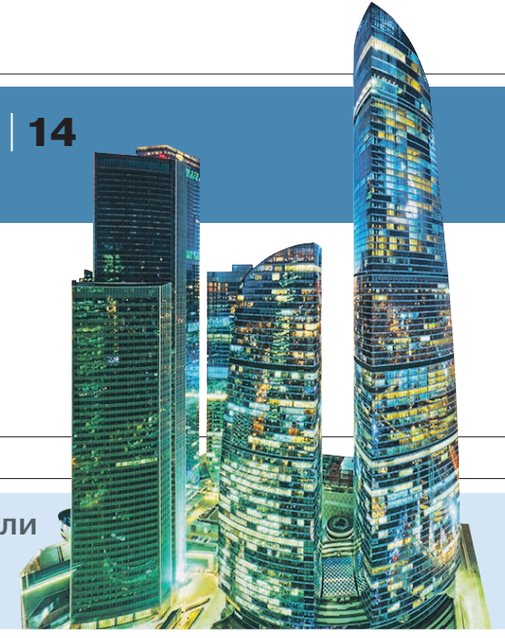
Как памятник архитектуры превратить в современный бизнес-центр | 14



К

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ»

Коммерческая недвижимость

Понедельник 6 марта 2023 №38/П (7483 с момента возобновления издания) kommersant.ru

15 | Сможет ли сегмент гибких офисов пережить кризис

16 | Что вынудило продуктовых ритейлеров открывать меньше магазинов

16 | Почему девелоперы облюбовали районы вокруг «Москва-Сити»

Производство на пике инвестиций

На фоне ухода международных компаний с российского рынка объем вложений в производственную недвижимость в 2022 году стал рекордным, достигнув 90 млрд руб. Однако у локальных игроков, ставших новыми владельцами заводов, могут возникнуть трудности с поставками зарубежного сырья и обслуживанием оборудования, предупреждают эксперты. Они напоминают, что исход западных игроков уже практически закончился и в этом году таких сделок станет меньше.

АНАТОЛИЙ РОДНИКОВ

Уход западных производителей с российского рынка вызвал всплеск продаж промышленных площадок

— сделки —

В 2022 году объем инвестиций в российскую производственную недвижимость составил рекордное значение — 83 млрд руб., подсчитали в IBC Real Estate. У Nikoliers более высокие оценки: по их данным, показатель составил 90 млрд руб. Для сравнения: в 2019–2020 годах в данном сегменте были закрыты лишь единичные сделки, а суммы вложений составили 4 млрд и 4,5 млрд руб. соответственно, отмечают в IBC Real Estate.

Никогда такого не было

На протяжении 30 лет многие крупнейшие мировые производители заходили на российский рынок, который был и остается крупным потребительским рынком со значительным потенциалом роста и с недорогой относительно Европы рабочей силой, отмечает директор практики по сопровождению сделок в области недвижимости «Технологии доверия» Саян Цыренов. Поэтому, продолжает он, неудивительно, что, когда большая часть производителей из Западной Европы и США начали выход с российского рынка в течение 2022 года, это привело к рекордным вложениям в сегмент производственной недвижимости со стороны местных компаний.

В прошлом году 75% от объема всех трансакций составили сделки по продаже международными компаниями своих активов в РФ, уточнили в IBC Real Estate. Основными уходящими игроками стали компании из США и Финляндии, а претендентами на данные активы стал российский бизнес. Пик исхода ожидаемо пришелся на вторую половину года, когда и был закрыт практически весь объем трансакций.

К примеру, ГК ФСК Владимира Воронина оценочно за 13–17 млрд руб. выкупила два завода по производству листового стекла в Рязани и Ростовской области, которые раньше принадлежали американской Guardian Glass. Автодилер «Автодом» выкупил подмосковный автомобильный завод у немецкой Mercedes-Benz за 4–5 млрд руб., а «ЭксОйл групп» — воронежский маслозавод у американской Bunge за 6–9 млрд руб., напоминают аналитики. В основном продажа бизнеса происходила локальному менеджменту либо ключевым партнерам компании, но в редких случаях бизнес приобретали конкуренты, отмечает управляющий партнер NF Group Алексей Новиков.

На фоне массового исхода из России международных производителей данный тренд обусловлен не только ростом актуальности повестки импортозамещения, но и появлением на рынке довольно привлекательных для бизнеса предложений — локальные инвесторы получили возможность приобретения высококачественных активов с существенным дисконтом, поясняет член совета директоров IBC Real Estate Микаэл Казарян. Это беспрецедентная ситуация, когда современные качественные предприятия, которые были созданы крупнейшими иностранными компаниями совместно с локальными представителями, вдруг разом оказались на рынке и их стало можно приобрести, что было бы трудно представить на стабильном рынке, добавляет он.

Перспективы импортозамещения

Сохранение долгосрочной эффективности и объемов выпуска продукции предприятий после продажи локальному бизнесу пока остается под вопросом, поскольку эксплуатация иностранного оборудования и технического наполнения объектов недвижимости значительно затрудняется в силу множественных ограничений и запретов на ввоз товаров двойного назначения, считают эксперты IBC Real Estate. Программа импортозамещения способна дать ощутимые результаты только в ближайшие пару лет, но помимо увеличения объемов производства продукции, выпускаемой под российскими брендами, такая мера будет способствовать повышению конкурентоспособности этой продукции в том числе для последующего импорта, считает эксперт «НЭО Центра» Елена Варламова.

Однако каждая отрасль довольно специфична. В пищевой промышленности заместить сырье значительно легче — в большинстве случаев оно и было местным — и гораздо легче понимать спрос на такую продукцию, отмечает Саян Цыренов. В машиностроении и автопромышленности доля зарубежных компонентов оставалась очень высокой, а также почти всегда присутствует иностранное программное обеспечение, которое заменить очень непросто, добавляет он. По словам эксперта, в случае невозможности замещения производственную недвижимость можно использовать под другое производство при условии удачного расположения и удобных логистических цепочек. Хотя покупатели обычно просчитывают все риски перед приобретением таких активов, поэтому, скорее всего, им уже удалось наладить поставки сырья и материалов, полагает управляющий партнер Nikoliers Николай Казанский.

Рекорды инвесторов в недвижимость

По данным IBC Real Estate, общий объем инвестиционных вложений в недвижимость России по итогам 2022 года обновил исторический максимум, превысив показатель 2021-го на 36%, и составил более 494 млрд руб. без учета трансакций с объектами производственной недвижимости. «В связи с продолжающимся процессом ухода иностранных собственников с российского рынка в 2023 году мы также сможем наблюдать крупные сделки с объектами коммерческой недвижимости, в том числе производственной»,— ожидает руководитель платформы консалтинговых услуг и отдела инвестиций рынков капитала CORE.XP Ирина Ушакова.

По мнению аналитиков, в 2023 году сохранится тренд на выкуп активов уходящих иностранных компаний, импортозамещение и активное вовлечение локальных игроков, а также компаний из дружественных стран. Учитывая нестабильный макроэкономический фон, в 2023-м в IBC Real Estate ожидают сокращения вложений со стороны инвесторов на 15–20%. Таким образом, объем инвестиционных сделок составит примерно 400–420 млрд руб.

Ряд запущенных в прошлом году процессов, которые не были завершены, перешел на текущий год, но горячка уходов иностранных компаний с российского рынка уже закончилась и компании будут более взвешенно подходить к продаже своего производства в России, считает Николай Казанский. Тем не менее, продолжает он, трудно строить прогнозы, так как факторы, влияющие на эти процессы, далеко не всегда носят экономический характер. Однако в перспективе двух-трех лет на фоне развития внутреннего туризма и активной господдержки отечественных производителей особенно привлекательными для инвесторов станут новые форматы недвижимости, резюмирует Микаэл Казарян.

Например, это активно развивающийся сегмент light industrial — площадки, специально спроектированные для размещения малых и средних производств, добавляет директор направления девелопмента коммерческой недвижимости ПИК Александр Манунин. МСП до сих пор оставался вне зоны внимания системных игроков, что привело к значительному дефициту предложения. «Между тем,— отмечает эксперт,— развитие импортозамещения требует наличия качественных площадок для размещения производства, причем наиболее перспективными являются локации внутри города, что позволяет создавать рабочие места и снижать нагрузку на транспортную сеть».

Дарья Андрианова

Складам ищут потребителей

— сегмент рынка —

Наметившийся в ходе текущего кризиса тренд к снижению спроса на складскую недвижимость, вероятно, сохранится в ближайшей перспективе. Основные потребители такой недвижимости — игроки рынка e-commerce — уже во многом удовлетворили спрос на складские площади, и драйверами рынка могут стать иные категории арендаторов и покупателей, включая дистрибуторов и производителей. Интерес к расширению логистических мощностей уже проявляют некоторые крупные поставщики алкоголя.

Зафиксированное в 2022-м снижение спроса на складскую недвижимость может сохраниться и в нынешнем году. Руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate Екатерина Ногай прогнозирует снижение объема купленных и арендованных складских площадей в России на 5–10% год к году, примерно до 2,2 млн кв. м, из которых около 1,3 млн кв. м придется на Москву. По ее словам, последний показатель будет соответствовать «здоровому» уровню 2018–2019 годов. «Спрос в Москве стабилен и устойчив, особенно в условиях сохраняющихся перебоев в цепочках поставок товаров»,— отмечает госпожа Ногай.

Руководитель департамента складской и индустриальной недвижимости Commonwealth Partnership Егор Дорофеев оценивает объем спроса на склады в Московском регионе в этом году примерно в 1 млн кв. м. А директор «Ricci | Склады» Дмитрий Герастовский ждет, что объем поглощения в сегменте складов на столичном рынке в 2023 году будет в диапазоне 1,3–1,5 млн кв. м против 1,5 млн кв. м годом ранее. Но часть консультантов настроены оптимистичнее. Руководитель отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP Антон Алябьев прогнозирует, что в 2023 году с объектами класса А будет заключено сделок на 2,8 млн кв. м против 2,2 млн кв. м.

Текущие драйверы

Ожидаемое снижение спроса на складские объекты Егор Дорофеев объясняет замедлением развития сегмента онлайн-торговли, а также снижением активности других потенциальных арендаторов и покупателей. По его словам, в регионах игроки e-commerce были основным драйвером взрывного роста складского рынка в 2021 году, заключив более 50% сделок, и тогда операторы онлайн-площадок и закрыли основные потребности в наращивании складских мощностей.

По оценкам Ассоциации компаний интернет-торговли, в 2022 году оборот всего рынка e-commerce вырос почти на 30%. Но на отдельных сегментах последствия кризиса отражаются заметнее. Так, темпы роста онлайн-продаж продуктов питания продолжают замедляться. По прогнозам Infoline, в первом квартале 2023 года оборот рынка вырастет на 4% год к году, но будет меньше уровня прошлого квартала.

По словам Екатерины Ногай, в Москве онлайн-операторы сегодня остаются основным драйвером спроса на складские площади, формируя 44% общего спроса. Второе место с долей около 15% сделок на столичном рынке занимают дистрибуторы, 13% — логистические операторы, 11% — производители, 8% — многоканальные ритейлеры, перечисляет она. У некоторых арендаторов и покупателей складской недвижимости из этих категорий есть предпосылки для роста спроса.

Как отмечает госпожа Ногай, поставщики товаров, где доля импорта была особенно высока, а налаживание их локального производства затруднено, получили импульс к развитию в текущих условиях. Рост интереса логистических операторов к складским объектам может вызвать рост параллельного импорта, а также спрос на аутсорсинг «неудобной» логистики.

По словам Антона Алябьева, по итогам прошлого года 41% всех сделок на складском рынке были заключены онлайн-ритейлерами, а 26% пришлось на игроков традиционной розницы. Эти категории арендаторов и покупателей и будут драйверами рынка в текущем году, прогнозирует он. Егор Дорофеев полагает, что наиболее активными потребителями складских площадей, скорее всего, останутся компании онлайн-торговли. Также он видит потенциал роста доли продуктового ритейла в структуре спроса. «Об этом говорят и финансовые показатели компаний из данной отрасли, и структура текущих клиентских запросов»,— говорит господин Дорофеев.

Спрос под градусом

Потенциал роста спроса на складские площади может быть и со стороны крупных алкогольных компаний, которые занимаются как собственным производством, так и дистрибуцией сторонних брендов. После начала военных действий на Украине и новой волны санкций поставки алкоголя в РФ осложнились. Власти США, Австралии и Новой Зеландии запретили ввоз спиртного в РФ, а ЕС — алкоголя дороже €300 за единицу. Кроме того, ряд глобальных компаний вроде Diageo приостановили работу на российском рынке. Для предотвращения перебоев с ассортиментом регуляторы включили некоторые алкогольные бренды, в том числе Johnnie Walker, Jagermeister, Jack Daniel's, Jim Beam, в список товаров, разрешенных для параллельного импорта. Трансформация алкогольного рынка, с одной стороны, привела к росту местного производства, особенно в категориях, где в основном доминировал импорт (таких как виски и джин). А усложнение импорта могло потребовать пересмотра логистических схем.

Активно наращивать складские мощности еще в 2022 году начал крупный производитель и дистрибутор алкоголя Ladoga, выпускающий в том числе водку «Царская», джин Barrister, виски Fowler's. Компания арендовала у Raven Russia новый склад класса А площадью 16 тыс. кв. м и вместимостью 16 млн бутылок в подмосковном Климовске, что позволило довести общую площадь складских площадей Ladoga до 40 тыс. кв. м.

Весной 2022 года правительство РФ также приняло решение о расширении географии эксперимента по маркировке в России ввозимой алкогольной продукции федеральными специальными марками. К Калининградской области были добавлены Ленинградская, Смоленская, Московская, Санкт-Петербург, Москва и другие регионы. В рамках этого эксперимента Ladoga начала оформлять импортный алкоголь на складе в Санкт-Петербурге, где должно обрабатываться 100–120 тыс. бутылок в день. Это удешевит процесс, сократит издержки и обеспечит бесперебойные поставки, отмечают в компании. Раньше выгрузка-погрузка и обработка товара происходили исключительно в Прибалтике. Инвестиционный директор PARUS Asset Management Алексей Смердов отмечает, что компания получила от своих арендаторов запросы о выделении таможенных зон на складах, сейчас идет процесс получения соответствующих лицензий. В Ladoga говорят, что планируют увеличить складские мощности для импортного направления.

Алкогольная сибирская группа (АСГ; бренды «Белая березка», «Хаски», «Сиббиттер», «Пять озер» и др.) запустила в эксплуатацию два новых складских объекта, которые должны увеличить продажи группы на 113 тыс. дал. Один из складов с подъездными железнодорожными путями находится в Омске, где расположен завод АСГ «Омсквинпром», будет задействован для увеличения скорости поставки готовой продукции в отдаленные регионы России и на экспортные рынки. Второй объект находится на Дальнем Востоке, где АСГ открывает торговый дом, чтобы расширить дистрибуцию на этой территории и снизить затраты на логистику и хранение готовой продукции.

Руководитель департамента по работе со складскими и производственными помещениями IBC Real Estate Евгений Бумагин отмечает, что текущая ситуация на алкогольном рынке может привести к ротации игроков — замещению мест одних компаний другими. Но динамика, по его словам, останется в пределах нормы. Партнер NF Group Константин Фомиченко указывает, что в соответствии с требованиями федерального закона складские объекты, в которых будут осуществляться хранение и оборот алкоголя, должны соответствовать определенным требованиям. Среди этих требований, например, поддержание температурного режима в диапазоне от +5°C до +25°C, влажность воздуха в помещении не выше 85%, соблюдение особых требований к пожарной безопасности, рассказывает он. Дмитрий Герастовский уточняет, что алкогольные компании, как правило, заинтересованы в качественных складских комплексах класса А, соответствующих требованиям Росалкогольрегулирования.

Региональные силы

В CORE.XP, говорит Антон Алябьев, сегодня фиксируют рост запросов на складские площади в регионах. БОльшая часть объектов, как ожидается, будет реализована по схеме built-to-suit, что связано как с дефицитом предложения в них, так и специфичностью запросов, говорит он. По словам эксперта, сейчас востребованы как ключевые логистические узлы — Екатеринбург, Новосибирск, так и менее популярные регионы, к примеру Пермь и Воронеж, где складской рынок крайне ограничен, и приход на них новых игроков может стать драйвером роста.

Егор Дорофеев ожидает, что в 2023 году спрос на склады в регионах будет сравним с уровнем 2022-го. В прошлом году, говорит он, наибольший объем сделок был заключен в Санкт-Петербурге, Самаре, Екатеринбурге, Казани и Новосибирске, а 37% спроса сформировал Санкт-Петербург. По мнению эксперта, в текущем году такая расстановка сил сохранится.

Екатерина Ногай отмечает, что на фоне изменения географии грузопотоков в зоне наибольшего риска оказался Санкт-Петербург, а Новосибирск, Екатеринбург, Ростов-на-Дону, Самара и Казань, напротив, получили дополнительный импульс к развитию. По ее оценкам, в Санкт-Петербурге помимо 76 тыс. кв. м свободных складских площадей на рынке также маркетируется 92 тыс. кв. м в готовых объектах, но с более поздней датой доступа, и 89 тыс. кв. м в строящихся объектах, планируемых к вводу в эксплуатацию в первой половине текущего года.

По прогнозам господина Дорофеева, в целом на фоне сжимающегося спроса, сужающегося горизонта планирования у игроков и общей экономической нестабильности уровень вакансии на складском рынке будет расти до 2024 года. В 2023-м в Московском регионе для класса А показатель будет на уровне 4,5–5,5%, ожидает он. А Антон Алябьев считает, что доля свободных площадей останется примерно на текущем уровне. В Московском регионе, отмечает госпожа Ногай, арендаторы будут хранить товары впрок и не станут массово отказываться от площадей. А ввиду небольших размеров региональных рынков и их зависимости от крупных проектов там возможны всплески вакантности, указывает она.

Анатолий Костырев, Александра Мерцалова

коммерческая недвижимость

«Королев» взлетает

Многие инвесторы, традиционно вкладывающие средства в рынок недвижимости, в последнее время стали активно искать новые инструменты инвестирования. Девелоперы, моментально уловив этот запрос, стали предлагать офисные площади в качестве стабильного источника приумножения капитала. Однако действительно интересные проекты в исторической части Москвы можно пересчитать по пальцам. Один из таковых — премиальный бизнес-центр «Королев», создаваемый в деловом кластере «Рассвет» на Красной Пресне.

KR PROPERTIES

KR PROPERTIES

KR PROPERTIES

KR PROPERTIES

— проект —

Оживление интереса среди широкого круга инвесторов к офисным активам сегодня наблюдается неслучайно. Бизнес-центры, некогда интересовавшие в основном институциональных инвесторов, например из числа крупных фондов, сейчас стали доступны и частным инвесторам. Одна из причин — снижение стоимости входа в такие проекты, говорит гендиректор компании Remain Дмитрий Клапша. Иногда стоимость «квадрата» в строящихся бизнес-центрах класса А может быть эквивалентна прайсу у застройщиков жилья бизнес-класса. Доходность от перепродажи такой квартиры после ввода ЖК в эксплуатацию сейчас едва превышает 10%.

В то же время в офисном сегменте этот показатель может оказаться значительно выше. Если продать выкупленный на стадии строительства лот после сдачи объекта в эксплуатацию, то возможно выручить 35–40% сверх суммы, вложенной в покупку, говорит директор департамента продаж офисной недвижимости Nikoliers Андрей Кухар. Как правило, такая доходность достигается за два с половиной—три года — это время, пока идет строительство. В прошлом году, говорит директор направления продаж и приобретений отдела по работе с офисными помещениями CORE.XP Александр Пятин, 58% приобретенных офисных помещений находились в строящихся объектах, при этом средний размер купленного офисного помещения составил 641 кв. м. Заметная часть лотов приходится на небольшие пространства от 60 кв. м, что является лишним подтверждением притоку в этот сегмент рынка коммерческой недвижимости частных инвесторов.

Еще одно преимущество владения офисными площадями — возможность отдать управление объектом профессиональной УК застройщика. Консультанты приводят пример, когда инвесторы, продавая свои квартиры, купленные под сдачу в аренду или дальнейшую их реализацию для фиксации прибыли, перекладывают вырученные средства в небольшие офисные площади.

Для более консервативных инвесторов, которые готовы держать в своем портфеле офисные площади надолго, и компаний, приобретающих такие объекты под свои нужды, окупаемость вложений составляет менее десяти лет. Это оптимальное время для долгосрочных инвестиций.

Инвесторы быстро сориентировались

По итогам прошлого года доля продаж конечным пользователям, в том числе инвесторам, офисных площадей в объектах классов А и В увеличилась на 6 процентных пунктов (п. п.), достигнув 17%, говорит руководитель департамента офисной недвижимости Commonwealth Partnership Наталья Никитина. Александр Пятин подтверждает эти данные, добавляя, что за весь 2022 год объем купли-продажи на офисном рынке Москвы составил 217 тыс. кв. м, что на 15% больше по сравнению с 2021 годом. Эксперт подчеркивает, что офисные площади покупают как инвесторы, так и компании для своих нужд. «Это,—констатирует господин Пятин,— классический инструмент сохранения капитала в условиях неопределенности и возможность диверсификации источников получения прибыли».

При выборе объекта для инвестирования потенциальные покупатели рассматривают бизнес-центры в престижных локациях с хорошей транспортной доступностью. Офисные пространства в таких районах привлекательны для арендаторов, что увеличивает шансы инвесторов на рост даже пассивного дохода за счет будущего роста арендных ставок. Лоты в офисных центрах, строящихся в топовых местах города, добавляет Дмитрий Клапша, раскупаются моментально. Высокий спрос на такие объекты эксперт объясняет их нехваткой на московском рынке. Действительно ликвидных объектов в офисном сегменте считаное количество. Консультанты называют с ходу стартовавший проект KR Properties по строительству бизнес-центра «Королев» в деловом кластере «Рассвет» в Столярном переулке на Красной Пресне.

Транспортная доступность этого района — одна из лучших в столице. До станции метро «Улица 1905 года» пять минут ходьбы от будущего офисного центра, до «Краснопресненской» — десять. До Третьего транспортного кольца пять минут езды, до Садового кольца — около восьми минут, примерно десять минут до Кремля и столько же до Белорусского вокзала. Для автовладельцев во всем деловом кластере «Рассвет» предусмотрен паркинг на 900 машино-мест.

Банки, которые стали выдавать бизнес-ипотеку не только компаниям, но и физическим лицам на покупку офисных площадей, при одобрении кредита также внимательно изучают локацию выбираемого объекта. Для них это является фактором сокращения рисков снижения капитализации кредитуемых лотов. Бизнес-центры в престижных районах способны выдержать любые натиски экономических штормов, в отличие от тех, что расположены неудачно или вдали от основных деловых кластеров города.

Кстати, запуск банками бизнес-ипотеки стал еще одной причиной, из-за которой спрос на инвестиционные офисные площади стал увеличиваться. Максимальный размер такого кредита достигает 500 млн руб., а срок его погашения превышает 14 лет.

Шаг в историю

Для такого опытного игрока на офисном рынке, как KR Properties, в чьем портфеле находится более 950 тыс. кв. м различной недвижимости, продажа площадей в своих бизнес-центрах — нехарактерная стратегия. Например, практически все площади в деловых кварталах «Красная роза» и «Даниловская мануфактура» принадлежат девелоперу и управляются им. Сейчас это самые успешные в Москве деловые кластеры: «Красная роза» по праву считается IT-районом из-за наличия таких крупных арендаторов, как «Яндекс» и АНО «Диалог», а «Даниловская мануфактура» привлекает представителей креативных индустрий. За все время работы KR Properties на офисном рынке во всех деловых кластерах, включая «Красную розу» и Даниловскую мануфактуру, пул арендаторов у девелопера превысил 600 компаний.

Уникальность проекта в деловом кластере «Рассвет» определяет его историческое прошлое. Такая недвижимость всегда в цене. Неслучайно, объекты, имеющие важное культурное значение для города, находятся в поле зрения многих инвесторов. В разряд таковых входит и здание, где будет расположен бизнес-центр «Королев». Это памятник архитектуры, построенный в 1912 году для мебельно-столярной фабрики «Мюръ и Мерилизъ» по проекту Романа Клейна. Для Москвы конца XIX — начала XX веков это легендарная фигура — по его проекту были построены самые знаковые объекты в городе: нынешнее здание Музея изобразительных искусств имени Пушкина, ЦУМ, Средние торговые ряды на Красной площади. В советское время на месте бывшей фабрики «Мюръ и Мерилизъ» располагался машиностроительный завод «Рассвет», где работал конструктор Сергей Королев, один из основателей отечественной ракетно-космической отрасли. Вот почему новый премиальный бизнес-центр назван «Королев».

С исторической точки зрения эта локация, безусловно, бесценна. KR Properties учел это в проекте реставрации и архитектурной концепции нового офисного пространства, разработанной совместно немецким бюро UP+ и архитекторами из российского DNK ag. Сейчас во многих крупных городах мира ищут способы современного применения объектов культурного наследия, и одно из решений — создание в них премиальных офисов. Так что планы KR Properties по «Королеву» вполне отвечают этому тренду.

Благодаря тому что в будущем бизнес-центре значительная часть первоначальной кирпичной кладки сохранилась, девелопер в ходе реставрации здания воссоздаст исторические фасады, а постройки, не имеющие исторической ценности, демонтирует, что позволит открыть невероятный вид объекта. Во внутренних интерьерах сохранится несколько подлинных столярных заполнений дверных проемов, декорированных в готическом стиле, а также подлинное металлическое ограждение лестницы и ограждение лифтовой шахты 1913 года.

В самом здании высокие потолки под 4,5 м, индустриальные окна, которые были установлены еще при первоначальном проекте архитектора Клейна. А с верхних этажей откроется вид на католическую церковь Непорочного Зачатия Девы Марии.

В то же время офисные пространства и объекты стрит-ритейла, которые будут на первом этаже и в цокольной части «Королева», станут современными пространствами, отвечающими всем требованиям бизнес-центра класса А. Многофункциональность площадей будет обеспечена за счет возможности создавать рабочее пространство на усмотрение собственников или арендаторов. В крупных компаниях, например, традиционно сотрудники работают в опен-спейсах, а в небольших — предпочитают специальные блоки для отдельных команд менеджеров. Кстати, небольшие форматы сейчас особенно пользуются спросом, говорит Дмитрий Клапша. В основном, по словам консультанта, их покупают небольшие компании для развития своего бизнеса.

Цена вопроса

Средняя стоимость офисных площадей в «Королеве» составляет 460 тыс. руб. за 1 кв. м, хотя это, конечно, не минимальный порог, установленный на московском рынке офисов класса А. Однако премия за локацию и исторический объект вполне допустима, так как эти факторы после его ввода заметно увеличат стоимость площадей, говорят консультанты. Более того, такая недвижимость со временем не только не теряет в цене, но и дорожает. В «Королеве» инвесторам предлагаются площади с небольшой нарезкой, что в центральных локациях встречается нечасто. Для инвесторов это снижает цену входа в этот сегмент, а значит, является еще одной мотивацией для вложения средств в высокодоходные активы.

Самый доступный лот в «Королеве», который есть в продаже,— офис на 26,5 кв. м за 13,8 млн руб. Но он единичный: у большей части лотов средняя площадь от 130 кв. м и выше. Например, офис на 466,6 кв. м с собственной террасой почти 62 кв. м на старте реставрации бизнес-центра обойдется в 201 млн руб. Такой же лот, но поменьше (офисная часть почти 340 кв. м, терраса 59,4 кв. м) предлагается за 172 млн руб. Самое дорогое помещение в бизнес-центре, находящееся сейчас в продаже, достигает 250 млн руб.— это 505 кв. м офисного пространства и терраса 36 кв. м. Иначе говоря, эти цены вполне вписываются в средний бюджет бизнес-ипотеки, учитывая, что у большинства банков, работающих с таким продуктом, максимальный размер такого кредита до 500 млн руб.

Почти из 30 офисных лотов в «Королеве», которые KR Properties вывел на рынок, только в 11 есть терраса, зато в остальных ее отсутствие компенсируется более просторными помещениями. Например, на площади 500 кв. м стоимостью 225 млн руб. компания среднего размера может разместить всех своих сотрудников.

Площади в бизнес-центре «Королев» вполне могут заинтересовать частных инвесторов, которые ищут способы получения стабильного арендного дохода. По данным NF Group, сейчас средняя ставка аренды в премиальных классах составляет 42–44 тыс. руб. за 1 кв. м в год и за первую фазу нового кризиса сократилась всего на 2,3%. Такие объекты в силу их дефицита на рынке каждый раз, когда экономика оказывается в зоне турбулентности, не подвержены серьезным колебаниям арендных ставок, говорят консультанты рынка недвижимости.

Исходя из этих цифр, можно подсчитать, что денежный поток от сдачи в аренду офиса 505 кв. м в «Королеве» его собственнику будет достигать 21–22 млн руб. При стоимости такого лота 225 млн руб. окупаемость вложений в его покупку составит около десяти лет. «Для арендного бизнеса это оптимальный срок»,— подчеркивает Дмитрий Клапша. Доходность от будущей сдачи в аренду будет в диапазоне 8–10% годовых, прогнозирует Андрей Кухар. Для консервативных инвесторов такое как раз подходит.

Учитывая, что сейчас на рынок в Москве выводится минимальное количество новых проектов премиальных офисов, после стабилизации экономической ситуации и роста спроса на такие площади может возникнуть серьезный дефицит предложения в таком сегменте. Такой расклад может повысить доходность объектов даже для консервативных инвесторов.

Подобное утверждение справедливо и для помещений стрит-ритейла, которые также предусмотрены в бизнес-центре «Королев». Таких лотов, находящихся сейчас в продаже, около двух десятков — самый компактный из них, почти 40 кв. м, обойдется в 21,3 млн руб. на этапе строительных работ. Вполне подходящий вариант для любого оператора сервисных услуг или салона красоты. Впрочем, в KR Properties говорят, что большую часть площадей стрит-ритейла готовы занять рестораторы. Это еще раз подтверждает, что «Рассвет» — это не только деловой кластер, но и модное гастрономическое пространство.

Максимальная площадь объекта стрит-ритейла на первом этаже премиального бизнес-центра — 403 кв. м, из которых 219 кв. м — это терраса, а текущая его стоимость составляет 215 млн руб. Отличный вариант, скажем, для авторского ресторана. В «Королеве» с террасами предусмотрены всего четыре помещения стрит-ритейла, их цена варьируется от 116 млн до 172 млн руб. И все они на первом этаже.

В сегменте стрит-ритейла, по словам руководителя направления стрит-ритейла компании «Магазин магазинов» Марины Марковой, сейчас наблюдается оживление. По ее словам, для некоторых операторов ритейла и общепита такие помещения оказались привлекательнее, чем в торговых центрах. В последних арендаторы из-за ухода международных брендов сталкиваются с потерей трафика.

Как показывает опыт, такие деловые кластеры, как «Рассвет», особенно востребованы компаниями, заинтересованными в привлечении лучших специалистов, для которых важна как локация офиса, так и его окружение, включая парковые зоны, где можно погулять в перерывах, места для встречи с коллегами и друзьями после работы. Все это тоже есть в «Рассвете», где, например, функционирует ставшее уже модным в Москве гастропространтсво — место тусовок для креативного класса. А до парка Декабрьского восстания на Трехгорном Валу десять минут неспешной ходьбы.

Благодаря менеджерам, работающим в уже существующих в «Рассвете» офисах, и жителям близлежащих районов, операторам стрит-ритейла, включая рестораторов, в будущем бизнес-центре «Королев» обеспечен стабильный трафик. Это еще один фактор в пользу высокого спроса не только на офисы, но и на площади сопутствующих сервисов в будущем офисном пространстве.

Сейчас в «Рассвете» в целом работает более 3,8 тыс. человек, а среднесуточная посещаемость всего делового кластера достигает 6 тыс. человек. Потенциальным клиентами операторов стрит-ритейла могут стать жители близлежащих кварталов, которых насчитывается свыше 85 тыс. Создаваемая девелопером инфраструктура в «Рассвете» станет дополнением к той, что уже есть в этом районе старомосковской застройки. Всеми этими преимуществами будут пользоваться инвесторы площадей в бизнес-центре «Королев». Удачная локация, отличная транспортная доступность, стабильный трафик позволяют сделать вывод, что «квадраты» в новом объекте в «Рассвете» станут высокодоходным активом в портфеле инвесторов.

Антон Боровой

БИЗНЕС-ЦЕНТР «КОРОЛЕВ»

Расположение	Москва, Пресненский район, Столярный переулок, 3, корп. 1
Общая площадь	17,2 тыс. кв. м
Девелопер	KR Properties
Архитектура	объект реставрации — бывшее здание мебельной фабрики «Мюръ и Мерилизъ», построенной в 1912 году по проекту Романа Клейна
Современная концепция	архитектурные бюро UP+ (Германия) и DNK ag (Россия)
Размер и стоимость лотов	офисы от 26,5 кв. м стоимостью 13,8 млн руб. до 505 кв. м стоимостью 250 млн руб.; объекты стрит-ритейла от 40 кв. м стоимостью 21,3 млн руб. до 403 кв. м стоимостью 215 млн руб.
Транспортная доступность	станция метро «Улица 1905 года» в пяти минутах ходьбы, «Краснопресненская» — в десяти минутах, до Третьего транспортного кольца и Садового кольца до восьми минут на транспорте

коммерческая недвижимость

Частный капитал мигрирует в light industrial

Коммерческая недвижимость становится обязательной частью портфеля частного инвестора. Большой популярностью пользуются офисы и стрит-ритейл, но есть и запрос на использование преимуществ индустриально-складского сегмента, который сохраняет потенциал роста даже в периоды рыночной турбулентности. Особый интерес для инвесторов представляет новый формат light industrial (лайт индастриал): помещения для организации легких производств и хранения, где, в отличие от классических складов, доступны лоты небольшой площади. Порог входа для инвестиций в такие объекты сравним с премиальной жилой недвижимостью, но их ликвидность и стабильность в качестве арендного бизнеса выше.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ООО «СЗ «ГЕРИБЕРСКИЙ БЕРЕГ»

— проект —

Определяемся с понятиями

Light industrial — это промышленные парки, созданные специально для малых и средних легких производств. В каждом блоке предусмотрены универсальная рабочая площадь, оборудованная погрузочными доками, и офисный блок, в котором помимо административно-бытовых функций можно разместить шоу-рум. Это удобно для производителей, которые сами занимаются продажами.

При проектировании парков light industrial в первую очередь учитывают потребности производств, поэтому, в отличие от классических складских проектов, закладывают повышенные мощности для ресурсоемкого оборудования и расширяют перечень видов разрешенного использования земли, что позволяет легально организовать любое производство. При этом универсальная конфигурация помещений в объектах подходит также для реализации функций хранения.

Располагаются проекты light industrial непосредственно в черте города или на небольшом удалении от МКАД, что удобно для компаний, которым важно находиться рядом с местом проживания персонала и вблизи от потребителей.

Типичные резиденты парков light industrial — обрабатывающие и сборочные предприятия, производители мебели, игрушек, текстиля, небольшие фармацевтические производства, пищевая промышленность. Подходят проекты light industrial и сегменту e-commerce, а также логистическим компаниям под размещение районных распределительных центров.

Устойчивый спрос

Light industrial относится к индустриально-складскому сегменту коммерческой недвижимости, который продемонстрировал наибольшую устойчивость к рыночным шокам последних лет. По подсчетам NF Group, складской рынок по итогам 2022 года привлек 17% от всех инвестиций в коммерческую недвижимость в России. Вакансия, по оценкам CORE.XP, в Московском регионе по итогам прошлого года была всего 2,6%, прогноз на текущий год — 2,7%. Для сравнения: в офисном сегменте доля пустующих площадей по итогам прошлого года достигла 10,3%, увеличившись за год на 2,7 процентного пункта. А в дальнейшем значение может дойти до 12%, допускают консультанты.

Согласно оценкам NF Group, на конец прошлого года в Московском регионе совокупный объем экспозиции помещений в формате light industrial достиг 91 тыс. кв. м, еще 184 тыс. кв. м — на стадии строительства, 587 тыс. кв. м — в процессе планирования. В совокупном объеме предложения складской недвижимости такие объекты пока формируют менее 1%, но интерес резидентов к сегменту уже высокий.

Сегодня потенциальные резиденты формата light industrial располагаются преимущественно в старых промзонах советской постройки. А эти помещения не всегда отвечают современным параметрам эффективности, и на определенном этапе развития компании вынуждены искать более подходящие проекты — с качественной инженерией, удобными погрузочными зонами, парковкой, а также возможностями для расширения занимаемой площади. Сами промзоны активно перестраиваются под жилые, офисные, социальные и общественные пространства, вынуждая бизнес искать альтернативные варианты размещения. «В Московском регионе потенциал спроса на объекты light industrial составляет не менее 2 млн кв. м, на рынке ощущается существенный дефицит предложения»,— говорит директор направления девелопмента коммерческой недвижимости ПИК Александр Манунин. Это создает условия для роста ставок. Так, по словам партнера NF Group Константина Фомиченко, средневзвешенная ставка аренды на light industrial класса А по итогам 2022 года выросла на 20%. А средневзвешенная стоимость продажи увеличилась на 38%.

Не только производство

Основным потребителем складских помещений в 2022 году стал растущий сегмент электронной торговли. Согласно данным Ассоциации компаний интернет-торговли, по итогам прошлого года доля онлайн-ритейла в общем объеме розничных продаж выросла на 2,4 процентного пункта, до 11,6%. В непродовольственной рознице этот показатель еще выше — 19,9%. И аналитики рынка ожидают дальнейшего увеличения проникновения интернет-торговли. Сегодня, по оценкам Mediascope, 73% россиян посещают e-commerce площадки хотя бы раз в месяц, а 37% делают это ежедневно.

По данным CORE.XP, за прошлый год e-commerce сформировал более 60% от общего объема сделок в складском сегменте, в том числе забрал все крупные площади, которые освободили иностранные игроки. Но если в сегменте крупных загородных фулфилмент-центров недостаток свободных площадей возможно удовлетворить за счет проектов built-to-suit (строительство под запрос и по техническому заданию заказчика), то в сегменте небольших городских распределительных центров ситуация сложнее. Земельный банк внутри города ограничен, а размещение промышленно-складских объектов требует системного подхода и согласования с планами по развитию территории. Потому проекты light industrial становятся для e-commerce привлекательным вариантом организации внутригородской логистики.

Плюсы для инвестора

Площади в промышленных парках формата light industrial, как правило, начинаются от 500 кв. м, что, в отличие от крупных складских проектов, делает эти объекты доступными для частных инвестиций.

Средний срок арендного договора в сегменте light industrial, как и в случае с классическими складами,— пять лет и предполагает ежегодную индексацию арендной ставки. Такой срок можно считать оптимальным для бизнеса: производство обычно не так легко перевезти, и мало кто захочет проделывать такую работу чаще. А собственника-инвестора подобный подход защитит от инфляционных рисков, обеспечив стабильный денежный поток. В отличие, например, от офисной недвижимости, формат light industrial не предполагает значительных инвестиций в отделку ни первоначально, ни при смене арендатора. Помещения универсальные и подходят под любой запрос.

Как подсчитал Константин Фомиченко, ставки капитализации для складов формата light industrial класса А сегодня находятся в диапазоне 8,5–10,0%. Старший директор отдела складской и индустриальной недвижимости CORE.XP Антон Алябьев отмечает, что производственно-складская недвижимость востребована всегда, а запущенная программа промышленной ипотеки будет дополнительно стимулировать развитие этого рынка.

Перспективный проект

Приобрести помещения light industrial в черте города возможно в Промышленном парке Бутово, реализацией которого занимается ПИК. Проект находится на стадии строительства, завершение планируется в середине 2023 года. Важный плюс объекта — расположение в 5 км от МКАД по Варшавскому шоссе с доступностью общественным транспортом, что создает оптимальные условия для логистики и возможности легкого привлечения персонала, в том числе высококвалифицированного.

Александр Манунин отмечает: «Создавая продукт в Промышленном парке Бутово, мы постарались учесть потребности широкого спектра клиентов, сделав акцент на мультиформатности. В здании А представлены универсальные производственные помещения с гибкой нарезкой блоков от 500 кв. м, которые подойдут как для собственного бизнеса, так и для реализации инвестиционных целей. Здание В продается целиком, его особенность — большая прилегающая территория, которую можно использовать как для парковки, так и для открытого хранения. Это предложение для средних компаний, которым важны обособленность и полностью индивидуальный формат помещения. Конфигурация третьего здания отвечает требованиям крупных ритейлеров и e-commerce компаний по оптимизации бизнес-процессов в сфере логистики и хранения. Диверсификация продукта обеспечивает высокий спрос, на сегодняшний день реализовано уже более 25% площадей формата light industrial».

Продажи в Промышленном парке Бутово стартовали осенью 2022 года, с этого момента стоимость площадей уже выросла на 18%. Так, инвесторы могут купить объект на стадии строительства и выйти из него после ввода в эксплуатацию, получив доход от роста стоимости недвижимости, или повысить потенциальную доходность, сдавая объект в аренду несколько лет, а затем продав его как готовый арендный бизнес.

Ольга Мухина

Гибкие офисы подстраиваются под спрос

— формат —

Сохранившийся активный рост предложения гибких офисных пространств сопровождался резким увеличением вакантности в этом сегменте: показатель в два раза превышает долю пустующих площадей в классических офисах. Невостребованные помещения в этом сегменте появились, в частности, из-за ухода с рынка международных игроков и пересмотра планов развития крупного российского бизнеса, отказавшегося от части арендных контрактов. Теперь эти гибкие офисы займут локализованные представительства западных компаний, финансисты, промышленники и представители госсектора.

Совокупный объем предложения гибких офисов в Москве на начало 2023 года, по подсчетам CORE.XP, составил 404 тыс. кв. м, увеличившись за год на 29% за счет открытия 30 новых площадок. В текущем году консультанты ждут открытия еще 15 сервисных офисов и коворкингов общей площадью 38 тыс. кв. м. В Nikoliers считают, что сейчас гибкие пространства формируют 2,3% общего объема офисного предложения Москвы, при этом почти треть объема сконцентрирована между Садовым кольцом и Третьим транспортным кольцом. В Commonwealth Partnership (CMWP) оценивают этот показатель в 2%. С 2018 года он вырос примерно в четыре раза: тогда коворкинги формировали всего 0,5% всего качественного офисного предложения Москвы.

В Санкт-Петербурге предложение коворкингов за год, по данным аналитиков Nikoliers, также выросло на 26%, хотя сам объем рынка в городе заметно скромнее — 60,8 тыс. кв. м. В 2023 году консультанты ждут открытия восьми площадок площадью 15,5 тыс. кв. м. Но доля гибких пространств на офисном рынке пока слишком мала, чтобы создавать конкуренцию классическим помещениям, считают в компании.

АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

Пережить новый кризис рынку гибких офисов пока помогает появление новых арендаторов

Пустующие столы

Активный рост сегмента гибких офисов сопровождается увеличением вакантности. По разным оценкам, сейчас в Москве пустуют 27% рабочих мест в коворкингах, за год этот показатель увеличился на 4 процентных пункта (п. п.) Для сравнения: в сегменте классических офисных площадей класса А вакантность выросла на 3,6 п. п., до 13%, класса В — на 1,8 п. п., до 7,4%. Хотя партнер NF Group Мария Зимина обращает внимание и на позитивную динамику: в октябре 2022 года доля пустующих рабочих мест достигала 37%, за несколько месяцев показатель сократился на 10 п. п.

Старший аналитик отдела исследований рынка CORE.XP Евгений Томилов связывает всплеск вакантности с вводом спекулятивных площадок, которые не были рассчитаны на конкретный, подтвержденный спрос со стороны потенциальных арендаторов.

Вторая важная причина — пересмотр ранее заключенных крупных арендных контрактов в пользу отказа от части площадей. Руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова поясняет, что в 2021 году активными пользователями сервисных офисов были крупные российские e-commerce и IT-компании. «Их бизнес рос семимильными шагами, качественные офисы требовались здесь и сейчас, но в 2022 году оказалось, что их ожидания не оправдались, помещения „на вырост“ оказались невостребованными»,— отмечает она. В итоге игроки расторгли договоры, выведя часть предложения в субаренду.

Вторым важным фактором госпожа Белова называет уход с российского рынка многих малых иностранных компаний, снимавших в гибких офисных пространствах небольшие площади. Впрочем, Мария Зимина не склонна переоценивать значение международных компаний. В год международные компании, по ее словам, формировали в среднем 10% общего объема поглощения гибких пространств, цифра по итогам 2022-го сопоставима — 11%. В Remain говорят в среднем о 20%.

После начала массового ухода иностранных компаний с российского рынка рынок гибких офисов пострадал в меньшей степени, спрос в сегменте традиционно формируют локальные игроки, говорит Евгений Томилов.

Портрет арендатора

Согласно оценкам NF Group, в 2022 году 48% общего объема сделок с гибкими офисами Москвы сформировали финансовые и инвестиционные компании, 13% — B2B-сектор, 11% — производственные компании. А вот активность телекоммуникационного сектора, обеспечившего в 2021 году 82% поглощения коворкингов, заметно сократилась — до 38%, по данным Nikoliers. Замдиректора департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Nikoliers Виктория Горячева говорит, что в Санкт-Петербурге гибкие офисы также снимают компании нефтегазового сектора, подразделения крупных банков. Исполнительный директор Remain Александр Богданов указывает, что спрос также существует со стороны поставщиков бизнес-услуг, госсектора и торговых компаний.

Екатерина Белова считает, что сейчас в сегменте сервисных офисов высокую активность демонстрируют локализованные подразделения ушедших с рынка иностранных компаний. «Многим арендаторам после смены собственности пришлось заняться поиском офиса, предыдущий чаще всего оказывался слишком большим и дорогим»,— отмечает она. Коворкинги, по словам эксперта, кажутся им привлекательным решением благодаря наличию отделки, меблировки и удобной нарезки.

Многие уходящие с российского рынка компании оставляют в Москве свое представительство, они продолжают формировать часть спроса и сейчас, напоминает господин Томилов. В качестве примера он приводит аудиторскую компанию PwC (сейчас «Технологии доверия»), которая после смены учредителей переехала из бизнес-центра «Белая площадь» в пространство Multispace в «ВТБ Арена парке», арендовав там 4,5 тыс. кв. м.

Но сильную конкуренцию гибким пространствам сейчас создают классические офисы и предложения в субаренду, поэтому вакантность в сегменте сохраняется на высоком уровне, замечает госпожа Белова. В Санкт-Петербурге рынок гибких офисов начинает развиваться по московскому сценарию: появляется возможность арендовать в сервисном офисе не рабочие места, а квадратные метры, говорит госпожа Горячева: «Это позволяет получить готовый офис с мебелью и разным оборудованием в хорошей локации и в привычном формате, но при этом сформировать конфигурацию под собственные требования, а не исходя из заложенного оператором метража на рабочее место».

Перспективы заполняемости

Несмотря на формально высокую долю пустующих помещений, консультанты в целом позитивно смотрят на перспективы сегмента гибких офисов. Последние два-три года этот рынок активно развивался во многом как раз из-за пандемийного кризиса, когда многие компании сокращали размер арендуемых площадей, рассуждает директор по продажам Point Estate Роман Амелин. Сейчас фактор неопределенности в экономике, по мнению эксперта, также будет стимулировать компании оперативно увеличивать или уменьшать количество рабочих мест, а именно эту возможность обеспечивают коворкинги.

Евгений Томилов также рассчитывает, что период экспонирования вышедших дополнительно на рынок гибких офисов будет непродолжительным из-за общего дефицита на рынке качественных и готовых к въезду площадей. Александр Богданов называет спрос на гибкие офисы стабильным, также рассчитывая на существенное сокращение вакантности. В NF Group прогнозируют высокий спрос, рассчитывая, что стоимость аренды гибких пространств в Москве сохранится на уровне 39–40 тыс. руб. за рабочее место в месяц.

Еще одним трендом на рынке гибких офисов в текущем году, по мнению аналитиков CMWP, может стать спрос российского бизнеса на рабочие пространства в зарубежных странах. В числе востребованных зарубежных направлений аналитики выделяют ОАЭ, Узбекистан и Казахстан. Сейчас площадки за рубежом активно развивают, в частности, российские операторы гибких офисных пространств, рассчитывая на спрос со стороны бизнесменов из РФ, заинтересованных в открытии зарубежных представительств своих компаний.

Александра Мерцалова

коммерческая недвижимость

Бизнес-лайнер с видом на «Москва-Сити»

Иосиф Бродский, стремившийся в знаменитом стихотворении «С видом на море» поскорее увидеть бескрайние воды, не мог и представить, как изменятся предпочтения современных городских жителей, и уже тем более предпринимателей. Сейчас в бесконечной суматохе и экономии времени выбор локации является одним из ключевых факторов для любых решений. Для ведения бизнеса или удачных инвестиций в недвижимость отлично подойдет многофункциональное здание «Эйлер» в престижном районе запада столицы практически в пешей доступности от «Москва-Сити». Однако, предупреждают эксперты, стоит поторопиться: вскоре такие проекты станут дефицитными на столичном офисном рынке.

ПРЕДОСТАВЛЕНО ЭЙЛЕР

— проект —

Уникальные проекты

На рынке офисов Москвы наметился дефицит площадей на продажу в новых или строящихся зданиях. По подсчетам NF Group, сейчас совокупный проектный объем вновь построенных и строящихся офисов на продажу в столице составляет 968 тыс. кв. м, из которых чуть меньше половины — 406 тыс. кв. м — уже реализовано частным инвесторам и конечным пользователям.

На рынок вернулись покупатели офисных объектов, которые ранее были ориентированы на покупку жилой недвижимости, подтверждают в Nikoliers. Из наиболее крупных сделок аренды и покупки, заключенных в 2022 году, первые четыре — сделки по приобретению офисных зданий целиком конечными пользователями. Сейчас на рынке новых офисных объектов отмечается рост средневзвешенной цены за квадратный метр, говорят консультанты. По словам аналитиков, основными факторами роста являются ограниченный объем качественного предложения, а также увеличение себестоимости реализации проектов.

Однако несмотря на сформировавшуюся нехватку качественных офисных площадей, на рынке есть достойные проекты в продаже. К примеру, многофункциональное здание «Эйлер», строящееся в престижном районе Фили в деловом кластере «Большого Сити».

Этот бизнес-центр нового формата с офисами и богатой собственной инфраструктурой, с современной цифровой начинкой и продвинутой системой безопасности расположен в пешей доступности от станций четырех линий метро, МЦК и МЦД, а также в непосредственной близости от, пожалуй, главной деловой локации города — кластера «Москва-Сити», обеспечен удобным выездом на Третье транспортное кольцо и Кутузовский проспект. Такое расположение позволяет добраться сотруднику, гостям и партнерами компании-резидента до объекта из любой точки Москвы и Подмосковья.

Безопасные инвестиции

Сейчас из-за нестабильности на рынке коммерческой недвижимости инвесторы опасаются заходить в проект на этапе котлована и покупать площади в проектах, которые будут введены в эксплуатацию через два-три года, отмечает партнер NF Group Мария Зимина. Дело в том, что большинство проектов продается по договору купли-продажи будущей вещи, а это не самый надежный способ вложения средств: в случае банкротства застройщика необходимо будет ожидать завершения длительных судебных разбирательств, а сумма возврата может быть существенно меньше вложенных средств.

В таком случае эксперты рекомендуют обратить внимание на проекты, строящиеся с проектным финансированием и продающиеся по договору долевого участия. Тогда деньги инвестора будут защищены и будут храниться на эскроу-счете, а застройщик получит их тогда, когда полностью завершит строительство объекта.

Один из немногих таких проектов на столичном офисном рынке — МФЗ «Эйлер». На площадке уже идет монтаж этажей.

Проект имеет широкую продуктовую линейку: к покупке предлагаются не только этажи целиком площадью 670 кв. м, но и офисные блоки от 31 кв. м, что делает комфортным чек входа в проект и подойдет как крупным инвесторам, так и частным лицам. Кроме того, застройщик скоро начнет реализацию помещений стрит-ритейла в стилобате, практически отсутствует, но имеет высокую востребованность среди арендаторов, что позволяет прогнозировать высокую доходность в сравнении с аналогичными проектами.

На первом и втором этажах «Эйлера» расположатся ритейл, рестораны и общественная терраса. С 3-го по 13-й этаж запроектированы офисы с высотой потолков 3,6 м. Особое предложение — это бизнес-пространства, расположенные с 14-го по 16-й этаж. Здесь от пола по пололка уже 7,5 м. По своему усмотрению собственники таких лотов смогут, к примеру, оборудовать антресольный этаж, добавив к площади до 50%, или создать в них наполненный светом и воздухом open space.

Гибкие планировочные решения дают возможность собственнику реализовать индивидуальный проект с уникальным дизайном, а панорамные окна обеспечат великолепный обзор на город. Кстати, известно, что красивый вид из окна способен влиять на настроение и общее самочувствие, а значит, и работоспособность резидентов «Эйлера» будет на высшем уровне. Все окна в здании выполнены из энергосберегающего стекла, предусмотрена даже возможность дополнительного проветривания, если кто-то отдает предпочтение уличному воздуху, хотя в проекте заложена усиленная система подачи очищенного воздуха в помещения. Это довольно редкая опция в офисных современных центрах.

Изящество линий

Наверняка каждый, хоть раз побывав в Дубае, восхищался одним из самых популярных там зданий — отелем «Бурдж аль-Араб». Этот объект по форме напоминает парус корабля или кусочек торта. А кто-то в нем видит форму лайнера и даже утюга. Похожая архитектура в современном исполнении добралась и до Москвы. Здание многофункционального комплекса «Эйлер» запроектировано в похожей стилистике, но с учетом окружающей застройки, с более утонченными архитектурными решениями и наполненное цифровыми технологиями.

«Эйлер» — это премиальная архитектура, которая будет актуальна во все времена. Строгая и спокойная стилистка, натуральные оттенки фасадов, ступенчатая форма здания, просторные приватные и стильные общественные террасы позволяют проекту не только не устаревать морально, но и быть одним из ярких примеров «лайнерской» стилистики.

Форма здания контрастна с окружающей застройкой и в тоже время максимально повторяет абрис участка. Высотный объем здания комфортно сдвинут от существующих в окружении жилых корпусов для избегания ситуации «окно в окно» и ориентирован перспективными видами на воду и башни «Москва-Сити». Таким образом, здание имеет стремительно направленную форму и является своеобразным «волнорезом» при съезде с Шелепихинского моста в жилые комплексы данного района, создавая ассоциации с морским лайнером ввиду близости реки. При этом к общественной площади здание раскрывается террасами, формируя внутреннее общественное пространство, дополняющее рекреацию всего района.

В МФЗ «Эйлер» открыть собственную штаб-квартиру или сдать площади для инвестиций можно будет уже в следующем году. В первом квартале 2024 года застройщик планирует передачу объекта в эксплуатацию.

Анастасия Демидова

Торговля сужает пространство

— ритейл —

Кризис, изменение потребительского поведения, развитие онлайн-торговли вынуждают продуктовых ритейлеров пересматривать концепции расширения торговых точек. Они вынуждены отказываться от неэффективных магазинов и сокращать площадь помещений под новые. Эксперты полагают, что и в текущем году торговые сети продолжат делать упор на развитие магазинов малых форматов.

ИВАН ВОДОПЬЯНОВ

Из-за кризиса продуктовые ритейлеры стали реже открывать новые магазины

По данным R4S Group, доля продуктового ритейла в общем объеме заключенных договоров об аренде помещений в Москве в 2022 году снизилась вдвое год к году — с 17% до 8%. Коммерческий директор R4S Group Ирина Буренко связывает сокращение с достаточным заполнением рынка, осторожностью сетей при расширении торговых площадей в экономический кризис, а также активным развитием онлайн-сервисов доставки.

Исторически продуктовый сегмент является наиболее стабильным с точки зрения потребительского спроса, однако многие торговые сети стали аккуратно подходить к вопросам развития, подтверждает руководитель департамента торговой недвижимости Commonwealth Partnership Ольга Антонова. По словам эксперта, удорожание строительства и невозможность объективного прогнозирования спроса приводят к тому, что решения об открытии новых точек продаж часто переносятся, что, в свою очередь, влияет на динамику арендных ставок.

Игра на понижение

Ставки аренды помещений для продуктового ритейла в 2022 году по сравнению с 2021-м по большей части снизились, указывает директор направления стрит-ритейла консалтинговой компании NF Group Ирина Козина. Руководитель направления аренды торговых помещений CORE.XP Надежда Цветкова также отмечает тренд к снижению арендных ставок для строящихся и недавно открытых помещений. В 2022 году упрочилась тенденция step rent: арендатор заходит в договор с более низкой ставкой, которая увеличивается до установленной в течение года, говорит Ирина Буренко. В этом случае арендатор имеет возможность запустить торговую точку на льготных условиях.

«Поначалу арендатору трудно точно спрогнозировать товарооборот и трафик магазина. Поэтому снижение фиксированной ставки аренды позволяет минимизировать риски. При этом в случае хороших оборотов арендодатель компенсирует разницу через доход от платы от товарооборота»,— объясняет госпожа Цветкова.

Ольга Антонова также отмечает, что снижение средней ставки аренды в новых торговых центрах фиксируется примерно на 15%, тогда как по действующим проектам существенных изменений не наблюдается. «В части проектов были представлены временные скидки (около 10–15% на короткий срок). Кроме того, многие владельцы помещений переносят индексацию ставок»,— добавляет эксперт. По словам директора департамента торговой недвижимости Accent Capital Светланы Кузьминой, от ритейлеров поступали запросы на скидки и снижения ставок. «При принятии подобных решений мы оцениваем реальные данные о товарообороте, трафике и конверсии»,— говорит она.

Среди основных факторов, оказавших влияние на снижение ставок в 2022 году, стали сокращение потребительских доходов, увеличение стоимости логистики и закупки товара, а также сокращение ассортимента из-за ухода части международных брендов, отмечает Надежда Цветкова. При этом в наименьшей степени пострадали торговые сети, у которых развито производство собственных торговых марок и которые смогли быстро перестроить матрицу товаров.

Спрос на отделку

Несмотря на активное развитие сервисов онлайн-доставки, продуктовые ритейлеры остаются одними из весомых якорных арендаторов торговых центров и наиболее надежными арендаторами в формате уличной торговли, считает Ирина Козина. Опрошенные «Ъ» эксперты не отмечают значительных изменений требований торговых сетей к помещениям под открытие магазинов в 2022 году. В основном предпочтения арендаторов меняются с точки зрения строительной готовности объекта, уточняет Ольга Антонова. «В сегодняшних реалиях сложно принимать решение об открытии, если помещение без отделки»,— говорит эксперт.

Светлана Кузьмина также отмечает, что помещения с отделкой традиционно пользуются более высоким спросом в любые кризисы, в том числе из-за роста стоимости строительных и отделочных материалов, а также сроков их поставки. А после ухода части западных компаний на рынке образовалось достаточное количество помещений с отделкой, уточняет эксперт.

По словам Ирины Козиной, особенной популярностью у продуктовых ритейлеров пользуются помещения в новостройках. В то же время при принятии решения торговые сети оценивают расположение помещений относительно пешеходного трафика, подъездных путей или, например, возможного строительства нового ТЦ в пешей доступности, добавляет госпожа Козина.

В то же время менее привлекательными для аренды становятся устаревшие торговые центры, говорит Светлана Кузьмина. Также, указывает Ирина Козина, продуктовые ритейлеры отказываются от открытия магазинов в помещениях со сложной планировкой и локациях, в которых уже открытые торговые точки не показывают должной прибыли.

По оценке X5 Group (сети «Перекресток», «Пятерочка», «Чижик»), на российском рынке недвижимости достаточно объектов для открытия магазинов разных форматов. В компании отмечают, что постоянно рассматривают точечные варианты оптимизации портфеля недвижимости, например уменьшение площади аренды, переезд в соседнее помещение на более выгодных условиях, и только в крайнем случае — закрытие магазина.

«Если условия аренды не отвечают нашим целям по эффективности, мы ведем переговоры с арендодателями о приемлемых условиях для операционной деятельности. По многим объектам мы смогли достичь изменения условий аренды и продолжим эту работу и далее»,— отмечают в X5 Group. Сейчас рынок принадлежит арендатору, поэтому собственникам помещений приходится бороться за надежных съемщиков в лице торговых сетей, считает Светлана Кузьмина.

Магазины мельчают

Сохраняется тенденция к сокращению площадей магазинов продуктовых ритейлеров, говорит Надежда Цветкова. Раньше сети готовы были рассматривать под супермаркеты помещения площадью более 300–400 кв. м в формате уличной торговли, а в торговых центрах — еще обширнее, сейчас форматы продуктовых магазинов сокращаются, уточняет госпожа Козина. Так, во «Вкусвилле» при открытии новых магазинов ориентируются на помещения 100–250 кв. м на первых этажах жилых домов, в качестве пристройки к зданию или как отдельно стоящее помещение. По оценке Надежды Цветковой, наименее востребованными у продуктовых ритейлеров сегодня считаются помещения площадью более 5 тыс. кв. м.

Спрос на формат магазинов «у дома» у ритейлеров растет из-за перераспределения потребительской активности между районными форматами и большими гипермаркетами, куда покупатели в основном ездят по выходным, отмечает Ольга Антонова. Это диктует тренд к созданию мини-форматов у больших торговых сетей, считает эксперт.

По подсчетам Infoline, за первое полугодие 2022-го выросла доля дискаунтеров в структуре новых открытий — с 60,1% до 60,9% в годовом выражении, магазинов «у дома» — с 11,5% до 11,8%, а сократилась доля супермаркетов — с 10,5% до 10,1% — и гипермаркетов — с 17,9% до 17,1%.

В частности, «Лента» в 2022 году делала упор на развитие модели магазинов «Мини Лента», количество которых ритейлер планирует наращивать, следует из презентации компании для инвесторов. В сети «О'кей» также говорят о планах по увеличению доли дискаунтеров «Да!» в общей структуре выручки компании, указано в отчетности компании. Ускорить открытие «жестких» дискаунтеров и магазинов «у дома» в 2023 году планирует и X5 Group. Во «Вкусвилле» отмечают, что ритейлер с самого начала развивался в формате магазина «у дома», сейчас компания тестирует новые форматы мини-магазинов.

Ольга Антонова добавляет, что большинство торговых сетей осторожно подходит к планам дальнейшего развития. По словам Ирины Козиной, для более эффективного введения бизнеса и повышения лояльности клиентов ритейлеры переходят к омниканальной стратегии и совмещают несколько концепций внутри торгового зала, например кафе с посадочными местами, отдельную зону с пекарней или готовыми блюдами.

Алина Савицкая

Тематические страницы газеты «Коммерсантъ» («Коммерческая недвижимость»). | **Владимир Желонкин** — генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор | **Сергей Вишневский** — руководитель фотослужбы | **Рекламная служба:** Тел. (495) 797-6996, (495) 926-5262 | **Владимир Лавицкий** — директор «Издательского синдиката» | **Халиль Аминов** — выпускающий редактор | **Ольга Еременко** — редактор | **Сергей Цомык** — главный художник | **Галина Кожеурова, Екатерина Репях** — фоторедакторы | **Екатерина Бородулина** — корректор | Ограничение: 16+