

87 → Светлана Гузь, управляющий партнер бюро юридических стратегий Legal to Business, добавляет, что понятие «франчайзинг» законодательно до сих пор не определено. «В российском праве франчайзинг регламентируется договором коммерческой концессии (гл. 54 ГК РФ), который относится к частноправовым средствам обеспечения отношений по передаче и использованию комплекса исключительных прав,— рассказывает госпожа Гузь.— Нормы главы 54 не дают ответы на все вопросы, которые возникают в сфере франчайзинга. Законопроект о франчайзинге был отклонен в 2016 году, после этого на законодательном уровне никто не возвращался к этому вопросу, доработка проекта остановлена на неопределенный срок».

По мнению господина Баулина, договор коммерческой концессии довольно зарегламентирован. «Бизнес-реальность изменяется так быстро, что отдельные моменты отношений между партнерами приходится оформлять отдельными договорами. Так проще вносить необходимые изменения»,— поясняет господин Баулин.

К плюсам договора франчайзинга Владислав Елтовский, юрист практики интеллектуальной собственности CMS Russia, относит предоставленное законом право сторон ограничивать друг друга в определенных действиях. «К примеру, исключительность предоставления прав только конкретному франчайзи или запрет фран-

чайзи осуществлять конкурирующую деятельность. Кроме того, правообладатель вправе законно контролировать цену товаров или услуг, которые предоставляются потребителям под брендом правообладателя со стороны франчайзи»,— отмечает господин Елтовский.

Срок заключения договора зависит от эксклюзивности прав по франшизе. «Стандартный договор заключается на три-пять лет, а эксклюзивная франшиза с требованиями по масштабированию может предусматривать договор и на двадцать лет»,— поясняет господин Добринин.

По мнению господина Попова, не редкость, когда к продаже предлагаются договоры сроком на один год. Нормальной международной практикой считается договор сроком от десяти лет (в «Сабвэе», например, на двадцать лет). Проблемой рынка, по словам господина Попова, является тот факт, что многие договоры носят кабальный характер.

Алексей Баулин, полагает, что основная сложность состоит в том, что франчайзи не всегда готовы четко соблюдать требования правообладателя, ссылаясь на необходимость определенных исключений из правил. «Кто-то считает, что у него особая локация и особый спрос. Некоторые франчайзи не всегда понимают разницу между собственной моделью развития бизнеса и готовой моделью, „взятой напрокат“. Встречаются и перекосы в дру-

гую сторону — когда требования франчайзера слишком формальны, а порой и неосуществимы на данной территории или в масштабах текущего бизнеса франчайзи, но они вшиты в стандартный договор»,— рассказывает он.

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА Несмотря на имеющиеся сложности, участники рынка сходятся во мнении, что франчайзинг — работающий инструмент масштабирования бизнеса для успешных проектов, а для начинающих предпринимателей — это возможность снизить инвестиционные риски и стать частью большой команды бренда, получив поддержку на всех этапах развития бизнеса.

«Если разработана правильная модель франшизы, то она может стать удачным способом масштабирования бизнеса. В таком случае темпы масштабирования будут ограничены только собственными менеджерскими ресурсами правообладателя. Если модель франшизы не проработана и неустойчива, то это может стать дополнительной головной болью для франчайзера»,— рассуждает господин Баулин.

По словам господина Богомолова, практика показывает, что в любой кризис потенциальные предприниматели откажутся от идеи начать собственный бизнес из-за повышенных рисков, но в то же время растет интерес к недорогим франшизам, потому что франчайзинг эти

риски минимизирует. «Как ни странно, нестабильная экономическая ситуация в определенной степени является драйвером роста в случае франшиз»,— заключает эксперт.

Елена Баранова, руководитель направления международного маркетинга СДЭК, считает, что один из ключевых драйверов рынка франчайзинга сегодня — сегмент e-commerce, поэтому развиваться будут те бизнесы, которые так или иначе связаны с онлайн-торговлей.

По прогнозам Алексея Баулина, рынок будет расти, так как на Западе доля франчайзинговых компаний в сфере b2c значительно больше, чем на российском рынке. Драйвером роста, по его словам, может стать адекватная поддержка малого предпринимательства со стороны государства и финансовых структур. К примеру, снижение банковских ставок для франчайзи брендов, которые зарекомендовали себя на российском рынке.

Данил Соловьев, директор и сооснователь международной сети автосервисов FIT Service, добавляет, что хорошим драйвером роста стало бы появление программы кредитования для франчайзи от банков под гарантии франчайзера. Появление таких банковских продуктов, по его оценкам, позволит франшизам развиваться, так как основная проблема — это нехватка финансовых ресурсов у франчайзи. ■

ПЕТЕРБУРГ И МОСКВА ПРОРВАЛИСЬ В ДЕСЯТКУ

МОСКВА И САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ВОШЛИ В ТОП-10 ГОРОДОВ ПО РОСТУ ЦЕН НА ЭЛИТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2021 ГОДА. ИРИНА КУТОВАЯ

Международная консалтинговая компания Knight Frank обновила данные индекса цен на элитную недвижимость Prime Global Cities Index (PGCI) за первый квартал 2021 года. В 46 анализируемых городах цены выросли в среднем на 4,6% в годовом исчислении это рекордный показатель с четвертого квартала 2017 года (+4,2%). Рейтинг возглавили китайские города Шэньчжэнь (+18,9%), Шанхай (+16,3%) и Гуанчжоу (+16,2%). Москва за год переместилась с 11-й на восьмую позицию (+12,4% за год, +7,3% за квартал). Санкт-Петербург поднялся с 43-го на шестое место: за год рост цен составил 13,4%, а за квартал — 2,5%.

В первом квартале 2021 года зафиксирован максимальный рост цен на элитное жилье с четвертого квартала 2017 года. По состоянию на март 2021 года показатель увеличился в среднем на 4,6% среди 46 проанализированных городов. При этом в одиннадцати из них годовой рост цен был выражен двузначными числами по сравнению с первым кварталом 2020 года, когда только в Маниле (+15,3%) наблюдалась такая динамика. В 67% городов цены остаются стабильными или растут (в 76% — за аналогичный период 2020 года).

Марина Шалаева, региональный директор, директор департамента зарубежной недвижимости Knight Frank

Russia, отмечает: «В первом квартале текущего года азиатские города занимают сразу пять позиций в топ-10 индекса Prime Global Cities Index. Неудивительно, ведь регион считается одним из самых перспективных с точки зрения инвестиций в недвижимость, и на фоне ускоренного экономического развития и активного спроса Шэньчжэнь (+18,9%), Шанхай (+16,3%) и Гуанчжоу (+16,2%) демонстрируют максимальный рост цен. К резкому увеличению спроса привели низкие ставки по ипотечным кредитам (рекордные для некоторых рынков), ограниченный объем предложения и стремление к изменению жилищных условий после локдауна. Однако на любимейших европейских направлениях российских ультрахайнетов динамика разнонаправленная. Например, за год цены снизились в Берлине (–1,3%), Мадриде (–2,9%), Лондоне (–3,5%) и Париже (–3,7%). Корректировка цен обусловлена сочетанием таких факторов, как длительные и жесткие ограничения, перенос строительства новых проектов и изменения налоговой политики. В Европе спрос пока не успел полностью восстановиться, поэтому города не вошли в десятку лидеров рейтинга, но Женева (+9,2%) и Стокгольм (+7,7%) были к этому близки. Отдельно стоит отметить новичка индекса — Лиссабон, который за-

нял 24-ю строчку с ростом цен на 2,4%. В 2020 году Португалия стала наиболее востребованным направлением при покупке жилой недвижимости для наших клиентов благодаря возможности участия в программах ВНЖ».

Ванкувер (+15,2%) и Сеул (+14,8%) замыкают пятерку лидеров. Здесь были применены последовательные меры по снижению спекулятивной активности на рынке, но аппетит местных жителей к покупке жилья остается неизменным. Продажи жилой недвижимости в Большом Ванкувере выросли на 22% в 2020 году относительно аналогичного периода прошлого года.

Российские города — Санкт-Петербург (+13,4%) и Москва (+12,4%) — в первом квартале 2021 года вошли в топ-10 индекса, поднявшись на шестое и восьмое места соответственно. Годом ранее Москва находилась на 11-й строчке (+4,2%), а Санкт-Петербург — только на 43-й с отрицательной динамикой цен (–3%).

Ольга Широкова, директор департамента консалтинга и аналитики Knight Frank Russia, добавляет: «Рынок элитной жилой недвижимости Москвы уже долгое время развивается достаточно планомерно и стабильно, с тенденцией к умеренному росту. Средневзвешенная цена предложения показывает положитель-

ную динамику на протяжении последних трех лет, исключая моменты технического снижения квартальных показателей в связи с выходом крупных проектов по более низким стартовым ценам. На фоне сохраняющегося активного спроса в первые месяцы 2021 года и вымывания ликвидного предложения рост средневзвешенной цены оказался более существенным (изменение за квартал +7,3%). При этом большое влияние оказало прямое повышение цен в реализуемых новостройках столицы, к тому же новые проекты выходят по более высоким ценам. До конца года резких скачков цен не ожидается, но возрастающая тенденция показателя в сегменте сохранится».

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, прокомментировал причины роста цен на элитную недвижимость на рынке Санкт-Петербурга: «Сегодня на рынке элитной недвижимости ощущается дефицит качественного ликвидного предложения. Главными факторами удорожания в этом сегменте стали возросший спрос со стороны покупателей и вызванное им ограниченное предложение на рынке. Логичными и ожидаемыми становятся обновление рынка и расширение предложения. В этом году мы ожидаем несколько новых проектов, которые могут стать знаковыми для нашего города». ■

ЭЛИТНОЕ ЖИЛЬЕ