «Сибирская Нива» Сергей Ляхов.

— Расскажите о развитии бизнеса компании в Новосибирской области, о его основных вехах.

— История «Сибирской Нивы» началась в 2006 году с приобретения небольшого сельхозактива — бывшего совхоза «Пайвинский», на балансе которого было около 3,5–4 тыс. га земли. На тот момент у «Пайвинского» не было скота, а все хозяйство находилось в довольно упадочном состоянии. В 2008 году мы вышли на новый этап, приобретаем крупный актив ЗАО «Маслянинское», в котором содержалось около 700 коров. В том же году было принято стратегическое решение о строительстве крупного животноводческого комплекса группы компаний «ЭкоНива» в селе Пеньково. Изначально проект был рассчитан на 1,2 тыс. фуражных коров, но постепенно — к 2011 году — его расширили до 1,8 тыс. голов. После этого началось активное масштабирование бизнеса в регионе. В период 2012–2015 годов был построен комплекс в селе Борково на 2,5 тыс. голов. На 2017–2018 годы пришелся рост животноводческого комплекса в Пеньково — с 1,8 тыс. фуражных коров до 5 тыс. В 2018–2019 годах был построен комплекс в селе Елбань на 6 тыс. голов. Итого компания за 14 лет своей истории прошла путь от 600 коров на старой ферме до 13,5 тыс. на современных животноводческих комплексах.

— Сейчас ваша компания крупнейшая в Сибири по поголовью КРС?

— В Сибири — однозначно. В России входим в первую десятку.

— За счет чего удалось обеспечить такие быстрые темпы развития?

— Это стало возможным, в первую очередь, благодаря надежному партнеру в лице Россельхозбанка.

Практически каждый этап развития компании был обеспечен финансовой поддержкой РСХБ. Видя, что у нас все неплохо получается, банк открывал нам кредитные линии на любые наши амбициозные проекты. При поддержке АО «Россельхозбанк» мы построили четыре животноводческих комплекса, а в данный момент реализуем проект строительства завода по переработке молока на 1150 т в сутки, который станет крупнейшим не только в Сибири, но и в России.

Безусловно, без стабильного и четкого финансирования со стороны нашего партнера все эти проекты были бы невозможны. Россельхозбанк является отраслевым и в этом огромный плюс, так как такой партнер понимает потребности сельхозтоваропроизводителей. Он смотрит не только на финансовые показатели деятельности фермеров — долг и EBITDA, но и глубоко вникает в особенности бизнеса, понимает его специфику. Цикл между рождением телочки и получением прибыли — огромен. Он включает в себя и заготовку кормов, и строительство ферм, и ввоз скота. На этом пути случаются и кассовые разрывы, и рост складских запасов. Россельхозбанк всегда с пониманием относится к этому живому процессу, идет нам навстречу, помогает. Именно поэтому мы так широко шагаем.

— Какой объем инвестиций вложен в развитие компании в Новосибирской области?

— За все время с момента основания — более 15 млрд руб. С учетом строительства молокозавода это еще 20 млрд руб. По финансированию почти всех наших проектов с Россельхозбанком у нас сложилась практика, когда 90% инвестиций предоставляет банк, остальное — средства компа-



нии. Проект строительства завода не является исключением.

— Почему компания решила развивать направление молокопереработки в Сибири?

— Проект нашего завода четко вписывается в обновленную стратегию развития группы компаний «ЭкоНива». Эта стратегия была согласована с руководством Россельхозбанка и Минсельхозом РФ. Мы выходим на рынок не только как крупный сырьевой игрок, но и как уникальный российский бренд по производству продуктов питания от поля до прилавка. Новосибирский завод, который мы планируем ввести в эксплуатацию во втором квартале 2021 года, не первый молокоперерабатывающий актив в структуре группы. Но, безусловно, он станет флагманским проектом в сегменте молокопереработки.

— Планируете развивать экспортное направление? В какие страны?

— В числе самых перспективных — Китай и Средняя Азия, Казахстан, Монголия. Но мы попытаемся до-

стать также до Индии и Японии. Наша компания уже получила аккредитацию на поставку молочной продукции в Китай. Первые несколько контейнеров с молочной продукцией уехали туда в виде пробы. Сейчас топ-менеджмент компании занимается установлением связей и снятием возможных барьеров для нашей продукции на этом направлении. Кроме того, часть продукции нашего завода мы считаем возможным поставлять в Европейский союз. Если качество продукции будет соответствовать премиальному сегменту, то почему бы и не попробовать.

— Хватит ли собственных мощностей «Сибирской Нивы», чтобы обеспечить завод сырьем?

— На момент запуска завода — в середине следующего года — мы будем производить 450–500 тонн молока в сутки. Если темпы строительства наших животноводческих комплексов будут соответствовать стратегии развития компании, то к 2023 году примерно 90% потребности завода мы обеспечим собственным сырьем, остальное будем приобретать на рынке.

— По вашим оценкам, растет ли уровень конкуренции на рынке производства молока?

— Внутренней конкуренции между российскими фермерами мы не видим. Более того, наша компания всегда готова сотрудничать с другими участниками рынка в плане обмена опытом, информацией о наработках. Не боимся, что такая открытость нам повредит. Сегодня есть несколько факторов, отражающих ситуацию в молочной отрасли: это и тотальное устаревание фондов, и массовое закрытие старых неэффективных ферм, и дефицит молока. По различным экспертным оценкам он составляет 8–10 млн тонн, которые мы ежегодно завозим из-за рубежа. Так что толкания локтями между отечественными производителями молока мы не ощущаем, здесь есть еще куда расти. На мировом рынке спокойно конкурируем по качеству продукции и уровню производства с европейскими и американскими фермерами. Но конкурировать с такими вещами, как пальмовое масло, например, мы не сможем никогда. Натуральные молочные жиры всегда будут стоить дороже.

— На ваш взгляд, насколько комфортно сегодня вести агробизнес в России? Какие изменения в отрасли считаете значимыми?

— В плане развития молочного животноводства можно констатировать, что шаги властями принимаются правильные и эффективные. В частности, речь идет об исключении пальмового масла из льготного режима НДС и повышении его с 10 до 20%, а также обязательная маркировка молочных продуктов, в которых используется пальмовое масло. Нельзя забывать и о запуске системы «Меркурий», которая позволяет пресекать оборот некачественной продукции. Уже сейчас эти меры дают свои плоды: мы видим повышение спроса на цельномолочные продукты, на настоящее молоко, снижение интереса к суррогатам.

— Какие задачи поставил перед компанией коронавирусный кри-

зис и как компания работает в новых условиях?

— С начала пандемии мы приняли и внедрили все необходимые профилактические меры: дезинфекцию, масочный режим, разделение смен и т.д. Мы прописали себе достаточно жесткий сценарий развития ситуации и подготовились к нему. К счастью, заболеваемости на предприятии удалось избежать. Благодаря действиям министерства сельского хозяйства Новосибирской области «Сибирская Нива» вошла в число системообразующих предприятий с непрерывным циклом работы и не прекращала свою деятельность на период пандемии коронавирусной инфекции. Ведь остановить жизнь фермы нельзя — коров нужно доить каждый день, кормить, ухаживать. Здесь не получится, как на конвейере, выключить кнопку и уйти на самоизоляцию.

— Расскажите о планах на ближайшие годы, о перспективных направлениях развития бизнеса компании.

— Сейчас все развитие нашей компании так или иначе связано со строительством этого завода и обеспечением его сырьем. Для выхода на производство 1 тыс. тонн молока в сутки нам необходимо еще 25–27 тыс. фуражных коров. Очевидно, что в ближайшей перспективе — от двух до четырех лет — нас ждет бурное развитие. С поддержкой Россельхозбанка мы планируем серьезно расширять животноводческие комплексы, строить новые. В сентябре 2020 года готовится к открытию комплекс в Черепановском районе. Он начал строиться в 2019 году. С выходом этого объекта на полную мощность — это конец 2020 года — в структуре «Сибирской Нивы» будет насчитываться 17 тыс. фуражных коров.

— Как вы для себя определяете миссию компании?

— Все просто — это обеспечение населения нашей страны качественными, доступными и вкусными продуктами питания.

с12