

# РЕКОРДЫ И АНТИРЕКОРДЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

*Объем инвестиций в коммерческую недвижимость России в прошлом году стал рекордным за последние восемь лет. В квадратные метры было вложено (покупка, строительство), по данным IBC Real Estate, 833 млрд рублей, рост – 67,6%, абсолютный максимум с 2016 года. Чем был вызван прошлогодний ажиотаж и не просядет ли спрос в будущем, комментируют аналитики, девелоперы, собственники площадей.*

Текст: Алена Булавка



Именно на нее пришелся самый большой объем инвестиций – 39%. В этом же году ситуация, по словам аналитика «КСП Капитал УА» Михаила Беспалова, диаметрально противоположная. Спрос на площади под ретейл всего 5%, что даже ниже, чем на офисы (13%),

## НИЧЕГО ЛИЧНОГО, ТОЛЬКО ЦИФРЫ

Несмотря на впечатляющие показатели 2023 года, уже в I квартале 2024-го аналитики зафиксировали снижение инвестиций в коммерческую недвижимость России на 39%, в Москве эта цифра значительно ниже: спад интереса к рынку составил 20%.

Как указывает руководитель департамента рынков капитала и инвестиций IBC Real Estate Микаэл Казарян, стремительный спрос прошлого года был

связан с продажей «трофейных» и знаковых объектов. Тогда треть от общего объема инвестиций сформировали четыре крупнейшие транзакции: продажи ТРЦ «МЕГА», портфеля земельных участков МИЦ, а также ТРЦ «Метрополис» и ТРЦ Columbus. При этом 30% всего объема вложений, а именно 254 млрд рублей, составили сделки по продаже иностранными собственниками российских активов. В первую очередь иностранцы избавлялись от торговой недвижимости.



а в лидерах традиционно склады – чуть менее 25%.

Участники рынка настроены оптимистично. Ситуацию спасают минимальные объемы строительства и ввода новых объектов. Так, по данным Nikoliers, в 2023 году торговые площади в столице поставили антирекорд за последние 20 лет: девелоперы ввели в эксплуатацию всего 60,7 тыс. кв. м, тогда как ранее эти цифры измерялись сотнями тысяч. По словам заместителя генерального директора по коммерческой деятельности ГК «БЭЛ Девелопмент» Сергея Абузярова, в складском сегменте также наблюдается снижение предложения. При этом, в отличие от ретейла, растет спрос, и это приводит к росту ставок. «Средневзвешенная базовая ставка на склады в Московском регионе выросла на 45,3%, достигнув 8425 руб./кв. м/год. Ситуация на рынке офисной недвижимости напряженная. Почти все офисы сейчас сдаются с предчистовой отделкой, что увеличивает сроки ремонта и переезда в новые площади», – говорит Сергей Абузяров. По его словам, арендные ставки увеличились по сравнению с предыдущими годами примерно на 5–7%, а уровень офисных помещений не соответствует запросам арендаторов.

## ОФИС МЕТЧЫ

О дефиците площадей говорят и в офисе ведущего девелопера премиальной недвижимости Stone. Как отмечает директор коммерческого управления Stone Кристина Недря, доля вакантных площадей в бизнес-центрах Москвы по итогам I квартала 2024 года не превышает в среднем 6,5–7,5%. Сокращение наблюдается на фоне высокой активности как арендаторов, так и покупателей офисов под себя. «Дефицит предложе-



ния в экспонировании смещает спрос конечных пользователей в строящиеся объекты класса А. Так, по итогам первых месяцев 2024 года сделки купли-продажи продолжают удерживать лидирующую позицию в общем объеме транзакций на офисном рынке», – говорит Кристина Недря. Эксперт прогнозирует тренд на дальнейший интерес покупателей к офисным блокам площадью от 3–5 тыс. кв. м.

Помимо девелоперов, о стабильном спросе на коммерческую недвижимость говорят и аналитики. По словам брокера по продаже коммерческой недвижимости Whitewill Станислава Журавлева, на рынке наблюдается сильная нехватка качественных площадей. Формируется очередь из клиентов, которые ждут появления подходящего объекта. Арендная ставка в премиальной офисной недвижимости варьируется от 45 тыс. до 55 тыс. руб./кв. м/год.

По словам Кристины Недря, уровень ставок аренды будет зависеть от локации бизнес-центра и его качественных характеристик: уже сейчас в границах сложившихся и перспективных деловых районов ставки на 10–15% выше средних ставок аренды по классу. В перспективе с вводом новых современных объектов разрыв будет только усиливаться. Его подогревают и новые планировки в БЦ, когда в А классе «нарезаются» небольшие лоты. Это дефицитное предложение на рынке, ставки на такие «квадраты» будут самыми высокими.

## ОСТОРОЖНЫЕ ОПТИМИСТЫ

Как считает управляющий партнер «Консалтинговой компании «2Б Диалог» Борис Богоудинов, рынок коммерческой недвижимости не находится в зоне турбулентности. И на это есть несколько причин. Во-первых, из-за закрытия для

России рынков многих стран увеличиваются инвестиции внутри страны и в целом в Москве. Во-вторых, недвижимость становится относительно безрисковой альтернативой другим инструментам инвестирования.

Лидером прошлого года, если не по доле проданных площадей, то по самой низкой вакансии и росту ставок стал складской сегмент, в котором пустовало всего 0,3%, а ставки аренды выросли с 5000 до 8400 рублей за кв. м в год.

Пик роста ставок в сегменте складской недвижимости придется на первое полугодие 2024 года, прогнозирует Наталья Терешина, директор по складской и промышленной недвижимости Концерна «РУСИЧ». В этом году также сохранится повышенный спрос на коммерческую недвижимость, но замедлятся темпы заключения новых сделок. Не последнюю роль в этом сыграет рост стоимости заемного финансирования и строительства. По прогнозам экспертов,



**i**

**Поглощение** – продажа доступных лотов (офисных, складских, торговых, жилых помещений, апарт-отелей, загородных домов) в течение определенного периода времени.

**Офисы класса А** – премиальная недвижимость в центральных районах в шаговой доступности от метро. Это современные инженерные коммуникации, дизайн помещений, новейшие системы безопасности, крытый паркинг, удобная планировка. К примеру, высота потолков в помещении – не менее 3 м, а шаг колонн – 7 x 7 м. Соотношение площади общего пользования к вспомогательной не должно превышать 12%. На территории элитного центра находятся конференц-залы, комфортные рабочие места, зоны отдыха, кафе, аптеки и т.д.

**Офисы класса В** – уступающая классу А недвижимость. Офисы класса В могут располагаться не в центре, в менее удобных локациях. Внутри и снаружи качественная отделка из недорогих материалов, открытая парковка без охраны, менее удобная планировка, охрана есть только на входе-выходе из здания, меньше лифтов.

объем нового строительства складской недвижимости в текущем году составит не менее 1,9 млн кв. м в столичном регионе и свыше 550 тыс. кв. м в Санкт-Петербурге и Ленинградской области.

Однако есть среди экспертов и те, кто сдержанно оценивает перспективы рынка. По словам исполнительного директора девелоперской компании Glincom Ивана Татаринова, рынок инвестиций в коммерческую недвижимость не будет таким же активным, как в 2022 и 2023 годах, когда в основном произошел уход иностранных игроков и сделки по всей стране заключались с дисконтами. «Тем не менее я оптимистично смотрю на рынок коммерческой недвижимости и офисов в целом. Я думаю, что поглощение будет на стабильно высоком уровне и в этом году, соответственно, вакантность еще немного снизится, арендные ставки уже падают в пределах 1–2 базисных пунктов. Продажи чуть скорректируются вверх. Да, рост не будет каким-то стремительным, однако это будет отыгрывание рублевой инфляции», – говорит Иван Татаринов.

Эксперт по коммерческой недвижимости Кирилл Тамбовцев считает, что в 2024 году одним из факторов развития складского сегмента останется рост онлайн-торговли. Логистические центры будут востребованы в крупных городах и на транспортных узлах. Его прогноз арендной ставки в складском сегменте – 10 тыс. руб./кв. м/год, в офисном – в классе А – 26,5 тыс. руб./кв. м/год, в классе В – 18 тыс. руб./кв. м/год, в ТЦ – 30–40 тыс. руб./кв. м/год.

**НОВЫЕ ФОРМАТЫ**

Директор по развитию компании «Астерра» Константин Злобин считает, что в 2024 году комплексы формата «лайт индастриал» начнут развиваться

более активно. Количество предложений по складам light industrial площадью от 300 до 1700 кв. м будет расти. «Ежегодно в разных регионах создается до десятка новых площадок, ориентированных в первую очередь на организацию импортозамещающих производств. Лишь на территории Москвы и Подмосковья уже создано более сотни индустриальных парков общей площадью более 12,7 тыс. га, а на стадии организации находятся новые индустриальные парки еще на 1,8 тыс. га», – говорит эксперт.

Александр Манунин, управляющий партнер компании Parametr, отмечает, что его компания реализует объекты индустриально-складской недвижимости в форматах Big Box (классические склады для крупных клиентов) и light industrial (промышленные парки для размещения легких производств). В обоих сегментах наблюдается околонулевая вакансия и острый дефицит предложения. Инвесторы присматриваются к формату light industrial, который может быть интересен как с точки зрения получения доходности от роста стоимости актива за период строительства, так и для организации стабильного арендного бизнеса.

На фоне дефицита предложения арендные ставки и стоимость продажи продолжают

*Количество предложений по складам light industrial площадью от 300 до 1700 кв. м будет расти*

свой рост. Основными драйверами роста спроса являются импортозамещение (56% клиентов переезжают в light industrial в связи с развитием бизнеса) и программа КРТ (согласно исследованию Parametr, 40% резидентов промзон Москвы готовы к переезду в light industrial). Оба этих фактора сохраняют свое действие в среднесрочной перспективе.

**СКЛАД VS ОФИС**

Сейчас доходность инвестиций в light industrial составляет до 20% годовых в зависимости от этапа строительной готовности и локации объекта.

«Если рассматривать сегмент наиболее доходной коммерческой недвижимости, то, если сравнивать гостиницы, склад и офисы, на первом месте будет складская недвижимость – самая доходная и быстрокупаемая, особенно после пандемии, когда все ушли в доставку со склада курьерами», – говорит генеральный директор ГК «БЭЛ Девелопмент» Елена Комиссарова. – На втором месте офисы. Они в три раза рентабельнее гостиниц. Если брать Москву, то на первом месте, возможно, будет жилье. Но в регионах стоимость квадратного метра существенно ниже, а себестоимость отличается ненамного».

Но и офисная недвижимость дает стабильный рентный доход. По словам Кристины Недря, покупка офиса класса А на стадии строительства – хороший инвестиционный инструмент, позволяющий заработать до 40% на росте стоимости строительства. Далее можно получать рентный доход, причем более высокий, чем в жилой недвижимости сопоставимого класса. Ставки аренды в офисах класса А выше, чем в жилье, в среднем в два раза, а спрос на офисные площади в сложившихся бизнес-локациях демонстрирует стабильный рост, что

**Лайт индастриал** (от англ. light industrial) – это помещения для размещения легких производств, организации хранения, офиса и шоурума в едином пространстве. Площадь – от 100 до 3 тыс. кв. м. Относительно новый формат помещений на рынке индустриально-складской недвижимости России.

**Индустриальный парк** – это специально организованная промышленная площадка для размещения новых производств, на территории которой создана необходимая инженерная, энергетическая и транспортная инфраструктура. Резиденты индустриальных парков могут пользоваться налоговыми льготами и другой поддержкой государства.

**Big Box** – крупногабаритные склады от 10 тыс. кв. м.

**Программа КРТ** – федеральная программа, предполагающая развитие поселений, депрессивных территорий за счет сноса ветхой и морально устаревшей недвижимости и строительства на ее месте современного жилья, деловой и недвижимости общественного назначения. Программа направлена на повышение качества и комфорта городской среды и улучшение внешнего облика, развитие необходимой инфраструктуры и благоустройство территорий.

**Стрит-ритейл** (от англ. street retail) – коммерческие торговые помещения, которые расположены на первом этаже, с обособленным выходом на улицу и с витринами или окнами, которые можно использовать как место для рекламы.

**i**

приводит к снижению объема предложения.

С Кристиной Недря согласен и Станислав Журавлев: «Офисная недвижимость класса А в настоящее время является самым высокодоходным сегментом, однако необходимо учитывать ряд нюансов. В частности, крупные инвесторы готовы вкладываться в строящиеся комплексы. Они не рассматривают площади менее одного этажа, а это крупные бюджеты. И им выгодно заходить в проекты на самых ранних этапах для получения лучшей цены квадратного метра».

А Борис Богоутдинов отмечает, что торговля и оказание услуг поселению также остаются растущими видами предпринимательской деятельности, которой нужны площади. Торговля «переселяется» в густонаселенные районы, включая новые районы объектов реновации. «Если рассматривать точно объекты с высокой доходностью, это так называемые объекты стрит-ритейла – небольшие помещения до 50–70 кв. м и торговые островки. Для крупных инвесторов это объекты стрит-ритейла с сетевыми арендаторами», – резюмирует эксперт.

Отсутствие единого мнения среди экспертов может свидетельствовать, что, возможно, важен не только и не столько сегмент, сколько концепция, локация и другие параметры, делающие объект уникальным. Но, видимо, в долгосрочной стратегии сегодня более успешны те девелоперы, кто строит разные типы недвижимости. Кто знал, что пандемия так больно скажется на офисном сегменте, а санкции – на торговой недвижимости? Учитывая опыт последних трех лет, сегодня можно однозначно говорить, что прожить эти испытания и выйти победителями смогли те застройщики, кто осознанно диверсифицировал портфель еще до всех «глобальных качелей».

