

Склады не строятся про запас

Острый дефицит складской недвижимости в Москве и Подмосковье достиг своего пика. Сейчас из 24,6 млн кв. м логопарков свободно менее 0,1%, или 24,6 тыс. кв. м. Несмотря на высокий спрос со стороны арендаторов, девелоперы продолжают строить такие объекты преимущественно под заказ. Почему сложилась такая ситуация и когда рынок будет насыщен предложением, разбирался „Ъ-Коммерческая недвижимость“.

— сегмент рынка —

Только для своих

В 2024-м объем ввода складской недвижимости в Москве и Подмосковье вырастет на 62% год к году, до 2,1 млн кв. м, прогнозируют в NF Group. Таким образом, текущий объем предложения на рынке 24,6 млн кв. м к концу нынешнего года вырастет на 8,5%. Сейчас рынок остро нуждается в новых площадях. По данным консалтантов, доля свободных площадей в логопарках Москвы и Подмосковья составляет менее 0,1%. То есть фактически на рынке доступно к аренде всего 24,6 тыс. кв. м.

Однако эти новые площади не покроют колоссальный спрос арендаторов, указывает замдиректора по работе с ключевыми клиентами Union Brokers Степан Щедров. Доля объектов BTS (built-to-suit, под нужды конкретного заказчика) и проектов собственного строительства достигнет 54% в объеме ввода, подсчитали в NF Group. Из общего объема заявленных на 2024 год проектов более 70% площадей к концу 2023-го уже были законтрактованы. То есть пока свободными из 2,1 млн кв. м остались всего 630 тыс. кв. м.

Для сравнения: офисные площади преимущественно строятся спекулятивно. По подсчетам NF Group, в 2014–2020 годах доля объектов BTS на офисном рынке Москвы составляла не выше 5%, в 2021-м — 68%, в 2022-м — 21%, в 2023 году не было построено ни одного такого проекта из 279 тыс. кв. м.

Дефицит финансов

В условиях дефицита свободных площадей застройщики не стали строить больше спекулятивных складов по нескольким причинам, но самая главная заключается в том, что банки неохотно дают проектное финансирование на такие проекты ввиду отсутствия арендаторов, при этом они спокойно кредитуют объекты BTS, говорит партнер NF Group Константин Фомиченко. Банки не хотят рисковать и давать кредиты на незаконк-



ванные площади, поясняет инвестиционный директор Parus Asset Management Алексей Смердов. Условия неопределенности повышают риски спекулятивного строительства и для девелоперов, так как невозможно спрогнозировать будущий спрос, отмечает гендиректор ГК «Ориентир» Елена Бабенко. При текущей ключевой ставке банки готовы кредитовать строительство склада только под 19–20% годовых, добавляет гендиректор Instone Development Валерий Жуков: «Строить на средства, выданные по такой ставке, убыточно».

Вызывает сомнения и экономическая целесообразность строительства склада сегодня, отмечает гендиректор Instone Development Валерий Жуков. Он напоминает,

Динамика рынка складской недвижимости Москвы и Подмосковья		
Период	Ввод новых складов (млн кв. м)	Доля свободных площадей (%)
2013 год	0,975	2,1
2014 год	2,355	7,2
2015 год	0,978	9,4
2016 год	1,131	9,2
2017 год	0,799	7,8
2018 год	0,858	4,2
2019 год	1,296	2,7
2020 год	1,327	2,3
2021 год	1,49	0,4
2022 год	1,968	1,6
2023 год	1,292	0,1
2024 год*	2,1	0

*Прогноз. Источник: NF Group.

ет, что ставка аренды логопарков Подмосковья выросла примерно в два раза за пару лет и до 9 тыс. руб. за 1 кв. м, но пропорционально выросла и себестоимость строительства. Высокая инфляция успевает «съесть» всю маржинальность за период строительства, поясняет управляющий партнер IBC Global Станислав Ахмедзянов.

Сейчас девелоперы практически отрезаны от поставок западных строительных материалов и оборудования, а российские производители просто не успевают произвести их в нужном девелоперам объеме, говорит коммерческий директор Дмитровского логистического парка Александр Перфильев. По его информации, некоторые крупные производители даже вынуждены вводить квоты для покупателей и дилеров. Сроки поставки значительно удлинились, материалы приходится ждать или выкупать на более ранних этапах строительства, чем они требуются, отмечает господин Перфильев.

На фоне дефицита трудовых ресурсов продолжают возрастать заработные платы строителей, напоминает руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate Екатерина Ногай. По данным Росстата, по итогам 2023 года безработица в России достигла минимума с 1992-го — 3,2%. Зарплата строителей в то же время выросла заметно, чем у представителей других профессий. По подсчетам «Авито Работы», специалисты стройотрасли в 2023-м стали зарабатывать на 69% больше год к году — 82,2 тыс. руб.

Чтобы строительство склада стало действительно выгодным, ставки аренды должны

вырасти еще на 30%, но высокий спрос арендаторов при таких ценах вряд ли сохранится, полагает господин Жуков.

Своими силами

В свете рекордного количества сделок в 2023 году сегодня многие девелоперы находятся на пике своих мощностей, говорит Екатерина Ногай. Застройщики логопарков сейчас возводят объемы «на грани своих возможностей», преимущественно проекты BTS, соглашается Александр Перфильев. Объем заказов и так большой, и строить спекулятивным игрокам просто не успевают, добавляет он.

На фоне высокого спроса на рынок девелопмента складов стали активно выходить новые игроки. Об этом уже заявил ряд застройщиков жилья: Level Group, «Франель», «Инград», MR Group, ПИК, Capital Group. По оценкам CMWP, в ближайшие три года застройщики жилья могут возвести до 3 млн кв. м складской и производственной недвижимости в Москве и Подмосковье. Однако они делают это преимущественно на территории Новой Москвы, чтобы получить льготы за смену вида разрешенного использования земли под строительство жилых комплексов, поясняет Александр Перфильев.

Еще один новый игрок на рынке складского девелопмента — маркетплейс Wildberries, в начале 2024 года заявивший о строительстве логопарков не только для собственных нужд, но и сторонних игроков. В компании это объясняют тем, что маркетплейс уже наработал опыт в строительстве собственных логистических объектов во

многих регионах России, в том числе удаленных. Кроме того, для организации наличия собственных складов и логистических центров больших площадей более выгодно, поясняют в Wildberries. К тому же, добавляя там, на рынке коммерческой недвижимости не всегда находятся релевантные предложения по местоположению, площади и стоимости.

Wildberries — это исключение, так как другие крупные пользователи складских помещений, в том числе маркетплейсы, напротив, стараются арендовать объекты, а не строить и владеть ими, отмечает Станислав Ахмедзянов. Этот путь означает, что у компании есть безлимитный источник базового финансирования либо очень дешевые кредиты, полагает он.

Ожидать зарубежных игроков российскому складскому рынку также не стоит. Для иностранных девелоперов требуется время, чтобы освоить новый рынок, так как требования и особенности складского рынка, а также условия строительства логопарков различаются не только в каждой стране, но и даже в регионе, добавляет Екатерина Ногай.

В странах СНГ нет таких крупных и профессиональных игроков, как российские, так как там никогда не было большой потребности в качественной складской недвижимости, поясняет Валерий Жуков. ОАЭ заинтересованы в том, чтобы строить объекты в своей стране, считает Станислав Ахмедзянов. В Китае складская инфраструктура также активно развивается, и местные девелоперы в первую очередь ориентированы на собственный рынок, говорит господин Жуков. Для других государств высоки страновые риски, связанные с текущим геополитическим и экономическим состоянием, поясняет Алексей Смердов.

Лучше не станет

Высокий спрос на склады со стороны маркетплейсов не дает оснований предполагать увеличения вакантных площадей на рынке в ближайшее время, прогнозирует директор департамента складской и индустриальной недвижимости Nikoliers Диана Горская. Повышенная потребность останется высокой в ближайшие три-пять лет, уверен Константин Фомиченко. Если к 2027 году игроки e-commerce смогут удовлетворить большую часть своих appetitов, тогда доля свободных площадей вырастет до 2–5%, считает Валерий Жуков.

Поскольку свободных площадей на рынке не станет больше, арендаторы будут вынуждены индивидуально заказывать строительство складов. Если в прошлом году доля спроса на сделки в формате build-to-suit в целом по России достигла 55%, то в 2024-м она увеличится до 80–85%, подсчитал господин Фомиченко. Так что настоящий дефицит в сегменте, по мнению господина Жукова, мы увидим в 2025 году.

Эксперт считает, что осторожное возобновление спекулятивных проектов возможно при ключевой ставке 10%, а такой ставки эксперты ожидают не ранее второго полугодия 2024-го. Массовое строительство возможно только при ставке 7% и ниже, резюмирует он.

Дарья Андрианова

Магазины сжимаются

— ритейл —

Крупные FMCG-ритейлеры активизировали развитие малых и ультрамалых форматов магазинов. Такие точки, площадь которых может начинаться от 60 кв. м, часто отличаются ассортиментом, адаптированным под запрос жителей конкретного района, и максимальной близостью к покупателю. „Ъ-Коммерческая недвижимость“ разбиралась в причинах популярности и потенциале развития таких форматов.

Доля магазинов небольших форматов — дискаунтеров и магазинов у дома — в структуре торговых площадей 200 крупнейших сетей продуктов питания и товаров повседневного спроса (FMCG) продолжает расти. По данным Infoline, с конца 2022 года до лета 2023-го доля площадей дискаунтеров выросла с 61,8% до 62,4%, а магазинов у дома — с 12,1% до 12,4%. А доли гипермаркетов и супермаркетов сократились с 16,3% до 15,7% и с 9,8% до 9,5% соответственно.

В натуральном выражении, следует из данных Infoline, площадь дискаунтеров 200 крупнейших FMCG-сетей за этот период выросла примерно на 220 тыс. кв. м, магазинов у дома — на 830 тыс. кв. м. Площади, занятые гипермаркетами и супермаркетами, снизились соответственно примерно на 40 тыс. кв. м и 20 тыс. кв. м.

Как пишут аналитики Infoline, некоторые ритейлеры закрывают крупные объекты в том числе в связи с медленным восстановлением посещаемости торговых центров и усилением конкуренции с онлайн-каналом и другими форматами. Ритейл движет-

ся в сторону уменьшения площади магазинов, и в перспективе пяти-десяти лет именно небольшие объекты могут сформировать ландшафт рынка, цитирует портал Retail.ru заместитель гендиректора, директора по управлению «Магнита» Руслана Исмаилова.

Шаговая доступность

В «Магните» говорят, что сегодня тестирует формат ultra-convenience «Магнит Рядом» в Москве и Подмосковье, планируется запустить несколько десятков пилотных точек в регионе. По оценкам компании, сегмент таких ультрамалых магазинов может занимать 12% всего рынка продуктов питания. «Пилотные точки показывают очень хорошие результаты в своей конкурентной среде, и мы видим потенциал этого формата», — говорят в «Магните».

Одновременно «Магнит» в феврале анонсировал обновление концепции магазинов «Магнит Сити» площадью 100–250 кв. м, ори-

ентированных на жителей крупных городов, с зоной кафе и большим фокусом на готовых блюдах и продуктах для перекуса. В компании говорят, что такие точки в том числе открываются в аэропортах и на вокзалах. Потенциал развития такого формата в «Магните» оценивают в несколько тысяч объектов.

«Вкусвилл» начал открывать магазины мини-формата в прошлом году. В компании говорят, что за 2023-й запустили более 200 мини-магазинов площадью от 60 до 80 кв. м, расположенных в шаговой доступности, которые в том числе могут быть востребованы у покупателей, не пользующихся доставкой. «Вкусвилл Мини», поясняют в сети, отличается персонифицированный ассортимент под спрос жителей района. «Мы развиваемся от запроса покупателей и верим в потенциал развития магазинов малой площади с нашим подходом», — отмечают в компании.

В X5 Group («Пятерочка», «Перекресток», «Чижик») в октябре 2023 года запустили франшизу магазинов малого формата «Около», которая включает три формата: стандарт (площадью 120–150 кв. м, медиум (90–120 кв. м) и экспресс (60–90 кв. м). Как сказано в презентации, ассортимент каждого магазина «Около» формируется на основе данных о продажах в торговых сетях X5, анализа конкурентной среды и данных партнеров о продажах магазинов малоформатной торговли.

Удачная нарезка

Во «Вкусвилле» говорят, что при подборе помещений для формата мини ориентируются на несколько критериев: общая площадь 60–80 кв. м, первый этаж жилого дома, при-

стройка к зданию или отдельно стоящее здание, доступность удобной разгрузки товара и т.д. «Рассматриваем площади практически во всех густонаселенных жилых комплексах», — говорит представитель «Вкусвилла».

В «Магните» уточняют, что для формата «Магнит Рядом» стремятся выбирать локации с более низкой арендой. Сравнительно низкие капитальные затраты позволяют поддерживать привлекательные цены без инвестиций в промо, основная стратегия такого формата — «низкие цены каждый день» (Everyday Low Price). Поиск помещений для киосков и «Магнит Сити» имеет свои особенности, например в части оценки потенциального трафика в некоторых локациях, специфических условий договоров и размещения нестандартного оборудования для киосков, добавляют в сети. В компании добавляют, что готовы открывать такие объекты в разных локациях с небольшими площадями и высоким трафиком при низких инвестициях в открытие.

Гендиректор DNA Realty Антон Белых говорит, что рост интереса крупных ритейлеров к малым и ультрамалым форматам связан прежде всего с дефицитом больших помещений. В новом крупном жилом комплексе обычно есть только одно помещение под магазин площадью около 400 кв. м, для которого быстро находится арендатор, указывает он. А коммерческие помещения площадью от 70 до 120 кв. м — самый популярный вариант «нарезки» у девелоперов, указывает господин Белых. По его словам, в Московском регионе такие лоты застройщик может продавать от 300–400 тыс. руб. за кв. м, тогда как более крупные помещения могут вы-

ставляться по цене от 200–300 тыс. руб. за кв. м. И небольшие помещения пользуются высоким спросом у разных арендаторов, включая аптеки, салоны красоты, пункты выдачи заказов, указывает эксперт.

Кроме того, отмечает Антон Белых, аренда небольших магазинов обходится ритейлерам дешевле, чем крупных площадей, что может помогать снижению риска убыточности точки в случае открытия в районах с ограниченным спросом. Ставки в первом случае могут быть на уровне 200–300 тыс. руб. в месяц, во втором — до 1 млн руб. в месяц, указывает эксперт. Однозначно, продолжат господин Белых, экспансией небольших форматов крупные ритейлеры занимают долю рынка несетевого продуктовых магазинов.

Руководитель отдела продаж «коммерческой недвижимости» «Авито» Виктория Сафронова говорит, что объем предложения доступных для покупки торговых площадей в феврале текущего года в целом по России на площадке увеличился на 5%, до 23,1 тыс. объектов, а число предлагаемых к аренде лотов снизилось на 2%, до 40,6 тыс. объектов. В Москве число выставленных на продажу торговых площадей на «Авито» за год выросло на 27%, до 7,7 тыс. лотов, а количество предложений аренды снизилось на 10%, до 8,9 тыс. На объекты по 100–250 кв. м, по данным «Авито», пришлось 27% предложений о продаже торговых площадей. Средняя площадь таких лотов в целом по России на площадке за год выросла на 35%, до 162,1 тыс. кв. м, в Москве — на 15%, до 457,8 тыс. кв. м.

Анатолий Костырев

коммерческая недвижимость

Пути разошлись

Пока инвесторы в коммерческую недвижимость на рынках США и Европы затихли в ожидании стабилизации цен на объекты и снижения кредитных ставок, российский рынок, напротив, переживает бум. В 2023 году в стране был закрыт рекордный объем сделок почти на 1 трлн руб. Однако это произошло в большей степени из-за ухода западных компаний, которые распродавали активы. Большинство таких сделок уже закрыто, и в 2024 году рынок ожидает падение. В то же время западные рынки готовятся к восстановлению активности инвесторов.

— инвестиции —

Падение мирового рынка

Сегмент инвестиций в коммерческую недвижимость во всем мире переживает кризис. В Великобритании в 2023 году, по подсчетам Colliers, объем инвестиций не смог достичь £40 млрд (около €46,7 млрд) впервые после мирового финансового кризиса 2008 года и составил £32,3 млрд. Для Германии прошлый год оказался худшим с 2012-го. Объем инвестиций в коммерческую недвижимость в стране составил €24,1 млрд. Во Франции показатель упал на 57% год к году, до €11,6 млрд, в Испании — на 39%, до €11 млрд, в Италии — на 46%.

Годовой оборот этого сегмента в Ирландии составил €1,85 млрд, что значительно ниже среднегодового показателя за последние десять лет в €4,2 млрд. В Норвегии падение составило 58%, до €3,8 млрд, что стало худшим значением за последние 12 лет. В Чехии объем инвестиций в 2023 году составил лишь 35% от значения прошлого года — €1,1 млрд. В Польше инвесторы вложили в коммерческую недвижимость на 70% меньше среднегодового показателя за последние пять лет — €2 млрд, подсчитали консультанты.

Аналогичная ситуация сложилась в США. В январе—октябре 2023 года объем инвестиций в коммерческую недвижимость страны чуть-чуть превысил \$300 млрд, в то время как в 2022-м показатель составил почти \$800 млрд, подсчитали в Colliers. Впервые за последние 15 лет недвижимость столкнулась с конкуренцией со стороны других доходных активов, пояснил ранее президент отдела рынков капитала США и Северо-Восточного региона компании Дэвид Амстердам.

В течение 2023 года казалось, что рынок коммерческой недвижимости затаил дыхание. Отсутствие стабильности процентных ставок на кредиты в сочетании с устойчиво высокой инфляцией затянуло восстановление сектора после череды кризисов, отмечают в Colliers.

Чтобы поддерживать инфляцию, многие страны Европы повышали базовую процентную ставку. Например, в Англии она достигает 5,25%, в то время как в декабре 2021 года она составляла всего 0,1%. Ставка по основным операциям рефинансирования Европейского центрального банка сейчас составляет 4,5%, ставка по маржинальной кредитной линии — 4,75%, ставка по депозитам — 4%. Для сравнения: в 2016–2021 годах ставка по основным операциям ЕЦБ была на нулевом уровне, и впервые ее подняли до 0,5% только в июле 2022-го. Высокие базовые ставки, в свою очередь, приводят к удорожанию коммерческих кредитов, что негативно влияет на инвестиционную активность.

Инвестиционный бум в России

В то же время для российского рынка инвестиций в коммерческую недвижимость 2023 год оказался самым успешным за всю его историю. По подсчетам IBC Real Estate, в прошлом году инвесторы вложили в объекты коммерческой недвижимости по всей России 833 млрд руб., что на 67% больше год к году. По подсчетам Ricci, показатель и вовсе достиг 987 млрд руб. Инвесторам даже не помешала высокая ключевая ставка ЦБ, которая с середины июля начала расти, к концу года достигнув 16%.

Высокая активность инвесторов на российском рынке обусловлена уходом западных игроков из страны, поясняет руководитель платформы консалтинговых услуг и отдела инвестиций и рынков капитала CORE.XP Ирина Ушакова. В 2023 году на такие сделки пришлось две трети объема, говорит партнер Commonwealth Partnership Алан Балоев.

К примеру, шведская Ingka Centres продала свои российские объекты Газпромбанку. В сделку вошли 14 торговых центров «Мега» общей площадью 2,3 млн кв. м в Москве, Подмоскowie, Ленинградских области и других регионах. Фонд Balchug Capital выкупил торговый центр «Метрополис» на севере Москвы у американской Hines, а краснодарское АО «Рамо-М» приобрело семь торгцентров «Парк Хаус» у нидерландской Atrium European Real Estate.

Помимо распродажи российских активов иностранными ин-



Инвестиционный бум на рынке коммерческой недвижимости России, по всей вероятности, возник на короткое время

роками, одним из основных факторов, повлиявших на рост объема инвестиций, стало хеджирование рисков за счет вложений в недвижимость, отмечает партнер «Ricci | Консалтинг и оценка» Яна Кузина. Крупные частные инвесторы на фоне ожиданий обесценения национальной валюты и сокращения опций инвестирования за рубежом пытались сохранить капитал за счет таких инвестиций, поясняет она. Они реализовали накопленный за годы кризиса потенциал, соглашается руководитель департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate Микаэл Казарян.

Накопив рублевую выручку, в прошлом году немало компаний и государственных структур приобрели офисную недвижимость для собственных нужд. Так, мэрия Москвы приобрела около 50 тыс. кв. м в строящемся комплексе iCity рядом с деловым кластером «Москва-Сити», 30 тыс. кв. м в бизнес-центре Skylight выкупил IT-холдинг VK, разработчик информационных и автоматизированных систем «РусБИТех» приобрел 22,25 тыс. кв. м в «Останкино Бизнес Парке», а Россельхозбанк — 13,4 тыс. кв. м в бизнес-центре «Око II» в «Москва-Сити».

Инвесторы тоже активно интересовались активами в сегменте офисной недвижимости. По подсчетам Ricci, в 2023 году совокупный объем вложений в офисную недвижимость составил порядка 119,8 млрд руб., что на 24% больше год к году. Это рекордный показатель за последние десять лет, отмечают консультанты. Частных инвесторов с небольшим капиталом на рынке офисной недвижимости тоже стало заметно больше, говорит гендиректор CODE Пурген Шекоян. Привычный инструмент вложений — квартиры — больше не приносит высокой доходности, добавляет он.

Гостиничная недвижимость тоже стала объектом интереса инвесторов. В 2023 году в России также был зафиксирован максимальный объем инвестиций в этот сектор за последние десять лет наблюдений — 62,4 млрд руб., что в полтора раза больше год к году, подсчитали в Ricci. С развитием внутреннего туризма интерес инвесторов все чаще направлен на регионы, на которые пришлось

74% от общего объема транзакций в гостиничном сегменте.

Поменяться местами

Инвесторы хотят видеть системность в коммерческой недвижимости. Но пока, отмечают в Colliers, они наблюдают нехватку активного капитала во всем мире. Если появятся больше определенности наряду со снижением запрашиваемой продавцами стоимости, это приведет к увеличению объема транзакций в 2024 году, в частности в США и Евросоюзе, считают консультанты.

При отсутствии дальнейших экономических потрясений в ближайших кварталах произойдет постепенное восстановление активности инвесторов на мировых рынках недвижимости, где цены скорректировались наиболее быстро, экономические условия стабильны, инфляция находится под контролем, ожидают в Colliers. Среди таких стран — Великобритания, Нидерланды и Испания. В то же время рост доходности недвижимости в Великобритании в начале 2024-го продолжится, а цикл переоценки, начавшийся в середине 2022 года, должен завершиться, поскольку процентные ставки и доходность по золоту начинают падать. Ценовые ожидания покупателей и продавцов недвижимости начинают сближаться.

Но в России ожидается другой сценарий развития рынка инвестиций в коммерческую недвижимость. Директор департамента рынков капитала Nikoliers Денис Платов ожидает, что объем инвестиций в коммерческую недвижимость в стране в 2024 году снизится до 250–300 млрд руб. Такое же значение прогнозирует Алан Балоев. В IBC Real Estate ожидают показателя 400 млрд руб., в CORE.XP — 380–480 млрд руб.

Этому способствует исчерпание тренда на продажу активов уходящими иностранцами, считает Денис Платов. На российский рынок в 2024 году все еще будет наблюдаться некоторый объем транзакций по выходу иностранных инвесторов из российских активов, но в своем большинстве это будут сделки, инициированные еще в 2023-м, считает Микаэл Казарян.

Еще одним фактором, сдерживающим активность инвесторов

на российском рынке, станет дефицит качественного предложения на продажу, считает Ирина Ушакова. Негативно будут влиять невысокая покупательская способность населения в целом, уже сточившаяся денежно-кредитная политика и высокая ключевая ставка, полагает Яна Кузина. Из-за этого, считает Денис Платов, в 2024-м будет больше сделок, фондируемых на 100% за счет собственных средств.

Сегодня у депозитов привлекательная доходность, поэтому многие частные инвесторы с небольшим капиталом предпочитают этот инструмент, говорит гендиректор Simple Estate Никита Корниенко. Но такая ситуация продлится всего несколько месяцев, а когда доходность начнет падать, они постепенно будут переориентироваться на коммерческую недвижимость, добавляет он. После снижения ключевой ставки уменьшение доходностей на денежном рынке и рынке облигаций станет стимулом для всех инвесторов искать активы в недвижимости, считает руководитель направления маркетинговых исследований и аналитики Parus Asset Management Елена Михайлова.

Потенциал инвестиций в коммерческую недвижимость в России огромен: рынок все еще сильно отстает от развитых стран по показателям обеспеченности населения площадями коммерческой недвижимости, считает госпожа Михайлова. По ее подсчетам, по итогам 2023 года на 1 тыс. российских жителей приходится только 335 кв. м складской недвижимости. Это в два раза меньше, чем в Польше (700 кв. м на 1 тыс. человек), в три раза меньше, чем во Франции (1,1 тыс. кв. м), и в десятки раз меньше, чем в США и Германии (3,5 тыс. кв. м и 4,2 тыс. кв. м соответственно).

Обеспеченность торговыми площадями также пока отстает, в том числе от азиатских столиц. По данным IBC Real Estate, сейчас в Сингапуре на 1 тыс. жителей приходится 1 тыс. кв. м такой недвижимости, в Пекине — 682 кв. м, в Куала-Лумпуре — 580 кв. м. В Москве в то же время показатель составляет всего 493 кв. м на 1 тыс. горожан.

Дарья Андрианова

Офис без застройщика

— конъюнктура —

Резкое сокращение объемов ввода офисных площадей постепенно сменяется ростом, но перспективы преодолеть дефицит качественных площадей у рынка пока нет. Сейчас сдаются в эксплуатацию объекты, строительство которых началось несколько лет назад. Возросшая себестоимость строительства, удорожание заемных средств и отсутствие возможности повышать арендные ставки из-за ограниченного платежеспособного спроса делают офисную недвижимость для девелоперов малопривлекательной, лишая их стимулов заявлять новые проекты.

После прошлогоднего спада объем ввода офисной недвижимости в 2024 году начнет расти. В NF Group ждут, что в Москве в этом году завершится строительство более чем 800 тыс. кв. м, что почти втрое превышает значение прошлого года. Хотя по части проектов сроки могут быть сдвинуты, предупреждает партнер NF Group Мария Зимина. В Санкт-Петербурге, по подсчетам аналитиков компании, ввод год к году может вырасти на 46%, до 180 тыс. кв. м. Руководитель департамента по работе с офисными помещениями IBC Real Estate Екатерина Белова прогнозирует, что в Москве в этом году сдадут в 2,5 раза больше площадей, чем годом ранее, или 728 тыс. кв. м. А в 2025 году этот объем может превысить 800 тыс. кв. м.

Новый старый ввод

Но называть растущий ввод оживлением рынка консультанты пока не спешат. Сейчас, по мнению руководителя коммерческого департамента West Wind Group Елизаветы Ильяхиной, на рынок выходят преимущественно проекты, заложенные в относительно спокойном 2021 году, когда пандемия уже сошла на нет, а волна геополитических потрясений еще не началась. «Из-за их дефицита покупатели и арендаторы перекледили внимание на готовые помещения „в бетоне“, которые около двух лет простаивали», — замечает госпожа Ильяхина. Хотя Мария Зимина замечает, что, помимо ограниченного спроса, на перенос сроков реализации также могут влиять получение и согласование сторонних необходимых документов.

Спрос на офисы в целом действительно остается высоким. В прошлом году, согласно подсчетам Asterus, в Москве суммарно было куплено и арендовано 2 млн кв. м, прогноз на этот год — 1,7 млн кв. м. Но даже если рост ввода новых объектов будет заметным, то это вряд ли смягчит растущий дисбаланс спроса и предложения на офисном рынке, предупреждает руководитель департамента исследований и аналитики Commonwealth Partnership Полина Афанасьева. Особенно дефицит предложения, по ее словам, сейчас ощущается в сегменте аренды.

Спрос без предложения

Директор департамента офисной недвижимости NF Group в Санкт-Петербурге Регина Волошенко замечает, что 70% возводимых сейчас объектов относятся к классу В. На этом фоне в Санкт-Петербурге средняя вакантность на офисном рынке, по прогнозам консультанта, сократится с конца года с 8,5% до 5% в объемах класса А и с 6,9% до 6% — класса В.

В Москве, согласно прогнозам госпожи Зиминной, вакантность по итогам 2024 года сократится с 12,4% до 11–12% для помещений класса А и с 6,9% до 6–6,5% — класса В. Однако эти значения, по ее словам, все же окажутся немного хуже результатов 2021-го — периода до массового ухода с российского рынка зарубежных компаний, когда пустовали 9,5% и 5,6% площадей соответственно.

При этом не все остающиеся свободными площади на рынке консультанты считают релевантным предложением. Так, госпожа Афанасьева замечает, что в Москве в натуральном выражении вакантны 1,5 млн кв. м офисов класса В, но половина этого объема экспонируется уже более года. Существующие же офисные проекты все чаще реализуются далеко от центра города. Госпожа Зимина замечает, что 41% будущих площадей в Москве расположены в зоне Садового кольца — ТТК, 40% — в зоне ТТК—МКАД. Госпожа Афанасьева считает, что 60% заявленных к вводу на 2024–2025 годы площадей расположены за пределами ТТК.

Мария Зимина связывает децентрализацию со стимулированием мэрией создания рабочих мест подальше от центра через предоставление льгот девелоперам по смене вида разрешенного использования участков. В центре города действуют дополнительные ограничения, количество площадок лимитировано, замечает госпожа Афанасьева. При этом транспортная инфраструктура активно развивается, что, по словам эксперта, приводит к формированию новых деловых районов, как, например, это случилось со Сколково.

Хотя в Санкт-Петербурге децентрализация офисного рынка чувствуется слабее из-за особенностей планирова-

ния города. Директор офисной группы IPG.Estate Вероника Чаканова поясняет, что девелоперы здесь пока преимущественно занимаются реконструкцией исторических зданий либо новым строительством в архитектурно-исторических формах.

Затраты без доходов

Госпожа Волошенко называет девелоперскую активность минимальной, связывая это, в частности, с высокой себестоимостью строительства. Согласно оценкам Екатерины Беловой, средняя цена возведения офисной недвижимости в Москве сейчас составляет 150 тыс. руб. за 1 кв. м, что на 25% выше значения 2022 года и в 2,3 раза превосходит показатель 2019-го. Эту динамику эксперт связывает с увеличением стоимости стройматериалов и колебанием валютных курсов. Заложить возросшие издержки в стоимость аренды не всегда возможно. Регина Волошенко обращает внимание на довольно невысокий уровень платежеспособного спроса. Это видно по динамике ставок аренды: даже несмотря на достаточно активное поглощение, консультанты не видят предпосылок к их росту.

Например, для помещения класса А в Санкт-Петербурге средний показатель по итогам года, согласно подсчетам NF Group, может в лучшем случае вернуться к значению 2021-го, составив 2,3 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц. Для офисов класса В значение будет оставаться стабильным — 1,5 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц. «Хотя будет усиливаться дифференциация по ставкам между новыми и морально устаревшими зданиями, построенными более десяти лет назад», — считает Регина Волошенко. В Москве, как прогнозирует Nikoliers, средний показатель для класса А по итогам нынешнего года составит 26,6 тыс. руб. за 1 кв. м. Это ниже уровня 2021-го на 6,2%. Аренда помещений класса В за это же время может подорожать на 7,2%, до 18,3 тыс. руб. за 1 кв. м. Госпожа Белова замечает, что удержание ставок в Москве на существующих уровнях в целом делает арендную модель для собственников менее привлекательной.

Кредитный дефицит

Отдельной проблемой для застройщиков консультанты называют возросшую из-за высокой ключевой ставки ЦБ стоимость кредитования. Девелоперы в таких условиях, по наблюдениям Полины Афанасьевой, в целом склонны проявлять большую осторожность при планировании вывода на рынок новых объектов. Частично решить проблемы с финансированием застройщикам, по мнению госпожи Беловой, позволяет продажа площадей на этапе строительства: в некоторых случаях девелопер удается вести работы с использованием поступающих средств. Но на рынке такой подход не считают панацеей.

Директор по взаимодействию с инвесторами ГК A101 Анатолий Клинков называет современные бизнес-центры проектами со сложной финансовой моделью. Так, для получения кредита от банка девелопер должен обеспечить 20–30% собственных средств, это позволит получить заем под 19–20% годовых. Обслуживать его, по словам эксперта, нужно будет ежемесячно или ежеквартально.

Господин Клинков добавляет, что заложить финансирование офисного блока в рамках жилого района в эскроу-счета нельзя. «Лимит Н6 (норматив расчета концентрации рисков ЦБ) нередко вынуждает девелоперов привлекать средства даже на жилые корпуса из разных банков», — поясняет он. По словам эксперта, распределить финансирование между разными финансовыми организациями при этом тоже непросто: «Непонятно, в какой части каждый из банков должен финансировать проект и как контролировать использование средств». Высокая стоимость кредитов ограничивает доходность проектов, соглашается руководитель направления маркетинговых исследований и аналитики Parus Asset Management Елена Михайлова. Сейчас показатель, по оценкам госпожи Ильяхиной, составляет в среднем 30–40%.

На этом фоне активность на офисном рынке будет оставаться сдержанной еще как минимум в следующем году. Директор офисной группы IPG.Estate Вероника Чаканова обращает внимание на то, что цикл вывода новых объектов составляет около трех лет с момента приобретения земельного участка или здания под редевелопмент. «Результаты возобновления предпроектных работ и нового строительства мы сможем увидеть не раньше конца 2025 года — начала 2026-го», — отмечает она. Впрочем, ждать оживления, по расчетам госпожи Ильяхиной, можно, лишь когда кредитные ставки будут ниже 10%. Но и после этого понадобятся время на раскату — проектирование, одобрение займов, увеличение строительных мощностей, предупреждает она. В итоге эксперт сомневается, что говорить об увеличении активности получится раньше 2027 года.

Александра Мерцалова

коммерческая недвижимость

Впереди Европы всей

Россия впервые вошла в пятерку стран по объему ВВП и стала первой европейской экономикой. Немалый вклад в это внесла стройиндустрия, которая уже не первый год бьет рекорды по объему нового строительства жилья. Это, в свою очередь, стимулирует застройщиков коммерческой недвижимости и инфраструктурных объектов запускать новые проекты. О том, какие программы помогают девелоперам создать комфортную городскую среду, умело сочетая жилую, социальную и коммерческую недвижимость, в материале „Ъ-Коммерческая недвижимость“.

— инициативы —

Вклад стройки в ВВП

Россия оказалась пятой среди самых крупных экономик мира и первой в Европе, говорится в исследовании World Economics. Оно основано на статистике Международного валютного фонда и Всемирного банка, который обнародовал рейтинг ВВП стран мира за 2022 год по паритету покупательной способности. Лидирует по этому показателю Китай с \$31,5 трлн. Следом идут США, Индия и Япония. Россия с оценкой ВВП в \$5,5 трлн стала первой в списке страной Европы, опередив Германию и Францию.

В 2023 году, судя по всему, Россия не планирует уступать свои позиции. Всемирный банк улучшил прогноз по росту ВВП России в 2023 году, увеличив его с 1,6%, прогнозируемых ранее, до 2,6%, следует из январского доклада Global Economic Prospects. Более сильный, чем ожидалось, рост ВВП России в прошедшем году банк связывает, в частности, с существенной бюджетной поддержкой.

Но за счет каких отраслей произошел этот рост? Одна из наиболее капиталоемких отраслей экономики — это строительство. По оценке президента РФ Владимира Путина, строительная отрасль дает около 5% ВВП в общую копилку развития страны. А вместе с жилищно-коммунальным комплексом — почти 13%, говорил глава страны. Таким образом, можно говорить о том, что стройиндустрия внесла большой вклад в ВВП в России.

Об этом говорят и ударные темпы строительства. По подсчетам Росстата, в 2023 году в России был построен рекордный объем жилья — 110,44 млн кв. м, что на 7,5% больше результата 2022 года. При этом многоквартирных домов было введено 51,76 млн кв. м — это на 13,7% больше к аналогичному периоду прошлого года, а ввод индивидуальных жилых домов составил 58,68 млн кв. м, что также демонстрирует прирост относительно 2022 года. Это уже третий год подряд, когда отрасль увеличивает темпы роста и бьет рекорды за всю историю страны, включая советский период.

В 2023 году объем строительных работ в России вырос в сопоставимых ценах на 7,9% год к году, до 15,1 трлн руб., следует из подсчетов Росстата. Замглавы Минстроя Никита Стасишин отметил, что такие темпы строительства и ввода жилья обусловлены в том числе мерами государственной поддержки строительной отрасли, которые за последние годы были направлены на стимулирование спроса и предложения на рынке жилья за счет реализации отдельных программ поддержки застройщиков, программ льготного ипотечного кредитования граждан, сокращения административных процедур, поддержки инфраструктурных проектов.

Ипотека стала доступнее

Рекордных темпов строительства удалось добиться, в частности, за счет программ национального проекта «Жилье и городская среда» и стратегических инициатив, направленных на развитие строительной отрасли. Созданный по решению президента нацпроект — один из ключевых в России. Его основная задача — обеспечить доступным жильем семьи со средним достатком и увеличить ежегодный объем жилищного строительства до 120 млн кв. м к 2030 году. Благодаря нацпроекту улучшать свои жилищные условия ежегодно будут не менее 5 млн семей. К 2030 году в стране будет построен 1 млрд кв. м жилья. Таким образом, каждый пятый квадратный метр в России будет новым.

Власти планомерно идут к этой цели. По данным Минстроя, за 2023 год выдано 7,4 тыс. разрешений на строительство 50,08 млн кв. м жилья, вследствие чего количество действующих разрешений на строительство достигло 15,4 тыс. штук на 157,94 млн кв. м жилья. Также, по данным министерства, обеспечен прирост градостроительного потенциала земельных участков с учетом действующих разрешений на строительство до отметки

438,3 млн кв. м жилья. Все эти показатели также выше уровня 2022 года.

Это стало возможным в том числе из-за повышения доступности ипотеки. С 2020 года действует программа льготного ипотечного кредитования на строящееся жилье, в том числе для наиболее нуждающихся в этом категорий граждан. До конца июня текущего года граждане смогут приобрести квартиру в новостройке при помощи ипотечного кредита с господдержкой по ставке 8% годовых на сумму до 6 млн руб. с первоначальным взносом от 30%. Семьи с одним ребенком, родившимся после 2018 года, или двумя несовершеннолетними детьми, смогут взять ипотеку по 6%. В этом случае первоначальный взнос должен быть не менее 20%, а сумма кредита — 12 млн руб. в Московском и Петербургском регионах и 6 млн руб. в остальных российских регионах. IT-специалисты могут претендовать на ипотеку по 5% годовых, а жители Дальнего Востока и Арктической зоны — по 2%.

Уже немалое количество граждан смогло воспользоваться ипотекой с господдержкой. По подсчетам ДОМ.РФ, в 2023 году число выдачи по всем льготным ипотечным госпрограммам выросло на 85% год к году, до 931,8 тыс. Их объем также вырос в два раза год к году, до 4,7 трлн руб. Самой популярной оказалась семейная ипотека, количество выдач которой увеличились в 2,3 раза, до 432,9 тыс. Динамичнее остальных программ росла IT-ипотека, число выдач которой выросло более чем в семь раз, до 41,3 тыс.

На все программы льготной ипотеки от государства в 2023 году пришлось практически половина ипотечного рынка в РФ. В 2023 году, по предварительной оценке ДОМ.РФ, всего было выдано около 2 млн кредитов под залог недвижимости на 7,8 трлн руб., что в полтора раза больше, чем в 2022 году. Прирост ипотечного портфеля в 2023 году составил 4 трлн руб. — это вдвое больше, чем в 2022 году.

Меню для застройщиков

Чтобы обеспечить комфортную городскую среду, необходимо построить не только жилье, но и коммерческую и социальную недвижимость, а также дороги и инженерную инфраструктуру. Особое внимание уделяется комплексному развитию, чтобы рядом с жилыми домами появлялась вся необходимая инфраструктура: дороги, детские сады, школы, поликлиники, остановки общественного транспорта, отмечает заместитель председателя правительства Марат Хуснуллин. По его словам, сейчас



Пример комплексной застройки в Вологодской области по нацпроекту «Жилье и городская среда»



В Одинцово за счет инфраструктурных бюджетных кредитов удалось построить новый корпус для гимназии №14

внедряются и реализуются все новые инструменты для того, чтобы в населенных пунктах формировалась действительно комфортная среда для жизни. Флагманом реализации всех этих задач является запущенный президентом национальный проект «Жилье и городская среда».

Строительство инфраструктуры стимулируется для застройщиков, в частности, программой «Стимул», входящей в нацпроект «Жилье и городская среда». Она предусматривает субсидирование строительства социальной, транспортной и инженерной инфраструктуры. В жилых микрорайонах строятся образовательные и медучреждения, дворовые автомобильные дороги, подводятся инженерные коммуникации. Механизм субсидирования устроен таким образом, что деньги на стройку необходимых объектов в новых кварталах из федерального бюджета получает регион, а не застройщик напрямую.

Также активный строительный рост происходит благодаря про-

граммам стратегической инициативы «Инфраструктурное меню», созданной по решению президента России Владимира Путина и направленной на достижение национальной цели развития — создание комфортной и безопасной среды для жизни. Эта программа включает в себя широкий спектр инструментов для регионального развития и направлена на финансирование социально значимых инфраструктурных объектов: школ, детских садов, поликлиник, дорог, коммунальной инфраструктуры и общественного транспорта.

В меню входят такие механизмы, как инфраструктурные бюджетные кредиты (ИБК), инфраструктурные облигации, реструктуризация бюджетных кредитов, предоставление средств Фонда национального благосостояния (ФНБ) Фонду ЖКХ, инфраструктурные кредиты ВЭБ.РФ на городскую инфраструктуру, субсидирование процентной ставки на долгосрочное исполнение контрактов.

Льготные кредиты на инфраструктуру

Одним из главных финансовых инструментов инфраструктурного меню являются ИБК. Благодаря этому механизму, оператором которого выступает Фонд развития территорий, региональные власти могут привлечь заемные средства на льготных условиях по ставке 3% годовых сроком на 15 лет. На сегодняшний день все кредитные деньги в объеме 1 трлн руб. распределены между 83 субъектами РФ.

Реализация проектов за счет ИБК приносит дополнительные социально-экономические эффекты: там, где появляются новые дороги, коммунальные сети, социальные объекты, развивается жилищное строительство, приходит бизнес, создаются рабочие места, поясняет гендиректор Фонда развития территорий Ильшат Шагиахметов. А это, продолжает он, дает приток инвестиций, рост налоговой базы и в конечном итоге повышает уровень жизни в регионе.

По словам Ильшата Шагиахметова, с 2022 года за счет ИБК регионы ввели в эксплуатацию более 250 объектов инфраструктуры, включая детские сады и школы, свыше 120 км дорог, обновили 1,4 тыс. единиц общественного транспорта. Только за 2023 год благодаря реализации проектов с привлечением ИБК построено почти 5 млн кв. м жилья, создано примерно 24,5 тыс. новых рабочих мест, привлечено частных 499,3 млрд руб. До конца 2025 года в общей сложности будет реализовано более 940 проектов, регионы получат свыше 1,8 тыс. новых автобусов, трамваев, троллейбусов, вагонов метро и составов Московских центральных диаметров.

Инфраструктурные бюджетные кредиты помогают создавать инфраструктуру там, где она больше всего востребована. Так, благодаря ИБК в подмосковном Одинцово был построен новый корпус для гимназии №14. Дополнительный объект общей площадью 12 тыс. кв. м помог разгрузить основное здание гимназии, которое находится в густонаселенном районе. За счет нового здания на 500 ребят учебный процесс в Одинцовской гимназии организован в одну смену. Здесь размещены учебные классы, лаборатории для исследований, мастерские и методические кабинеты, оснащенные современным оборудованием, а также актовый и спортивный залы, библиотека с медиатекой. На пришкольной территории обустроены спортивные площадки, стадион с беговыми дорож-

ками, места для отдыха и общешкольных мероприятий.

Реновация инженерных сетей

Модернизация коммунальной системы — это одна из важнейших задач по развитию и обновлению как жилого, так и нежилого фонда в России. Но без финансовой поддержки государства реализовать ее невозможно. По поручению президента России Владимира Путина правительством РФ разрабатывается комплексная программа модернизации коммунальной инфраструктуры до 2030 года на 4,5 трлн руб. из бюджетных и внебюджетных источников. В ней будут синхронизированы все действующие в стране механизмы по обновлению объектов и систем ЖКХ, в том числе за счет средств ФНБ.

Теперь за счет ФНБ любые, в том числе коммерческие, организации могут взять долгосрочные кредиты не только на новые проекты, но и на завершение начатых объектов. Таким образом, еще больше компаний получат займы на строительство и реконструкцию коммунальной инфраструктуры. Кредит предоставляется на обновление систем тепло- и водоснабжения, а также очистных сооружений. Главная цель реновации — сократить затраты на содержание коммунальных сетей, в том числе за счет снижения их аварийности и повышения энергоэффективности, снизить объемы загрязненных стоков, попадающих в водоемы, повысить качество коммунальных услуг для людей. Средства на реализацию таких проектов выдаются Фондом содействия реформированию ЖКХ в виде займов сроком на 25 лет по низкой ставке 3% годовых.

По программе привлечения льготных займов за счет средств ФНБ в 2023 году ввели в эксплуатацию 675 объектов в сферах тепло-, водоснабжения и водоотведения, в том числе более 740 км инженерных сетей. Благодаря этому качественными коммунальными услугами теперь обеспечены порядка 10 млн человек. Это только начало: в 2024 году запланировано построить и модернизировать 580 объектов, в том числе свыше 1 тыс. км инженерных сетей, что улучшит качество жизни еще около 7 млн человек.

В первую очередь модернизация коммунальных систем необходима в регионах страны. К примеру, в Башкортостане в 2023 году завершили проект модернизации коммунальной инфраструктуры с участием льготного займа за счет средств ФНБ. По этому проекту в новом микрорайоне Юго-Западный в селе Верхние Татышлы построили систему водоснабжения протяженностью 19,5 км. Водопроводные сети позволят подключить к системе централизованного водоснабжения порядка 2 тыс. местных жителей.

Стимулы для застройщиков

Не только финансовая государственная поддержка помогает застройщикам улучшать уровень жизни граждан. Сейчас в стране ведут активную работу по сокращению инвестиционно-строительного цикла, что экономит деньги застройщиков за счет быстрой их оборачиваемости. Такой подход позволит ускорить возведение важных для граждан объектов и уменьшить издержки строителей, что, в свою очередь, влияет на снижение себестоимости квадратного метра и экономит деньги граждан.

Сокращение процедуры ведется в рамках инициативы «Новые ритмы строительства». С ее помощью в отрасли для всех видов строительства создан универсальный перечень из 32 процедур, хотя ранее только в жилищном строительстве нужно было пройти не менее 96 процедур. С начала реализации инициативы сократилось также количество документов, сведений и согласований при строительстве с 1,1 тыс. до 650 к концу 2023 года. К 2030 году их число сократится до 350.

Сокращение процедур на первый взгляд не видно людям, но оно позволяет ускорить возведение значимых для граждан объектов. Инфраструктурное развитие, в том числе в рамках стратегической инициативы «Инфраструктурное меню», способствует достижению показателей нацпроекта «Жилье и городская среда» по улучшению жилищных условий граждан и формированию комфортной среды для жизни.

В целом благодаря «Инфраструктурному меню» с 2022 года ввели 973 объекта и обновили 3,6 тыс. единиц общественного транспорта. Кроме обновления необходимой инфраструктуры для жизни, реализация проектов позволила: ввести 16,5 млн кв. м жилья, создать 97,9 тыс. рабочих мест, привлечь 1,68 трлн руб. внебюджетных средств.

Арина Дмитриева



Благодаря «Инфраструктурному меню» с 2022 года по всей России обновили 3,6 тыс. единиц общественного транспорта



коммерческая недвижимость

Инвесторы пошли по магазинам

Ограниченное число доступных инвестиционных инструментов и неопределенность на рынке жилья стимулируют покупателей недвижимости с относительно небольшими капиталами открывать для себя новые сегменты. Одним из них стал стрит-ритейл. „Ъ-Коммерческая недвижимость“ выяснил, на каких объектах сейчас фокусируются инвесторы и какие из них можно считать наиболее перспективными.

— формат —

Частные инвесторы сохраняют высокий интерес к приобретению объектов стрит-ритейла. Об этом, по мнению директора по развитию Est-a-Tet Романа Родионцева, свидетельствует активное сокращение объема коммерческих помещений в продаже. Так, по итогам прошлого года экспозиция снизилась на 21,8% (до 2,1 тыс.) по числу лотов и на 19,6% (до 433,8 тыс. кв. м) по объему площадей. Гендиректор Simple Estate Никита Корниенко называет спрос на покупку объектов стрит-ритейла стабильно высоким, хотя и не скрывает, что он в среднем на 20% ниже рекордных показателей середины прошлого года. Но консультант направления street retail компании «Магазин магазинов» Иван Баринов замечает, что пик продаж помещений такого формата традиционно приходится на второй и четвертый кварталы, в то время как в начале года может наблюдаться сезонный спад. На этом фоне эксперт рассчитывает на довольно активный спрос в этом году.

Между квартирой и магазином

Никита Корниенко замечает, что на вложения в коммерческую недвижимость перекладываются те, что ранее инвестировал в жилье: «Рынок жилья перегрет, и ставки по ипотеке сильно отличаются от тех, что были год-два назад». Доходность сдачи однокомнатной квартиры в аренду в Москве сейчас, по данным «ЦИАН. Аналитики», составляет в среднем 5,2% годовых. Зарабатывать на перепродаже жилья сложно на фоне сократившегося спроса. В феврале на рынке Москвы и Подмосковья, по расчетам «ЦИАН.Аналитики», были зарегистрированы 8 тыс. договоров долевого участия — за месяц значение сократилось на 15%. Активность на вторичном рынке консультанты тоже называют сдержанной из-за высоких ипотечных ставок.

В то же время, по подсчетам Никиты Корниенко, стандартный чек инвестора при покупке объектов стрит-ритейла в Москве и Санкт-Петербурге составляет 20–30 млн руб. За эти деньги можно приобрести помещение площадью 50–70 кв. м, которые обычно сдаются под аптеки или пун-

кты выдачи заказов. Средняя стоимость жилого лота в новостройках в середине февраля, по данным «Авито Недвижимости», в Москве составляла 15,5 млн руб., в Санкт-Петербурге — 8,8 млн руб. На вторичном рынке показатели оценивались 17,8 млн и 9,2 млн руб. соответственно.

Аналитики Est-a-Tet считают, что средневзвешенная стоимость коммерческих помещений в Москве по итогам 2023 года достигла 358,4 тыс. руб. за 1 кв. м, продемонстрировав рост год к году на 17,1%. Впрочем, в зависимости от округа средняя цена сильно варьируется, как и в случае с жильем. Например, в Зеленограде объекты стрит-ритейла в среднем экспонируются за 197,4 тыс. руб., а в центре города — за 559,7 тыс. руб. за 1 кв. м, замечают в Est-a-Tet. Для сравнения: средняя стоимость предложений жилья в новостройках Москвы в начале марта составила 344,8 тыс. руб. за 1 кв. м, Московской области — 185,5 тыс. руб. за 1 кв. м. Год к году значения увеличились на 9,1% и 9,3% соответственно, следует из расчетов «ЦИАН. Аналитики».

Улица как бизнес

На рынке стрит-ритейла рост стоимости площадей, по наблюдениям господина Родионцева, может быть частично обусловлен выходом в реализацию объектов более высокого класса, расположенных в центральных локациях, или началом более активных продаж предложений в уже заселенных локациях. Такие лоты в сегменте стрит-ритейла называют готовым арендным бизнесом (ГАБ). В Asterus отмечают, что ставка капитализации таких объектов остается стабильной, составляя в среднем 7,5% в год для объектов площадью до 300 кв. м. В сегменте помещений более 300 кв. м показатель достигает 8,3%, а в объектах, где арендатором выступает супермаркет, — 8,4%.

Иван Баринов поясняет, что в сегменте стрит-ритейла сейчас существуют профессиональные участники рынка, специализирующиеся на создании и перепродаже ГАБ. Доходность их продукта, по словам консультанта, составляет в среднем 7–9%, этот показатель будет сохраняться.

Никита Корниенко считает, что сегодня основным конкурирующим



Постоянный рост рынка стрит-ритейла обеспечивает активный ввод многоквартирных домов

инструментом вложения средств для коммерческой недвижимости являются депозиты, средние ставки по которым позволяют рассчитывать на хорошую доходность. Так, на конец прошлого года средневзвешенная ставка по вкладам до одного года, по данным ЦБ, составила почти 12,8%. «Но ключевая ставка будет снижаться, депозиты будут уже не такими привлекательными и еще больше людей будет переключаться на стрит-ритейл», — прогнозирует господин Корниенко. Средняя доходность от аренды для помещений стрит-ритейла, по его словам, составляет 6–10% при сдаче в аренду: показатель зависит от качества объекта, локации, состояния, размера.

Хотя именно в ближайшем будущем конкуренция с депозитами вряд ли ослабнет. Иван Баринов обращает внимание на то, что даже самые оптимистичные прогнозы предполагают снижение ключевой ставки до 12% к концу 2024 года. А в этом случае, по его словам, доходность вкладов все равно будет в среднем выше, чем у объектов стрит-ритейла. В то же время консультант сомневается, что подобная конъюнктура сильно ограничит спрос: «Выход накопленных денежных средств за границу ограничен, и экономики всех стран мира также переживают стресс на рынках недвижимости».

Окраинный прирост

Постоянный рост рынка стрит-ритейла обеспечивает активный ввод многоквартирных домов, на пер-

вых этажах которых сейчас традиционно застройщики размещают коммерческие площади. Роман Родионцев замечает, что количество выставленных на продажу помещений в новостройках остается стабильным, несмотря на их высокую популярность: на рынок постоянно выходят новые предложения, но инвесторы, в свою очередь, активно их покупают.

Согласно подсчетам Asterus, за прошлый год средняя вакантность в Москве сократилась с 14,8% до 10%. Заполнение площадей обеспечивает развитие небольших форматов продуктовых магазинов (150–200 кв. м), досуговой составляющей, заведений общественного питания, спортивной и медицинской инфраструктуры, пунктов выдачи заказов, говорит руководитель управления аналитики Asterus Денис Бобков. Одновременно, по его словам, продолжают активно развиваться российские ювелирные и fashion-бренды. «Операторы, традиционно открывавшие магазины в центре города, сейчас проявляют активный интерес к более удаленным локациям с подходящей аудиторией», — отмечает он. Этот тренд господин Бобков называет точечной децентрализацией.

Исходя из этих трендов, Никита Корниенко считает, что вакантность в стрит-ритейле сохранится примерно на достигнутых 10%. «С одной стороны, много новых жилых комплексов достраивается и появляются пустые помещения, но с другой — арендаторы активно их поглощают

и треть помещений сдается в аренду еще до ввода в эксплуатацию по предварительным договорам», — говорит он. Эксперт обращает внимание на то, что из-за большого объема предложения в натуральном выражении объективно оценить долю вакантных площадей непросто.

Перспективные локации

Никита Корниенко предупреждает, что доходный и перспективный объект на рынке стрит-ритейла — разные вещи. В качестве примера эксперт приводит помещение в центре города с проверенным арендатором — это надежное и долгосрочное вложение. Но из-за высокой стоимости реализации оно будет иметь ограниченную доходность. Одновременно старый объект посреди поля с ненадежным арендатором будет обладать как высокими рисками, так и хорошей потенциальной доходностью.

На этом фоне господин Корниенко предлагает выбирать перспективные объекты. Это, по его словам, могут быть недооцененные помещения с перспективой роста стоимости, например расположенные в развивающихся локациях. Также к перспективным вариантам эксперт относит помещения для супермаркетов, сдающиеся с привязкой к товарообороту. «Под воздействием инфляции растут цены на продукты, растет товарооборот арендаторов, растет аренда, растет стоимость объекта», — перечисляет господин Корниенко. Но помещения, подходя-

щие для крупных сетевых игроков, обычно предполагают относительно высокий бюджет сделки — 100–300 млн руб., по оценкам Simple Estate. Эксперт также позитивно смотрит на объекты в новых спальных районах.

В Est-a-Tet средний бюджет предложения стрит-ритейла оценивают в 74 млн руб. Аналитики уточняют, что 53% экспозиции в Москве сейчас находится в диапазоне 10–50 млн руб. А 17% приходится на объекты стоимостью более 100 млн руб. Господин Родионцев наиболее перспективными с точки зрения покупки частным инвестором считает объекты площадью до 50 кв. м, формирующие сейчас 13% от всего объема предложения.

Господин Баринов к наиболее интересным для потенциальных инвесторов относит предложения в массовой застройке, рассчитанной более чем на 3 тыс. квартир. Речь, по его мнению, должна идти об объекте на первой линии главной пешеходной артерии микрорайона. Важно наличие максимального количества витрин, широкой планировки с минимальным числом колонн. «Не рекомендуем своим клиентам смотреть помещения в новостройках, которые перенасыщены объектами формата стрит-ритейл, если речь не о первой линии», — говорит господин Баринов. Неудачным вариантом он считает и лоты в удаленных кварталах, возведенных по программе реновации.

Александра Мерцалова

Кофе после шопинга

— практика —

Ритейлеры начали искать дополнительные источники повышения трафика и удержания покупателей в магазинах. Так, бренд Sela первым из российских одежных ритейлеров открыл кафе в одном из своих магазинов. Такие же заведения появятся в сети 2MOOD, а в магазине украшений Poison Drop появится бар. Бренды на фоне снижения трафика стремятся к тому, чтобы покупатель проводил в магазине больше времени, в том числе за счет разнообразия линейки и услуг для всей семьи, говорят эксперты.

Одежный бренд Sela открыл в начале марта первое кафе в своем магазине в московском торговом центре «Метрополис», рассказали „Ъ-Коммерческая недвижимость“ в компании. В Sela уточнили, что в течение 2024 года бренд планирует открыть еще несколько кафе в своих флагманах как в Москве, так и в регионах.

Кафе откроется под брендом vigge cafe. Melon Fashion Group, куда входит Sela, в феврале подала заявку на регистрацию товарного знака «vigge cafe», в том числе по классам услуг кафе и ресторанов, следует из данных Роспатента. Площадь и объем инвестиций в точку в «Метрополисе» в Sela не раскрывают. Сам магазин, как ранее сообщал бренд, там занимает 1 тыс. кв. м. Партнер One Story Ольга Сумишевская предполагает, что на кафе придется от 12 до 20 кв. м с учетом того, что производство будет за пределами точки.

В кафе будут продавать напитки и еду в формате to go. Целевой аудиторией в Sela называют женщин, которые хотят отдохнуть после покупок, мужчин во время шопинга и детей, которые хотят попить и перекусить или которых надо отвлечь.

Полная корзина

Sela позиционируется как лайфстайл-бренд для всей семьи. Он был основан



Одежная сеть Sela решила провести эксперимент, открыв в своих магазинах кафе vigge cafe

в России в 1991 году и в августе 2019-го вошел в Melon Fashion Group (в группу также входят сети Love Republic, Zarina, Befree). Продажи Sela в 2022-м выросли год к году на 24%, до 7,9 млрд руб., следует из отчета всей группы. На Sela пришлось 17% всех продаж группы. На конец 2023 года сеть объединяла 146 магазинов.

В 2022 году Melon Fashion Group решила увеличить форматы всех брендов почти в два раза, магазины Sela расширились до 700–1000 кв. м. В 2024-м группа планировала открыть несколько флагманских магазинов Sela в увеличенном формате — от 1 тыс. до 2 тыс. кв. м, говорил в ноябре 2023-го ТАСС директор департамента развития Melon Fashion Игорь Мальтинский. По его словам, речь идет о «полноценных fashion family универмагах». В магазине Sela в «Метрополисе», открытом в конце 2023 года,

уже появились игровая зона для детей и зона отдыха для взрослых.

Бренды в целом стремятся собрать «полную корзину»: предоставить выбор одежды, обуви для всей семьи — как для мам, пап, так и для детей, говорит Ольга Сумишевская. Так, продавец детских товаров Gulliver Group запустил в 2023 году бренд взрослой одежды, увеличивает долю одежды для взрослых и товаров для дома на своем маркетплейсе и в «Детском мире».

Гибридный формат

Параллельно с этим, по словам Ольги Сумишевской, очевидно стремление к тому, чтобы покупатель проводил больше времени в торговой точке, обеспечив полноценный досуг, и, возможно, купил бы что-то еще. На это направлены детские комнаты и кафе, указывает эксперт. Но это характерно

скорее для гипермаркетов типа Walmart, а для одежных ритейлеров кафе не стало таким стандартным способом, указывает госпожа Сумишевская.

Российские одежные ритейлеры пока не запустили кафе в своих магазинах в реальности, хотя некоторые бренды анонсировали открытие таких проектов, говорит старший директор CORE.XP Марина Малахатко. Такие планы были у сети Lime (см. „Ъ“ от 20 сентября 2023 года), учредившей в прошлом году ООО «Лайм кафе» с основным видом деятельности «рестораны и услуги по доставке питания». Реализованы ли эти планы — неизвестно: в сети на запрос „Ъ-Коммерческая недвижимость“ не ответили. Также кафе в своем магазине в торговом центре «Метрополис» собирается открыть одежный ритейлер 2MOOD. Точка откроется до конца марта, кафе в других магазинах пока не планируются, сообщил представитель 2MOOD.

Среди международных брендов своими кафе владеют, например, Arket, входящий в шведскую H&M, а также японский Uniqlo. Оба бренда приостановили работу в России в 2022 году.

С одной стороны, у кафе есть практическая функция — заполнение пустующих площадей при недостатке ассортимента, с другой — маркетинговая, когда бренд таким образом напоминает о себе, указывает Марина Малахатко. Она считает, что у кафе с учетом ассортимента с низкой себестоимостью посещаемость будет высокой, но существенного прироста в выручке магазина точка общепита не принесет.

Количество посетителей магазинов категории fashion retail в России в 2023 году оказалось сопоставимым с показателем 2022 года, а в январе — феврале текущего года упали на 4%, отмечают в Focus Technologies. На результатах 2023 года отразился эффект высокой базы начала 2022 года, когда во второй половине февраля — первой половине марта на фоне заявлений

о санкциях, об уходе ряда брендов, ожидаемый рост цен и товарного дефицита показатели посещаемости магазинов резко выросли, отмечает руководитель направления исследований и консалтинга компании Михаил Васильев. Падение посещаемости в 2023 году в начале года компенсировалось, по его словам, периодом с апреля по декабрь, когда продажи выросли на 2%.

Обычно собственные кафе открывают сети middle-up и люкс-сегмента и не в составе магазина, а скорее рядом, например Caffee Emporio Armani, указывает госпожа Малахатко. Масс-маркет, по ее словам, обычно не инвестирует в гибридные форматы. Хотя в свое время Starbucks открывал в отделениях банка «Открытие» (продан ВТБ) свои кафе, напоминает эксперт.

Президент Baon Илья Ярошенко говорит, что кафе логично для магазинов одежды, располагающих большими площадями — от 1 тыс. кв. м. По его словам, целью такой диверсификации может быть как удержание в магазине покупателя, приходящего, возможно, с семьей, так и создание точек притяжения, нацеленных на дополнительный трафик. Из-за формата бизнеса Baon — магазины площадью 300–500 кв. м — размещать в них кофейни не планируется, но в новом концепте предусмотрены лаунж-зоны, добавляет господин Ярошенко.

Сеть магазинов ювелирных украшений Poison Drop, в которую инвестировал «Тил-Тех Капитал», готовится к открытию бара в своем флагманском магазине на Патриарших прудах. В феврале текущего года компания «Пойзон бар» получила лицензию на продажу алкогольной продукции по адресу флагмана в Спиридоньевском переулке, как следует из данных «СПАРК-Интерфакса». О планах Poison Drop по открытию бара сообщил при открытии флагмана The Blueprint. В Poison Drop на запрос „Ъ“ не ответили.

Полина Гриценко