C|R|e
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

5 | 295 | МАРТ[1] | '17

www.cre.ru

30 56 60

ЦИФРЫ И ФАКТЫ
Складская недвижимость

CRE REMAKE
ТРЦ «Мозаика»: хрупкая мозаика

CRE FUTURE
Гости из будущего



БИЗНЕС-ИПОТЕКА

44 Российский рынок коммерческой ипотеки находится в начале пути

МИХАИЛ ТАРАСОВ:

«Большинство микроинвесторов растет на глазах, и если обратившись к крупным компаниям, они не увидят уважения, то больше никогда не обратятся туда»

» 32

ОТКРЫТ

САМЫЙ КРУПНЫЙ ТРК НА НОВОЙ РИГЕ

УНИКАЛЬНОЕ ЭКОЛОГИЧНОЕ ШОПИНГ-ПРОСТРАНСТВО

GBA: 140 000 кв.м

GLA: 80 000 кв.м

3 этажа шопинга и развлечений/ **250** магазинов

Паркинг на **3 000** машиномест

Аренда

+7 (495) 662 63 07
+7 (999) 880 72 00
office@rigamall.ru
rigamall.ru

РИГА МОЛЛ

Якорные арендаторы

Этуаль · H&M · М.видео · OBI · Киномакс · Детский мир · Маркет · M

Реклама



SOUTH GATE INDUSTRIAL PARK

СКЛАДСКАЯ И ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ КЛАССА «А»

Готовые площади в аренду

+7 495 662 5550



Пять премий

CRE MOSCOW AWARDS

Расположение

- 20 минут от МКАД и 15 минут до аэропорта Домодедово
- На пересечении федеральных трасс М4 («Дон») и А107 (ММК)

Резиденты парка

- Лидеры логистического, производственного сегмента и дистрибуции в области розничной и онлайн торговли

Ключевые параметры

- Склады класса А, отвечающие требованиям ведущих российских и международных компаний
- Возможность для размещения производства
- Строительство «под ключ» в аренду и на продажу
- Все здания парка сертифицированы согласно стандартам BREEAM (наивысший в России рейтинг) и LEED

Индустриальный парк Южные Врата
142050 Московская область, г. Домодедово,
микрорайон Белые Столбы
Тел.:. +7 495 662 5550 | EMAIL. leasing@radiusrussia.com

WWW.RADIUSRUSSIA.COM

Radius GROUP

Реклама



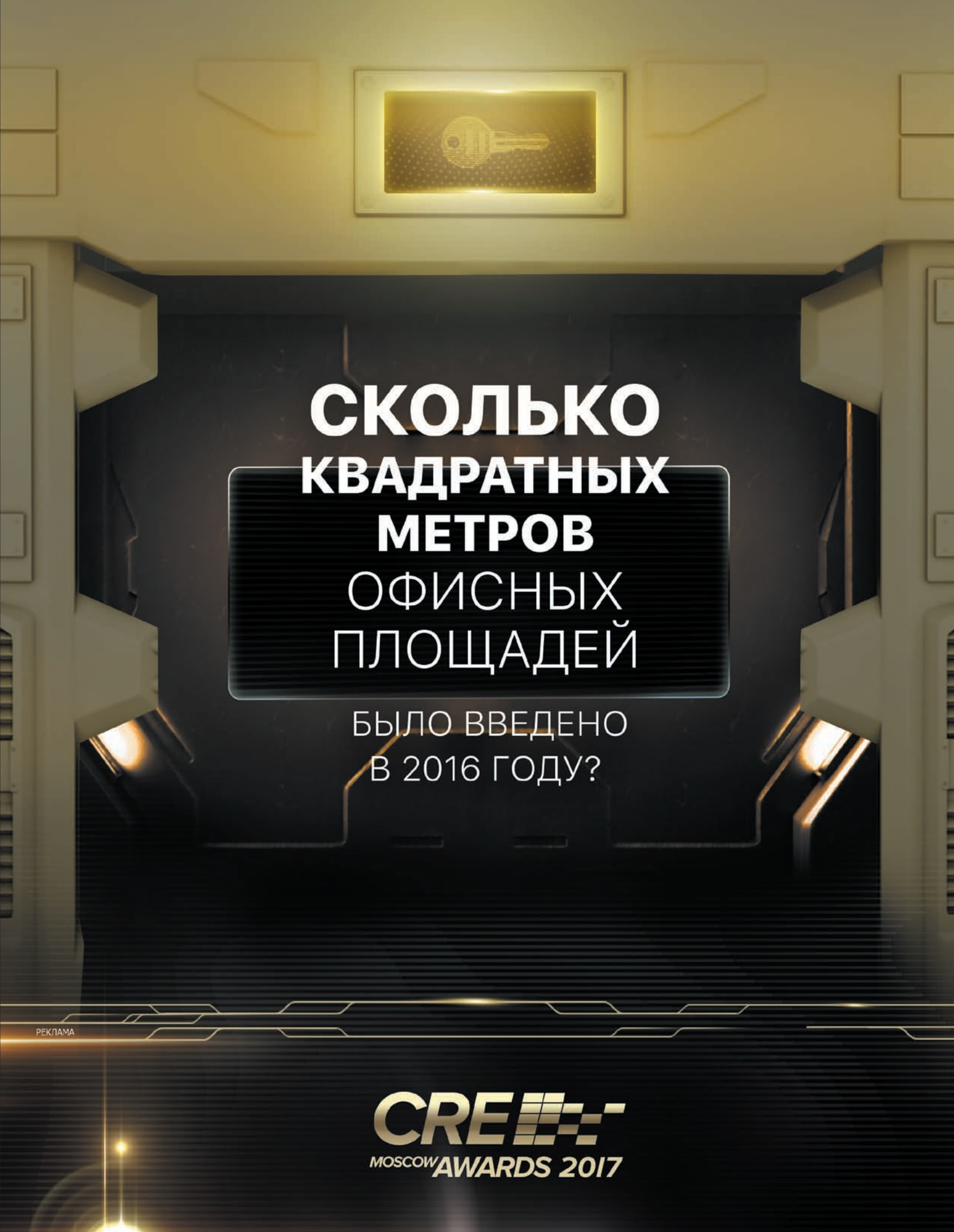
Анна Камынина,
главный редактор CRE
a.kamynina@impressmedia.ru

Мы привыкли видеть сделки с участием крупных игроков рынка, хотя существуют чуть менее заметные, но не менее привлекательные (ведь деньги есть деньги) микроинвесторы. Раньше эти инвесторы не проявляли себя на рынке, они держали свои средства в депозитах, но пришла новая реальность, которая начинает доходить до них, вынуждая искать иные способы вложений. Несмотря на то, что в настоящее время рынок микроинвестиций находится на начальной стадии развития, эксперты прогнозируют развитие сегмента в ближайшем будущем. И чтобы не упустить из виду нового игрока, эксперты рассказали, как он выглядит, чем питается и чем интересуется, в «Теме номера».

Также не раскрывший свой потенциал инструмент – бизнес-ипотека. Бизнес-ипотека – целевое кредитование для физических или юридических лиц с целью приобретения коммерческой недвижимости. Почему коммерческая ипотека все еще остается «темной лошадкой» на российском рынке недвижимости? Какие условия предоставляют банки своим заемщикам? И какие меры необходимо реализовать, чтобы она стала полноценным продуктом на рынке? Подробности в рубрике «Банки говорят».

Новые рынки, новые инструменты, новые люди. Что готовит рынку будущее? В рубрике CRE Future эксперты приоткрывают завесу будущего и стараются заглянуть в 2030 год и дальше. В текущем номере – рынок гостиничной недвижимости.

Приятного и полезного чтения!


СКОЛЬКО
КВАДРАТНЫХ
МЕТРОВ
ОФИСНЫХ
ПЛОЩАДЕЙ
БЫЛО ВВЕДЕНО
В 2016 ГОДУ?
РЕКЛАМА
CRE
MOSCOW AWARDS 2017

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

№ 5 (295), 1–15.03.2017

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ:

Главный редактор: Анна Камынина
Литературный редактор: Людмила Воронина
Корреспондент: Оксана Дяченко, Валерия Зайкова, Екатерина Реуцкая
Перевод: Игорь Поспехин
Дизайнер-верстальщик: Ольга Чакмак
Дизайн обложки: Анна Мишечкина
Отдел производства: Алексей Кошелев

ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ИМПРЕСС МЕДИА»

Генеральный директор: Дэвид Тзор
Управляющий директор: Екатерина Иванова
Руководитель отдела продаж: Светлана Шеклова
Отдел продаж: Виктория Дудина, Анна Саакян, Алена Кривенко
Директор отдела телемаркетинга: Людмила Михайлова
Отдел телемаркетинга: Алена Голюк, Юлия Насонова, Людмила Соловецкая, Дарья Чечель
Руководитель отдела распространения: Мария Затонских
Отдел онлайн-проектов: Артем Танков
Руководитель отдела организации премии CRE Awards: Юрий Голубев
Руководитель отдела IM Events: Нина Романова
Руководитель отдела производства: Елена Гусева

ИНФОРМАЦИЯ О РАСПРОСТРАНЕНИИ

Журнал Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость» можно найти более чем в 200 бизнес-центрах класса А и В Москвы и Санкт-Петербурга, в крупных агентствах недвижимости, а также в девелоперских и управляющих компаниях, банках и финансовых компаниях, в инвестиционных, консалтинговых, инжиниринговых, сервисных и логистических компаниях. Мы распространяем наше издание на всех крупных профильных выставках и мероприятиях Москвы и Санкт-Петербурга.
Оформить подписку на наше издание Вы можете непосредственно в офисе нашей компании. Телефон: +7 (499) 490-04-79. E-mail: podpiska@impressmedia.ru. А также через подписные агентства: ОАО «Агентство «Роспечать», ЗАО «Прессинформ» (Санкт-Петербург), ООО «Урал-Пресс», «Агентство Деловая Пресса» (Тольятти).

Commercial Real Estate/«Коммерческая Недвижимость»
Учредитель – ООО «Пресском»
Издатель – ООО «ИЗДАТЕЛЬСКИЙ ДОМ ИМПРЕСС МЕДИА»
Отпечатано в ООО «Вива-Стар»
Выход в свет – 01.03.2017
Тираж – 20 000 экз.
Цена свободная

Перепечатка материалов журнала разрешается с обязательной ссылкой на CRE и автора публикации. Воспроизведение в сети интернет должно сопровождаться, кроме того, активной гипер-ссылкой на сайт издания www.cre.ru.

Издание зарегистрировано Министерством РФ по делам печати, телерадиовещания и средств массовых коммуникаций.
Свидетельство о регистрации ПИ № ФС 77–65673.

Адрес электронной почты для пресс-релизов:
news@cre.ru

Горячая линия для подписчиков
+7 (499) 490 04 79
e-mail: podpiska@impressmedia.ru

Адрес издателя:
117105, Москва, Новоданиловская наб., 4
Телефон: +7 (499) 490 04 79
E-mail: info@cre.ru, www.cre.ru
Адрес учредителя и редакции:
115432, Москва, 2-й Южнопортовый пр., 27А, корп. 1.

СКАЧАЙТЕ ПРИЛОЖЕНИЕ

Слушайте новости дня на CRE Radio
По вопросам размещения рекламы звоните по тел.: +7 (499) 490 04 79

CRE RADIO

C|R|e



Thinking outside the box

WAREHOUSING & LOGISTICS

СКЛАДСКАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ

06 / 04 / 2017

Организатор

IM EVENTS
Sharing Experience

При поддержке:

C|R|e
КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

C|R|e.RU

RETAIL.RU

IC Rel
RADIO

10



НОВОСТИ

24

NEWS

IKEA планирует сдать в долгосрочную аренду участок площадью 50 га рядом с д.Челобитьево, где должен был расположиться торговый центр «Мега Мытищи».

IKEA plans a long-term letting of a 50-hectare land plot near the village of Chelobityevo where the shopping center MEGA Mytishchi was to be located.



30

Складская недвижимость

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

За 2016 год в Москве и Московской области было введено в эксплуатацию 870 тыс. кв. м, делятся информацией в CBRE. Годовой объем строительства превысил результат предыдущего года на 25%.

Часть экспертов убеждены, что посткризисное будущее – за так называемыми микроинвесторами: порог входа на рынок коммерческой недвижимости с 2014 года снизился до 500 тыс. евро, а объем средств, направленных такими игроками на приобретение объектов, демонстрирует стабильный рост.



32

Микроклиматический контроль

ТЕМА НОМЕРА



38

Booming Micro Investments

COVER STORY

Some experts are convinced that the post-crisis future belongs to so-called micro investors as the price of entry to the commercial real estate market has gone down to 500,000 euro since 2014 while the funds invested by such players in property acquisition have been demonstrating stable growth.

44

Бизнес-ипотека: нераскрытый потенциал

БАНКИ ГОВОРЯТ



Если жилищная ипотека – это явление, ставшее широко известным в нашей стране, благодаря ее интенсивному развитию в последние годы, то коммерческая ипотека, или, как ее еще называют, бизнес-ипотека – менее известный вид банковских продуктов. Данный рынок еще только начинает складываться в России, и необходимо предпринять целый ряд мер, чтобы этот вид кредитования стал более распространенным и приобрел четкую структуру.

50

Business Mortgage: Unlocked Potential

BANKS TALK



While housing mortgage is common in this country, thanks to its intensive development in recent years, commercial or business mortgage is a less known type of bank products. The given market is still in the making and the Russian government is yet to take a number of measures for this type of lending to become more widespread and take on a distinct structure.

56

Хрупкая мозаика

CRE REMAKE

ТРЦ «Мозаика» можно назвать символом своего времени – молл открылся с беспрецедентно низким уровнем заполняемости в разгар кризисного периода, когда вводиться в эксплуатацию с работающим фуд-оператором и парой магазинов в галерее было нормой. Ситуацию усугубила своеобразная локация.





60

Гости из будущего

CRE FUTURE



CRE представляет новую рубрику – CRE Future. Каждый месяц эксперты рынка коммерческой недвижимости дают прогнозы о разных сегментах на ближайшие 13 лет. В первом выпуске – о том, как изменится к 2030 году индустрия гостеприимства.

IKEA не будет строить «МЕГУ» в Мытищах



IKEA планирует сдать в долгосрочную аренду участок площадью 50 га рядом с д. Челобитьево, где должен был расположиться торговый центр «Мега Мытищи». Напомним, о строительстве крупнейшего в портфеле молла IKEA заявляла еще в 2010 г. Площадь торгового центра должна была составить 400 тыс. кв. м, а инвестиции оценивались в $1 млрд. В 2015 г. площадь ТЦ была скорректирована и должна была составить 215 тыс. кв. м. Объект планировалось построить к 2018 г. Строительство не было начато по причине того, что долгое время согласовывались границы охранной зоны с расположенным рядом храмом Благовещения Пресвятой Богородицы.
В рамках проекта IKEA должна была построить транспортную развязку на пересечении МКАД и Осташковского и Ярославского ш., что существенным образом увеличивало затраты на проект. CIRE

Комментарий эксперта



Виктор Черных,
директор по аренде
и маркетингу
PPF Real Estate Russia

– С одной стороны, жаль, что проекту IKEA в Мытищах не суждено воплотиться в реальность. Это был бы знаковый проект для рынка торговой недвижимости. С другой стороны, я рад за коллег, за существующие ТРЦ «Июнь», «Красный кит», «Весна» и др., а также за планируемые к строительству проекты, например ТРЦ «Рио», – можно «выдыхать». Безусловно, нагрузка в виде строительства транспортной развязки кратным образом увеличила CapEx проекта. Проект планировки предусматривает строительство боковых проездов вдоль МКАД, устройство переходно-скоростных полос в местах примыкания боковых проездов и, самое основное, – реконструкции существующей развязки МКАД с Осташковским ш. Всего 5,1 км. По моим оценкам, инвестиции могли составить не менее 4 млрд рублей.
На мой взгляд, наиболее эффективное и экономически обоснованное использование данного участка – жилищное строительство. При наличии долгосрочного договора аренды, в текущем состоянии правового статуса земельного участка и градостроительной документации стоимость переуступки права аренды может составлять 3,5–4 млрд рублей.

Известный инвестор Марк Мобиус увеличил долю бразильских и мексиканских активов в своем портфеле на 15–20%.
Инвестор прогнозирует быстрое восстановление бразильской экономики благодаря реформам.

Американский фонд Lone Star находится на решающей стадии переговоров о покупке португальского Novo Banco.

Убыток HSBC в IV квартале 2016 г. резко вырос до $4,23 млрд из-за крупных списаний.
Его годовая прибыль после уплаты налогов снизилась до $7,1 млрд.

Azimut купил «Брно»



Российская сеть отелей Azimut приобрела здание воронежской гостиницы «Брно», которую ранее арендовала у областных властей на 25 лет. Стоимость сделки составила 504 млн рублей, что практически эквивалентно арендной плате за четверть века. Ежегодная плата за аренду составляла 20,69 млн рублей. Сеть обязывалась также провести реконструкцию гостиницы стоимостью до 250 млн рублей. Ремонт завершился в сентябре прошлого года, уже после фактического приобретения здания сетью. В результате реконструкции фонд гостиницы сократился с 334 до 241 номера, а сама гостиница разделилась на два отеля – Azimut Hotel Voronezh и «А-отель Брно». CIRIE

Комментарий эксперта



Наталия Розенблюм,
управляющий партнер Top Hotel Experts

– Гостиница «Брно» в Воронеже расположена в центральном месте и соответствует требованиям для делового отеля в центре города. Гостиница давно работает на рынке и ранее находилась в плохом состоянии.При этом гостиничный рынок Воронежа достаточно активно развивается последние два–три года и на рынке появляются новые объекты. Средние цены на номерной фонд в городе в 2016 году составили 3200–3500 рублей за номер. Стоимость стандартного номера в отеле «Брно» – 2700–3000 рублей. Если предположить, что загрузка хороших отелей города составляет 60–65%, то подобный объект может приносить собственнику порядка 40 млн рублей в год.
Таким образом окупаемость составит минимум 12–14 лет, без учета дополнительных инвестиций в обновление инженерии.



В «Москве-Сити» построят пять новых объектов



ГЗК Москвы выдала разрешение на строительство еще пяти новых объектов на территории «Москвы-Сити» общей площадью почти 1,7 млн кв. м. Один из крупнейших проектов – многофункциональный киноконцертный зал на 4000 зрительских мест, открытие которого запланировано на 2017 г.

Также столичные власти согласовали строительство второй очереди башни «Империя Тауэр» – 18-этажного многофункционального комплекса из двух корпусов. В одном из них планируется разместить гостиницу на 283 номера и 242 апартамента, в другом – офисы. Кроме того, в Сити появится общегородская площадь, которая будет связана с мостом «Багратион» и Центральным выставочным комплексом «Экспоцентр» пешеходными маршрутами.

Напомним, за последние пять лет на территории делового центра было введено 10 объектов общей площадью 1,45 млн кв. м. Сейчас общая площадь территории «Москвы-Сити» составляет порядка 100 га, из них 60 га предназначены под новую застройку. CIRIS

Комментарий эксперта



Оксана Дивеева,
директор департамента элитной недвижимости Capital Group

– Строительство новых МФК в «Москве-Сити» увеличит предложение на рынке. При этом, на наш взгляд, на спросе это отразится в меньшей степени, потому что покупатели выбирают конкретный продукт с конкретными характеристиками. То есть на каждый товар найдется свой покупатель, все зависит от характеристик предоставляемых площадей и ее стоимости. На сегодняшний день в ММДЦ в некоторых небоскребах есть вакантные площади и среди апартаментов, и среди офисов, а в некоторых все распродано и сдано на несколько лет вперед. Все зависит от объекта. Если говорить о минусах «Москвы-Сити», учитывая плотность застройки и количество новых планируемых объектов, то, пожалуй, самый большой из них – это нехватка парковочных мест.

Мэр Москвы Сергей Собянин поручил подготовить первые площадки для строительства домов под новую программу сноса пятиэтажек.

По итогам 2016 г. производственные иностранные компании арендовали около 35 000 кв. м (31% от общего объема) качественных офисных помещений в бизнес-центрах Москвы.

ЦБ РФ аннулировал лицензию банка «ГПБ-Ипотека».

В Санкт-Петербурге появится аналог МЦК

Инвестором петербургского аналога Московского центрального кольца может стать ПАО «Группа ЛСР». Инвестиции в проект линии открытого метро в Северной столице оценивается в сумму около 100 млрд рублей. Возможный маршрут уже разработан властями, он включает в себя 23 станции: «Юнтолово» – ТПУ «Лахта» – «Лахта Центр» – «Мебельная» – «Планерная» – ТПУ «Старая Деревня» – «Новая Деревня» – ТПУ «Светлана» – «Лесной парк» – «Кушелевская дорога» – ТПУ «Пискаревка» – «Охта» – «Ладожский вокзал» – «Клочки» – «Невская застава» – «Волкуша» – «Витебский проспект» – ТПУ «Рощинская» – «Княжево» – «Дачное» – «Ульянка» – «Лигово» – «Сосновая поляна». В Петербурге, как и в Москве, линия открытого метро может стать кольцевой.

Татьяна Осипова, генеральный директор управляющей компании концерна SRV: «Реализация такого проекта окажет положительный эффект на развитие рынка коммерческой недвижимости. Улучшение пассажирской транспортной логистики между соседними районами на севере города и на юге обеспечит большую доступность качественной торговой и офисной инфраструктуры для жителей города, не имеющих личного транспорта. В местах расположения станций и транспортных пересадочных узлов



возникнут или вырастут возможности для развития ритейла. Особенно приятно отметить, что реализация проекта затронет зоны центральной части Санкт-Петербурга с большим девелоперским потенциалом. CIRE

Комментарий эксперта



Андрей Косарев,
генеральный директор
Colliers International
в Санкт-Петербурге

– Данный проект не заменит кольцевую линию метрополитена, учитывая значительную удаленность большинства станций от центра города и, соответственно, чрезмерно большое «плечо» пересадки для большинства пассажиров, а также небольшое число станций – всего 10, – которые планируется разместить вблизи станций метро, что заметно снизит удобство пересадки. Тем не менее реализация данного проекта выполнит очень важную роль интеграции ряда удаленных районов города с другими районами и через ТПУ и метро – с центром города.
Что касается потенциала коммерческой недвижимости, то основной функцией, которая может работать у планируемых станций, – это ритейл. Формат и объем требуют детального расчета с учетом ожидаемого пассажиропотока, планируемых объемов ввода жилья, конкуренции со стороны действующих и планируемых торговых центров и т. п. При прочих равных несравненно больший потенциал будут иметь пересадочные станции у метро. У некоторых станций также будут востребованы офисы, преимущественно в Приморском и Московском районах, особенно вблизи станций метрополитена. Потенциал гостиниц и других коммерческих объектов очень ограниченный.

Россия и Бахрейн ведут активные переговоры о совместных проектах. Стороны планируют уже в ближайшие месяцы закрыть 6 сделок, подразумевающих в том числе участие бахрейнской стороны в проектах региональных аэропортов РФ, в сельском хозяйстве и недвижимости.

Во второй половине 2017 г. планируется начать строительство комплекса с океанариумом во Фрунзенском районе Петербурга. Стоимость проекта оценивается в 15 млрд рублей. Занимается возведением объекта компания «Оптима» (группа «Киевская площадь»).

На аукцион в Москве выставлено 7 участков под строительство спорткомплексов. Годовая аренда установлена на уровне от 14,9 млн до 31,9 млн рублей.

Гордеев может купить ТЦ Columbus



Президент ГК «ПИК» Сергей Гордеев может приобрести торгово-развлекательный центр Columbus. По данным СМИ, сделка подразумевает солидный дисконт. Так, летом 2016 г. актив продавался по цене около $700 млн, а сейчас речь идет менее чем о $500 млн. Компания «Мирс», являющаяся девелопером проекта, может получить от его продажи только $100 млн. Еще около $370 млн пойдут на ликвидацию задолженности по кредиту, права требования по которому у Газпромбанка выкупил банк Открытие. По оценкам специалистов, рыночная стоимость ТЦ Columbus составляет около $550 млн на сегодняшний день.

Напомним, торговый центр площадью 277 тыс. кв. м был открыт на юге Москвы, возле ст. м. «Пражская», в 2015 г. Покупкой актива интересовались структуры Morgan Stanley, а также Зараха Илиева и Года Нисанова, однако переговоры с ними не завершились сделкой. cIRle

Комментарий эксперта



Станислав Бибик,
партнер Colliers International в России

– ТЦ Columbus является инвестиционно привлекательным объектом, поскольку обладает грамотной концепцией и качественным пулом арендаторов. Актив располагается в хорошей локации – в густонаселенном районе Москвы, на ст. м. «Пражская», с высоким пассажиропотоком. Удачное расположение обеспечивает проекту высокий покупательский трафик. Рыночная стоимость ТЦ Columbus в настоящий момент составляет порядка $550 млн. Срок окупаемости проекта составит до 10 лет.

РЖД предоставит арендаторам 756 помещений на вокзалах

В 2017 г. «РЖД» планирует на четверть расширить перечень недвижимости для аренды малым и средним бизнесом. За 2016 г., по данным компании, было арендовано более 3000 помещений на территориях вокзальных комплексов. В текущем году компания предоставит еще 756 объектов для торговли, размещения офисов и складов. Арендная программа реализуется «РЖД» совместно с «Корпорацией “МСП”». cIRle

Москва выставит на торги 92 киоска весной 2017 г.

В марте-апреле 2017 г. столичные власти планируют реализовать через аукцион права торговли в 92 типовых киосках. Речь идет о нестационарных торговых объектах под вывесками: «Мороженое», «Овощи и фрукты», «Хлеб, хлебобулочные изделия», «Цветы», «Молоко», «Мясная гастрономия», «Церковная продукция», «Сувенирная продукция» и «Бытовые услуги». 17 ларьков расположатся в Новой Москве, 14 – в ЮЗАО, 11 – в ВАО. Начальная арендная ставка варьируется от 6 тыс. до 10,8 тыс. рублей в месяц. cIRle

Ant Financial, подразделение китайской Alibaba, вложит $200 млн южнокорейскую платежную систему Kakao Pay. Компания планирует составить конкуренцию Visa и MasterCard.

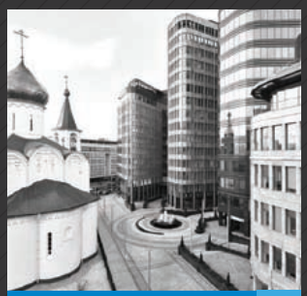
Минимум 180 публичных китайских компаний могут быть вынуждены отменить или сократить планы по допэмиссии акций почти на $100 млрд из-за правил регуляторов, направленных против использования средств, привлекаемых для финансовых спекуляций.

Brexit усилил опасения участников рынка недвижимости Великобритании, что цены на нем упадут, поэтому продают активы.



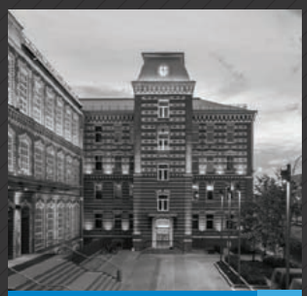
Ducat Place III — класс A

ул. Гашека, д. 6



Белая площадь — класс A

ул. Лесная, д. 5



Большевик — класс A

Ленинградский пр-т., д. 15



Легенда — класс A

Цветной бул., д. 2



Вивальди Плаза — класс A

ул. Летниковская д. 2, стр. 1-3



Lighthouse — класс A

ул. Валовая, д. 26



White Stone — класс A

4-ый Лесной пер., д. 4



ЛеФОРТ — класс B+

ул. Электрозаводская, д. 27



Фабрика Станиславского — класс A

ул. Станиславского, д. 21



Silver City — класс A

Серебряническая наб., д. 29



Кругозор — класс A

ул. Обручева, д. 30/1



iCUBE — класс A

Нахимовский пр-т, д. 58



Заречье — класс B+

Старый Толмачевский пер., д. 5



Объект под управлением

Аврора — класс A

Садовническая наб., д. 72-82



Объект под управлением

Nevis — класс A

ул. Щепкина, д. 61/2, кор. 12



Девелоперский проект

Greendale — класс A

ул. Октябрьская, д. 98

o1properties

Москва, ул. Валовая, д. 26

тел: +7 495 788 5575, info@o1properties.ru

www.o1properties.ru

Реклама

Партнер Премии CRE Moscow Awards 2017

L`Oreal хочет продать The Body Shop за 1 млрд евро

Французская L`Oreal Group рассматривает возможность продажи сети The Body Shop, что связано с плохими финансовыми показателями сети, представленной в 66 странах. От продажи ритейлер планирует выручить порядка 1 млрд евро. В 2006 г. L`Oreal заплатила за покупку сети The Body Shop 652 млн фунтов, что по текущему курсу составляет около 765 млн евро. CIRE



Комментарий эксперта



Алексей Тихонов,
руководитель практики сопровождения инвестиционных проектов АКГ «МЭФ-Аудит»

– К сожалению, в связи с отсутствием публичной отчетности The Body Shop, ориентировочно оценить истинную стоимость сети можно только по средним рыночным показателям. Так, в соответствии с данными развитых рынков отрасли «Ритейл: специализированные магазины», обоснованная стоимость компании должна лежать в интервале 305–570 млн евро, и то в предположении, что долговая нагрузка компании не высока.

С учетом этого, планы L`Oreal Group по продаже сети за 1 млрд евро следует считать достаточно амбициозными. Если L`Oreal Group удастся продать The Body Shop за эту стоимость, в чем есть большие сомнения, то эффективность сделки следует признать высокой.

В ТПУ «Кудрово» вложат 7 млрд рублей

Правительство Ленинградской области оценило строительство ТПУ «Кудрово» на границе Санкт-Петербурга в 7 млрд рублей. Под проект выделен участок площадью 52 га, примыкающий к ТЦ «Мега Дыбенко» и трассе М18 «Кола». В рамках ТПУ предполагается построить автобусный вокзал, перехватывающую парковку на 2,2 тыс. машино-мест, открытые стоянки на 340 машино-мест, станцию метро и торговые объекты. Финансирование проекта будет вестись из внебюджетных источников. К 2021 г. строительство ТПУ должно начаться, а завершить его планируется не ранее 2025 г. CIRE

«А Плюс» построит склад для X5 Retail Group

«А Плюс Девелопмент» и компания «Сигма» подписали EPC-контракт на строительство распределительного центра площадью 24 тыс. кв. м в Уфе. В качестве технического заказчика строительства второй очереди СК «Сигма» выступает «Эспро Девелопмент» (ГК «Эспро»). После ввода в эксплуатацию, запланированного на III квартал 2017 г., комплекс будет передан в аренду компании X5 Retail Group. CIRE

12 МАЯ 2017

Посмотрите, как это работает!

Тур проведут девелоперы, управляющие объектами и архитекторы

AMSTERDAM — MOSCOW

NETHERLANDS PROPERTY TOUR

Успейте зарегистрироваться!
+7 (499) 490 04 79



МФК Марктхал

Роттердам

Победитель MIPIM Awards 2015. В жилом доме в виде арки находится самый большой крытый рынок страны и крупнейший фуд-корт



ТЦ Новый пассаж

Гаага

Сегодня, объект является не только самым посещаемым торговым объектом, но и служит местом притяжения туристов и визитной карточкой города



Гелдерландпляйн, район Зяуд

Амстердам

Проект редевелопмента за несколько недель ставший модным местом

РЕКЛАМА

Организатор

IM EVENTS Sharing Experience

При поддержке:

c|R|e КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

CRE RETAIL

c|R|e.RU

RADIO

«Хорус» приступил к возведению «Салариса»



Группа «Хорус» объявила о начале строительства ТРЦ «Саларис» в составе ТПУ «Саларьево» в Новой Москве. Площадь ТРЦ составит более 200 тыс. кв. м. Проект подразумевает наличие паркинга 5,5 тыс. машино-мест. Концепцией предусмотрен гипермаркет, многозальный кинотеатр ведущей национальной сети, магазин электроники и бытовой техники, мебельный гипермаркет, развлекательно-досуговые форматы для всей семьи, магазины одежды и обуви, видовые рестораны и кафе. Ввод объекта в эксплуатацию запланирован на IV квартал 2018 г., открытие ТРЦ – I квартал 2019 г. cIRle

Комментарий эксперта



Марина Малахатько,
директор отдела торговой недвижимости Москвы CBRE

Участок расположен на «утренней» стороне, в 2,5 км от МКАДа по Киевскому ш. Имеет хорошую форму для размещения крупного ТРЦ. Рядом находится уже действующая станция метрополитена, строится ТПУ. На другой стороне Киевского ш. находится действующий ТРЦ «Рио» с GLA 45 тыс. кв. м, в менее чем 5 км. На Киевском ш. заявлен другой крупный ТРЦ – Sky Mall от девелопера Hines с GLA 105 тыс. кв. м, в первичной зоне охвата расположен открытый в конце 2016 г. ТРЦ «Новомосковский» с GLA около 50 тыс. кв. м. Помимо прочего, на Киевском ш. расположен Vnukovo Outlet Village, реализованный в несколько очередей. Несомненным плюсом проекта является расположение у метро и ТПУ, а также подтвержденное качество работы команды девелопера, которая реализовала давний долгострой ТРЦ «Ривьера» на ТТК в хорошей концепции.

Из возможных минусов – отсутствие крупной жилой зоны в Новой Москве, хотя к 2035 году заявлено строительство порядка 60 млн кв. м, в основном жилой недвижимости, от разных девелоперов. На текущий момент в Новой Москве выдано новых разрешений на строительство на общий объем около 10 млн кв. м. Впечатляет и уровень текущей и будущей конкуренции – в ситуации двух заявленных стотысячников («Саларис» и Sky Mall), расположенных на таком небольшом расстоянии, девелоперу будет важно начать строительство первым, показать качественную динамику стройки и лучшую концепцию. Инвестиции в проект оцениваются на уровне 8–10 млрд рублей.

«Инвест АГ» может купить «Легион II»

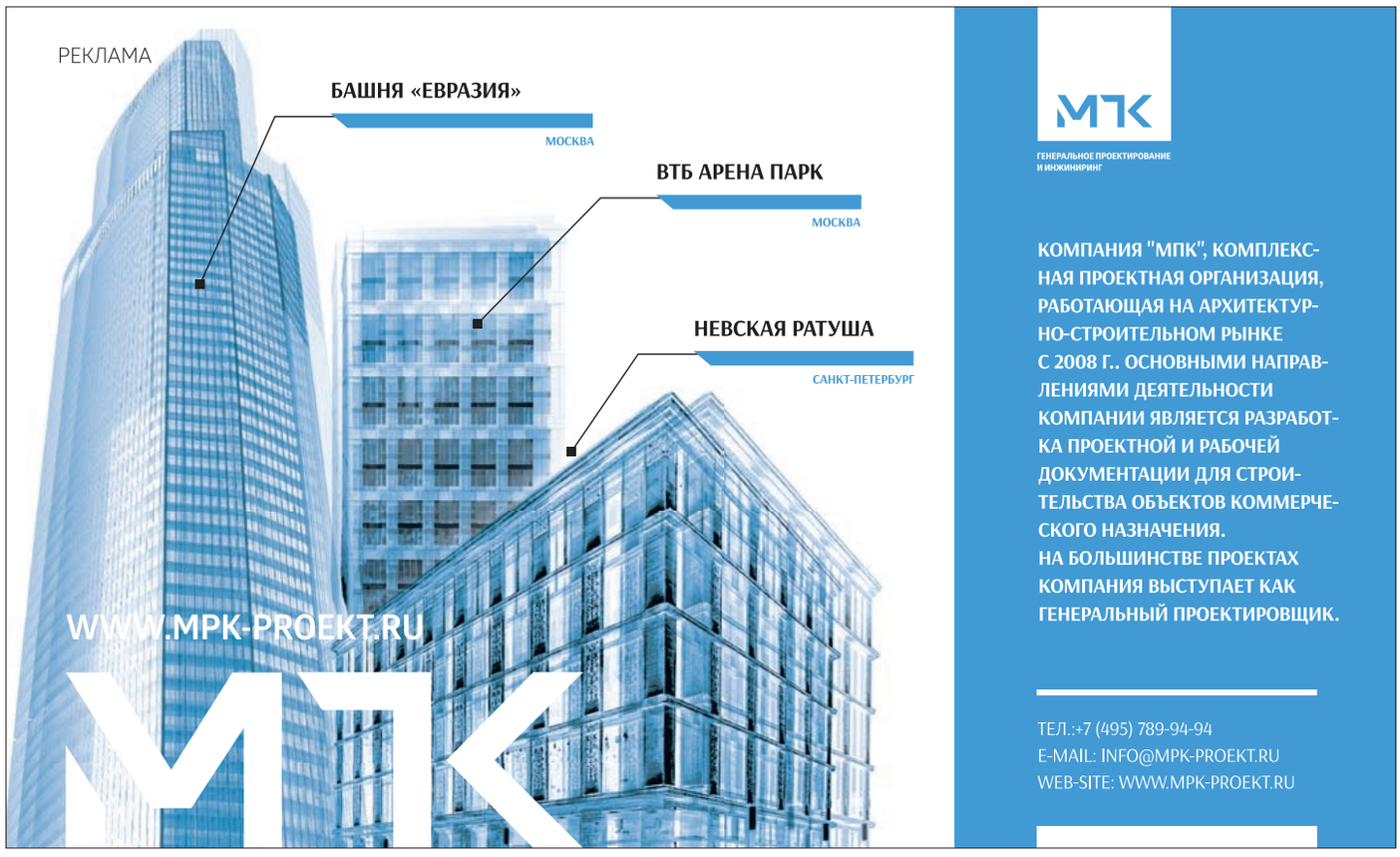
«Легион II» – актив инвестиционного качества. В числе достоинств БЦ стоит выделить его локацию, качество здания и арендаторов, но есть и минус – наличие «коротких» договоров аренды. Инвестор может рассчитывать на доходность в районе 8–9% годовых по цене продавца. На российском рынке сложно найти продукт инвестиционного качества, особенно по ожиданиям продавцов. Поэтому инвесторы, которые считают, что рынок сегодня «на дне» и нужно покупать активы, берут на себя определенные арендные и валютные риски. CRE

Комментарий эксперта



Евгений Семенов,
руководитель
отдела финансовых рынков и инвестиций
компании JLL

– Фонд «Инвест АГ» может приобрести бизнес-центр «Легион II», расположенный на ул. Б. Татарская в Москве. Настоящий владелец, «Норильский никель», готов продать объект по цене 7 млрд рублей. Общая площадь объекта – 27, 9 тыс. кв. м. До 2013 года штаб-квартира «Норильского никеля» располагалась в «Легионе II». В настоящее время вакансия в бизнес-центре равна нулю. Напомним, «Инвест АГ» является также владельцем сети магазинов «Азбука Вкуса», жилых проектов в Москве и Краснодаре, а также 5% акций застройщика «Самолет Девелопмент».



РФПИ профинансирует строительство БЦ в Тушине



Российский фонд прямых инвестиций примет участие в проекте «Ростех-Сити» в Тушине в качестве инвестора. В рамках проекта планируется возведение 380 тыс. кв. м офисных помещений, где разместится новый головной офис компании «Ростех». Девелопером выступает «Ви Холдинг Девелопмент». Офисный центр разместится на территории бывшего Тушинского аэродрома. Для РФПИ участие в «Ростех-Сити» может стать первым проектом в офисном сегменте. По данным источника, подписание необходимых документов может состояться в ближайшие 2–3 месяца. Стоимость строительства, по оценке специалистов ,может составить порядка 30–35 млрд рублей. CIRE

ВТБ получил еще один БЦ

ВТБ получили контроль над одним из зданий делового центра «Святогор» возле ст. м. «Павелецкая» в Москве. В частности, банк получил 75,1% в компании «Мегаком», которая является собственником бизнес-центра общей площадью 32,1 тыс. кв. м на ул. Летниковская. Оставшиеся 24,9% принадлежат кипрской «Бруклайм Холдингс Лтд», доля которой находится в залоге у ВТБ до ноября 2018 г. Таким образом, до этого срока ВТБ будет получать платежи от арендаторов бизнес-центра на общую сумму более 100 млн рублей. Согласно данным Forbes, ВТБ является крупнейшим владельцем непрофильных активов среди российских банков. Так, банку принадлежат башня «Евразия», часть башни «Федерация», ледовый комплекс «ВТБ Арена парк», ряд жилых проектов. CIRE



В Курске ввели в эксплуатацию «МегаГринн»

Корпорация «Гринн» запустила третью и последнюю очередь МФК «МегаГринн». Общая площадь МФК – 235 тыс. кв. м, инвестиции в реализацию оцениваются в 12,5 млрд рублей. Шестиэтажный объект включает спортивно-оздоровительные и развлекательные зоны, торговые площади, БЦ и отель. Помимо реализации МФК, «Гринн» вложил около 385 млн рублей в реконструкцию улиц Курска протяженностью 3,8 км. Компания продолжает и строительство ТРЦ и автодороги «Крымская». В строительство ТРЦ вложено более 700 млн рублей. А общая сумма инвестиций «Гринн» в развитие Курска превысила 15 млрд рублей с 2010 г., когда компания и администрация области подписали первое инвестиционное соглашение. CIRE

Загрузите в App Store

ЗАГРУЗИТЕ НА Google Play

RealRadio

ВАШ БИЗНЕС – СПУТНИК





15.02

За и Против

Ольга Шарыгина / NAI Becar
и Андрей Лукашев / ILM
ИТОГИ 2016 Г. - ИНВЕСТИЦИИ, ОФИСЫ, ТОРГОВЛЯ



22.02

KnowHow

Елена Лысенкова /
Hospitality Income Consulting
ОТКРЫТИЕ ОТЕЛЯ: ИНВЕСТИЦИИ





01.03

Ремейк

Вальдемар Вайсс / Мунитор GmbH
и Михаил Горшихин / SmartUP CG
ТРЦ «РЕЧНОЙ» - БЕЗ ПЕРЕМЕН НИКАК



15.03

KnowHow

Сергей Миронов / Мясо&Рыба
ОТКРЫТИЕ РЕСТОРАНА В РЕГИОНЕ

Партнеры:

o1properties

ZEPPELIN
FACILITY & SERVICES MANAGEMENT

RAVEN RUSSIA

При поддержке:

IM EVENTS Sharing Experience

CRE

RETAIL

CRE.RU

РЕКЛАМА

ОТСТАВКИ / НАЗНАЧЕНИЯ

Cushman & Wakefield усиливает отдел торговой недвижимости



Игорь Чаплинский

Новым старшим директором отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield стал Игорь Чаплинский.
Игорь имеет 15-летний опыт работы в торговой недвижимости и ритейле. В прошлом – исполнительный директор и руководитель отдела развития федеральной сети «Детский мир» (2002–2004). При его непосредственном участии было открыто 10 магазинов.
С 2005 г. Игорь занимал должность директора по развитию компании «Магазин Магазинов». В этот период заключены контракты на сопровождение проектов на общую площадь около 1 млн кв. м.
В 2010 г. Игорь основал компанию City Retail Group, специализирующуюся на консультационном сопровождении проектов торговой недвижимости.
В рамках компании разработаны концепции 37 торговых центров общей площадью 650 тыс. кв. м, проведено более 400 сделок с арендаторами.
Среди проектов, реализованных с участием Игоря: ТРЦ «Фестиваль» (Москва), ТЦ «Цветной» (Москва), ТРЦ «Калейдоскоп» (Москва), ТРЦ «Союз» (Сургут), ТРЦ «Жемчужина Сибири» (Тобольск), ТРЦ «Атриум» (Ульяновск) и другие. c|R|e

Брендон О'Рейли вошел в Совет девелоперов аутлет-центров и ритейлеров

Брендон О'Рейли, управляющий директор Fashion House Group, принял приглашение войти в управление Света девелоперов аутлет-центров и ритейлеров (DOC & R).
В его задачи будет входить консультирование международного рынка по вопросам развития европейского аутлет-сектора.
Брендон О'Рейли возглавляет Ассоциацию аутлет-ритейлеров и девелоперов.
С 2010 г. руководит деятельностью всех объектов Fashion House Group. c|R|e



Брендон О'Рейли

Назначение в ТЦ «Авиапарк»



Булат Шакиров

Булат Шакиров назначен на должность управляющего директора ТЦ «Авиапарк» (ТВК «Авиапарк»).
Опыт работы Булата Шакирова в сегменте торговой недвижимости составляет более 15 лет. В 2015 г. он стал управляющим партнером Optima Development, в 2013 г. основал компанию Praktika Development, до этого периода шесть лет отвечал за управление торговыми центрами в ФПК «Гарант-Инвест», а также пять лет проработал в компании IKEA, в течение которых участвовал в открытии первых семи торговых центров «Мега» в России, в том числе в Москве.
Присоединившись к команде ТЦ «Авиапарк», Булат Шакиров остается владельцем группы компаний Praktika и управляющим партнером компании Optima Development. c|R|e

C|R|e

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

ВЗГЛЯД БЕЗ ИСКАЖЕНИЙ



ПОДПИШИСЬ И ГАРАНТИРОВАННО ПОЛУЧИ СВОЙ НОМЕР

ЖУРНАЛ О КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

ВЫХОДИТ 2 РАЗА В МЕСЯЦ

Для приобретения издания свяжитесь с редакцией по телефону: 8 (499) 490 04 79
E-mail: podpiska@impressmedia.ru

РЕКЛАМА

IKEA won't build MEGA in Mytishchi



IKEA plans a long-term letting of a 50-hectare land plot near the village of Chelobityevo where the shopping center MEGA Mytishchi was to be located. IKEA announced its plan to build the biggest mall in its portfolio back in 2010. The floor space of the shopping mall was to reach 400,000 sq. m while investments were estimated at $1 billion. In 2015 the mall's planned area was downsized to 215,000 sq.m. The plan called for the project to be completed by 2018, but construction works never kicked off because of protracted negotiations about the boundaries of the buffer zone near the Annunciation of the Holy Virgin church. Furthermore, as part of the project, IKEA was to build a road interchange at the intersection of MKAD, Ostashkovo and Yaroslavl highways, which would significantly increase the project costs.

Comments Victor Chernykh, Lease and Marketing Director, PPF Real Estate Russia: On the one hand, it's regrettable that the IKEA project in Mytishchi never materialized. This would be a landmark project for the real estate market. On the other hand, I am happy for my colleagues, for the functional SEC "June", SEC Krasny Kit, SEC Vesna as well as other projects planned like RIO mall – one can sigh with relief. Certainly the encumbrance in the form of building a road interchange increased the project's CapEx by an order of magnitude. The plan calls for the construction of side drives along the Moscow Ring Road (MKAD), fashioning of acceleration and deceleration lanes at side-drive junctions and, most important, rebuilding of the existing interchange between MKAD and Ostachkovo highway – 5.1 km overall. According to my estimations, the investments could amount at least to 4bn rubles.

In my opinion, housing construction is the most effective and economically justified use of this land. Given a long-term lease agreement in place, in the current state of the land legal status and urban planning documents the land leasehold reassignment cost may range from 3.5 to 4.0 billion rubles. c|R|e

Azimut buys Brno

The Russian hotel chain Azimut bought the building of Brno Hotel in Voronezh, which it earlier rented from the regional authorities for 25 years. The amount of the transaction came to 504m rubles, which is almost equivalent to the rental payment for 25 years. The annual rent was 20.69m rubles. In addition, the chain committed to invest up to 250m rubles into the hotel refurbishment. The major repair ended last September already after the building was actually bought. The refurbishment resulted in the hotel stock contraction from 334 to 241 rooms while the hotel was divided into two hotels: Azimut Hotel Voronezh and A-Hotel Brno.

Comments Natalia Rozenblum, Managing Partner, Top Hotel Experts: Brno Hotel in Voronezh boasts a prime location and meets the requirements for a centrally located business hotel. Average daily rates in the city ranged from 3,200 to 3,500 rubles. The ADR at Brno Hotel has been in the range of 2,700–3,000 rubles. Assuming that the occupancy rate for good hotels in the city is 60–65%, this facility could



bring its owner about 40 million rubles a year. Thus the payback period will be at least 12–14 years exclusive of extra investments in the renewal of utility lines. c|R|e

Rail ring similar to MCR to appear in St. Petersburg



LSR Group can become an investor of St. Petersburg Rail Ring similar to the Moscow Central Ring. Investments in the outdoor metro line in the northern capital are estimated at about 100bn rubles. The possible route developed by the authorities includes 23 stations: Yuntolovo, Lakhta transfer hub – Lakhta Center – Mebelnaya – Planernaya – Staraya Derevnya hub – Novaya Derevnya – Svetlana hub – Lesnoy park – Kushelevskaya road – Piskarevka hub – Okhta – Ladozhsky rail terminal – Klochki – Nevskaya zastava – Volkusha – Vitebsky Ave – Roshchinskaya hub – Knyazhevo – Dachnoye – Ulyanka – Ligovo – Sosnovaya Polyana. Like in Moscow, the railway line will represent a loop or a ring.

Comments Andrei Kosarev, CEO Colliers International SPb: This project won't replace the ring subway line, given significant remoteness of most stations from the historical center of St. Petersburg and, accordingly, an extremely large interchange haul distance for most passengers as well as a small number of stations (only 10) to be placed near the subway stations, which also decreases the interchange convenience. Nevertheless, this project will be very important for inte grating a number of remote districts with other districts and also with the center both through transfer hubs and subway.

As regards the commercial real estate potential, the main function that can work at the planned stations is retail. The format and volume call for thorough calculations with regard for the expected passenger traffic, planned housing to be commissioned, competition from functional and future shopping malls, etc. Interchange stations near subway lines will have the highest potential. Offices will also be in demand at some stations, mainly in Primorsky and Moskovsky districts and especially near subway stations. The potential of hotels and other commercial property is very limited. CIRIE

Expert commentary



Tatyana Osipova,
CEO Management Company of SRV Concern

The delivery of this project will certainly have a positive effect upon the commercial real estate market development. Improvements in passenger transport logistics between adjacent neighborhoods in the north and south of the city will ensure higher accessibility of quality retail and office infrastructure for denizens having no transportation vehicles. Opportunities for retail development will emerge near subway stations and interchange hubs. It is particularly rewarding to note that the project will run through some central areas of St. Petersburg with great development potential.

Five new facilities to be built in Moscow City



The Urban Planning and Land Commission (UPLC) issued a construction permit for five other new projects in the territory of Moscow, with the total area of nearly 1.7m sq. m. One of the largest projects is a mixed-use cine concert theatre seating 4,000 spectators, whose opening is scheduled for 2017.

The Moscow authorities also approved construction of the second phase of Imperia Tower, a 18-storey mixed-use center comprised of two buildings. One of them will house a 283-room hotel and 242 apartments while the other one will house offices. Furthermore, a municipal square will be fashioned in the City, to be linked with Bagration Bridge and Central Showroom Expocenter through pedestrian routes.

We should remind that in recent five years ten new projects have been commissioned in the territory of the business center, totaling 1.45m sq. m in floor space. Now the total area of the business district Moscow City is about 100 hectares of which 60 hectares are designated for new development.

Comments Oksana Diveeva, Director of Elite Property Department, Capital Group: The construction of new mixed-use centers in Moscow City will increase the market supply, but in our opinion, this will take minimum toll on the demand, because buyers choose a specific product with specific characteristics. In other words, every commodity will have its buyer: everything depends on characteristics of the space and its cost. Some skyscrapers in the Moscow City have vacant space both in the apartment and in office sections, whereas in others everything has been sold and let for several years ahead. Everything depends on a specific facility. Talking about Moscow City's downsides, given the density of development and the number of new planned projects, perhaps the worst of all is the short supply of parking space. CIRle

L`Oreal wants to sell The Body Shop for 1bn EURO

The French L'Oreal Group considers the possibility of selling The Body Shop chain because of the poor financial performance of this chain operating in 66 countries. The retailer plans to raise about 1bn EURO from the sale. In 2006 L'Oreal paid 652m GBP for The Body Shop, which is about 765m EURO by the current exchange rate.

Comments Aleksey Tikhonov, Head of Investment Projects Support, MEF-Audit: Regrettably, in the lack of any public accounting from The Body Shop, one can estimate the true value of the chain only with reference to average market indicators. Thus, as per the data of developed sectoral markets "Retail: Specialized Shops", the company's justified value should lie in the range of 305–570 million EURO and then only if the company's debt burden is not too high.

So the plans of L'Oreal Group to sell the chain for 1bn EURO look rather ambitious. If L'Oreal Group succeeds in selling The Body Shop for this amount, which is doubtful, the transaction efficiency would be very high. CIRle

Gordeev may buy SC Columbus

President of PIK Group Sergey Gordeev may buy the shopping and leisure center Columbus. According to media, the deal implies a solid discount. Thus in summer 2016 the asset went on sale at the price of $700 million while now the sale price went below $500 million. The project developer Mirs LLC may raise only $100 million from its sale; another $370 million will be used to repay the debt on the loan which was reassigned by Gazprombank to Bank Otkritie. As estimated by experts, the market value of SC Columbus today is around $550 million.

We should remind that the 277,000-sqm shopping mall was opened in south Moscow near Prazhskaya subway station in 2015. Morgan Stanley as well as the structures of Zarakh Iliev and God Nisanov were interested to buy this asset, but negotiations with these potential investors did not result in a deal.

Comments Stanislav Bibik, Partner Colliers International Russia: SC Columbus is an attractive property for investors, since it boasts a competent concept and a quality tenant mix. The asset is located in a densely populated neighborhood of Moscow near the subway station of Prazhskaya with intense passenger traffic. At the present time the market value of SC Columbus is around $550 million. The project recoupment time is up to 10 years. cIRle

RDIF to finance construction of BC in Tushino

The Russian Direct Investment Fund will take part in the Rostech-City project in Tushino as an investor. As part of the project, the commissioning of 380,000 sq. m of office premises is planned, where the new head office of Rostech will be quartered. The developer is Vi Holding Development. The office center will rise in the territory of the former Tushino airfield.

For RDIF chipping in the Rostech project can be its first office project. According to one source, signing requisite documents may take place in the nearest 2–3 months. As estimated by specialists, the cost of construction may come to about 30–35 billion rubles. cIRle

Invest AG may buy Legion II

Invest AG Fund can buy BC Legion II sitting on Bolshaya Tatarskaya Street in Moscow. Its present owner Norilsk Nickel is ready to sell the property at the price of 7bn rubles; total area of the project is 27,900 sq. m.Prior to 2013 the headquarters of Norilsk Nickel was accommodated in Legion II. Right now the office center has zero vacancies. We should remind that Invest AG is also the owner of the Azbuka Vkusa grocery retail chain, residential projects in Moscow and Krasnodar as well as a 5% stake in the development company Samolet Development.

Comments Evgeny Semenov, Head of Financial Markets and Investments, JLL: Legion II is an investment-grade asset on the radar of some investors. Among its key merits are the location, the quality of building and tenants; but there is an obvious downside: “short” lease agreements.
The investor may count on the yield of 8–9%, based on the asked price.

Today it’s difficult to find an investment-grade product in the market, so those investors who believe the market has hit the bottom and it’s time to buy assets assume certain lease and currency risks. cIRle

27апреля | МАСШТАБНЫЙ ОБЗОР И АКТУАЛИЗАЦИЯ **КАТЕГОРИЙ ПРЕМИИ**

ПО ВОПРОСАМ УЧАСТИЯ И СПОНСОРСТВА ПОЗВОНИТЕ НАМ ПО ТЕЛЕФОНУ: **8 499 490 04 79**

РЕКЛАМА



Генеральный партнер

RAVEN RUSSIA

Партнеры:

o1properties

KR PROPERTIES

Спонсоры номинаций:

APLEONA HSG Facility Management

CENTRAL PROPERTIES Investment & Development

ЛОГОПАРК ДЕВЕЛОПМЕНТ

СТОЛИЦА МЕНЕДЖМЕНТ

НАГРАЖДЕНИЕ ЛУЧШИХ

CRE MOSCOW AWARDS VERSION 2017



14-Я МОСКОВСКАЯ ПРЕМИЯ
В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

CRE MOSCOW AWARDS 2017

*По данным Оргкомитета Премии

Спонсоры номинаций:

Организатор

При поддержке:

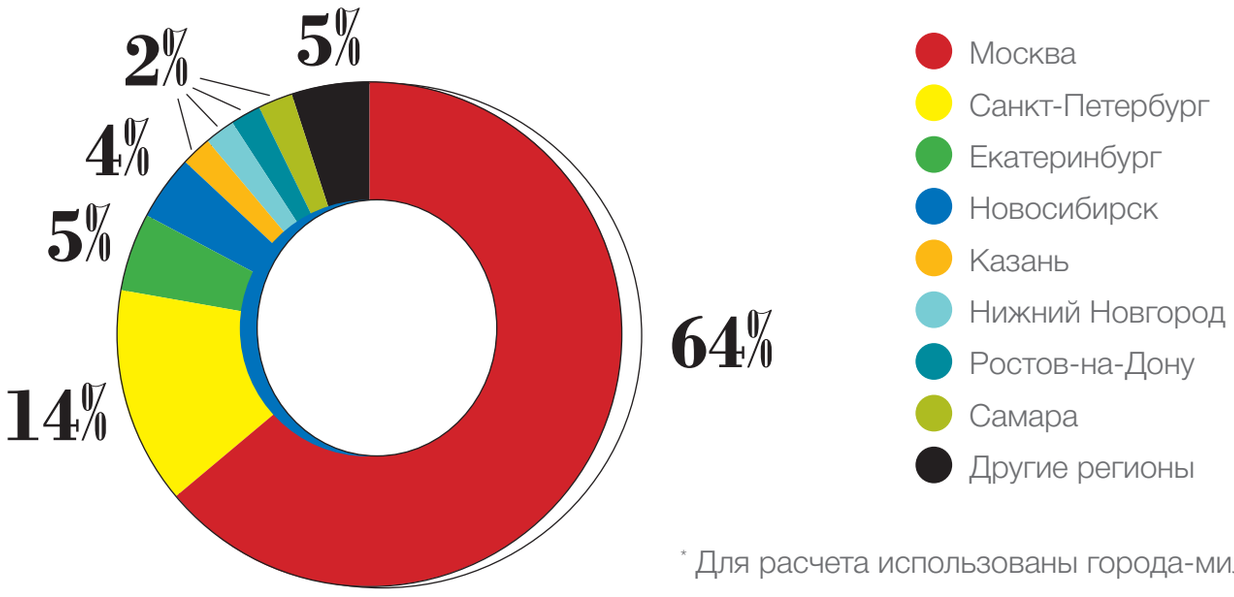
СКЛАДСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

За 2016 год в Москве и Московской области было введено в эксплуатацию 870 тыс. кв. м, делятся информацией в CBRE. Годовой объем строительства превысил результат предыдущего года на 25%. В течение всего прошлого года девелоперы завершали ранее запущенные проекты и объекты под конкретных клиентов, что привело к высокому проценту появления на рынке объектов buid-to-suit – он составил 60% строительства. В то же время объемы спекулятивного девелопмента остались минимальными

25%

составило превышение годового объема строительства в 2017 году по сравнению с предыдущим годом

РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ПРЕДЛОЖЕНИЯ ПО ИТОГАМ 2016 ГОДА*



* Для расчета использованы города-миллионники.

Источник: Colliers International

и составили 349 тыс. кв. м. По прогнозам CBRE, годовой показатель нового предложения в 2017 году составит примерно 500–600 тыс. кв. м, состоящих преимущественно из новых зданий и блоков уже введенных в эксплуатацию объектов.

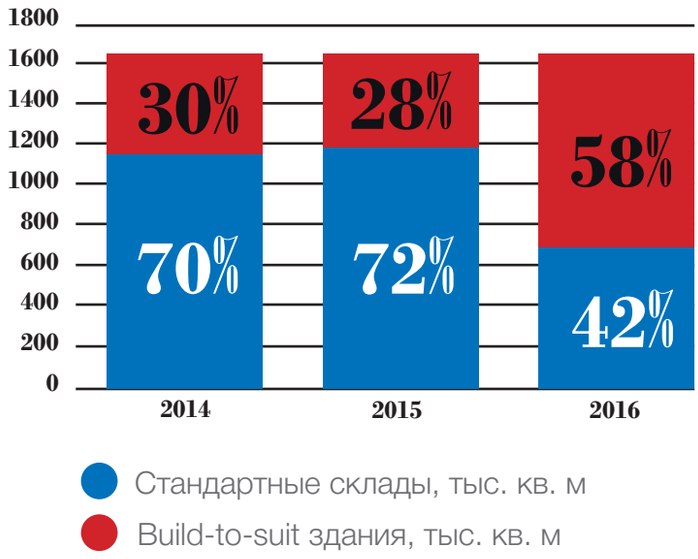
В 2016 году доля складских помещений класса А, согласно данным S. A. Ricci, в совокупном объеме нового предложения составила 94%, а класс В – всего 6%, что составляет 635 тыс. и 41 тыс. кв. м соответственно.

В условиях высокой вакансии девелоперы стараются выводить на рынок только высококачественные и наиболее конкурентоспособные площади.

Спрос на аренду и покупку складских помещений в Москве и области в 2016 году был ниже по сравнению с показателями 2015 года. По данным CBRE, общий объем сделок за прошедший год составил 1 млн кв. м. Снижение обусловлено замедлением деловой активности в середине 2016 года. Положительная динамика наблюдается в конце года: за IV квартал на московском складском рынке было закрыто почти столько же сделок, сколько за первые девять месяцев года, отмечают аналитики компании JLL. По их мнению, ключевую роль в повышении спроса сыграли стабилизация экономики, отсутствие серьезных валютных колебаний и глобальные политические изменения в мире. По оценке JLL, активизация спроса распространится и на 2017 год и его совокупный объем сохранится га уровне 1–1,1 млн кв. м.

Рекордный объем сделок в Московском регионе привел к самому значительному за последние шесть лет сокращению доли вакантных площадей на складском рынке – с 13,6% (на конец III квартала года) до 12,2% (на конец IV квартала года), отмечают в JLL. В абсолютных цифрах этот показатель составляет до 1,6 млн кв. м. По прогнозам консультантов JLL, в условиях поддержания ввода и спроса на текущих уровнях доля вакантных площадей снизится к концу 2017 года до 11,6–12%.

НОВОЕ СТРОИТЕЛЬСТВО, ТЫС. КВ. М



Источник: CBRE

ПРОДАЕТСЯ
ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС:
г. МОСКВА, пер. Б. ПОЛУЯРОСЛАВСКИЙ, д. 14
(Центральный округ, Таганский район, 500 м от м. Чкаловская, м. Курская и Курского вокзала)
Начальная цена продажи: 225 000 000 рублей, с НДС
Минимальная цена продажи: 100 000 000 рублей, с НДС
Продажа состоится 17.03.2017 на ЭТП:
www.lot-online.ru (код лота РАД-101238)
Справки по тел.:
8 (391-69) 9-36-14, 9-25-42, 9-22-25, 9-20-35
РЕКЛАМА



$500 тыс.

– ЛИМИТ КАПИТАЛА ИГРОКОВ, ПОД КОТОРЫМИ ПОНИМАЮТСЯ МИКРОИНВЕСТОРЫ

МИКРОКЛИМАТИЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ

ЧАСТЬ ЭКСПЕРТОВ УБЕЖДЕНЫ, ЧТО ПОСТКРИЗИСНОЕ БУДУЩЕЕ – ЗА ТАК НАЗЫВАЕМЫМИ МИКРОИНВЕСТОРАМИ: ПОРОГ ВХОДА НА РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ С 2014 ГОДА СНИЗИЛСЯ ДО 500 ТЫС. ЕВРО, А ОБЪЕМ СРЕДСТВ, НАПРАВЛЕННЫХ ТАКИМИ ИГРОКАМИ НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ОБЪЕКТОВ, ДЕМОНСТРИРУЕТ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ.

Текст: Екатерина Реуцкая Фото: Архив CRE



Хотя в Colliers International все еще оценивают долю таких инвесторов как достаточно низкую, позитивная динамика налицо. «Наиболее заметно данный класс покупателей начал фигурировать на рынке со второй половины 2014 года, – делится ***Станислав Бибик, партнер Colliers International.*** – Однако пока что такие инвесторы не оказывают существенного влияния: инвестиционный рынок коммерческой недвижимости в России в значительной степени образован качественными объектами, которые в своем большинстве являются достаточно крупными как по площади, так и в абсолютном денежном выражении. Если же текущие микроинвесторы начнут совместно закрывать влияющие на рынок крупные сделки, то они скорее перейдут в категорию фондов, которые уже давно присутствуют на рынке».

ДОМИК НЕ В ДЕРЕВНЕ

Пока микроинвесторы чаще всего интересуются небольшими торговыми объектами и помещениями формата street retail с одним или несколькими арендаторами и с долгосрочным законтрактованным денежным потоком. «Под микроинвесторами мы понимаем игроков с капиталом до 30 млн рублей, или ~ $500 тысяч, – размышляет ***Иван Кульшицкий, генеральный директор компании «Инвест Консалтинг Реалти»***. – Но, на мой взгляд, такие инвесторы имеют перспективы на рынке коммерческой недвижимости только в своих регионах, и это, безусловно, ограничивает потенциал их роста. Выход за пределы своей территории для таких инвесторов, с высокой долей вероятности, будет не оправдан – дистанционно эксплуатировать небольшие активы бывает весьма проблематично. Крупным инвесторам в этом плане гораздо проще. Они покупают торговый или бизнес-центр за 500 млн, у них есть ресурсы, чтобы нанять профессионального управляющего, который будет следить за эффективной работой объекта. Максимально эффективная схема для недорогого объекта – сдать сетевому арендатору и детально прописать условия эксплуатации в договоре. Но это если повезет. В противном случае риски очень высокие: арендаторы могут оказаться неплатежеспособными, могут эксплуатировать помещение так, что после этого инвестору придется потратить серьезную сумму на восстановление, могут съехать без предупреждения, исчезнуть и т. д. На своей территории такие вопросы решать гораздо проще, но если объект находится за 1500 км, здесь уже нет возможности проконтролировать».

Александр Шибаев, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований компании Blackwood, парирует: тот же рынок коммерческой недвижимости Москвы разнообразен, и на нем экспонируется большое количество различных инвестиционных предложений и вариантов арендного бизнеса. В условиях кризиса и при наличии проблем с получением заемного

СРЕДИ ПЛАТФОРМ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В КАЧЕСТВЕННЫЕ ОБЪЕКТЫ НА РЫНКЕ ДЕЙСТВУЮТ НЕКОТОРЫЕ ГОТОВЫЕ МОДЕЛИ АРЕНДНОГО БИЗНЕСА

финансирования девелоперами и собственниками коммерческих объектов рассматриваются альтернативные варианты инвестирования – тема микроинвестиций на этом фоне становится достаточно интересной. «Пока сложно прогнозировать, что данный тренд станет посткризисной реальностью для рынка коммерческой недвижимости, однако он имеет право занять нишевое место, – размышляет г-н Шибаев. – В частности, этот формат открывает дорогу на рынок тем инвесторам, которые раньше даже не задумывались о вложении в коммерческую недвижимость, позволяя им получать значительно большую доходность, чем банковский вклад или сдача в аренду жилья, и вполне может подстегнуть активность инвесторов, но на локальном уровне».

При этом рынок микроинвестиций в коммерческую недвижимость в России находится на начальной стали развития, отмечают в Blackwood. В открытом доступе действуют несколько сервисов-платформ, в том числе американских, предлагающих пользователям вкладывать небольшие суммы денег в различные активы, в том числе и в коммерческую недвижимость – среди них Planeta.ru, RealtyShares, Acorns, RobinHood и др. Однако данные инструменты предоставляют инвесторам минимальный доход, кроме того, подобное инвестирование сопряжено с рисками и не подходит профессиональным инвесторам. Профессиональных же площадок для инвестирования небольших бюджетов не так много. В частности, среди платформ для инвестирования в качественные объекты на рынке действуют некоторые готовые модели арендного бизнеса, например, инвестирование средств в сервисные апартаменты МФК YE'S в Москве, которые затем можно сдавать арендаторам как арендное жилье, а апарт-отель управляется профессиональной управляющей компанией. По похожему принципу можно инвестировать в апарт-отель Vertical в Санкт-Петербурге, сообщают в Blackwood. «На рынке офисной недвижимости подобным образом реализуются офисы в БЦ "Станция" класса B+, главным преимуществом которого является наличие долгосрочного

Прямая речь



Юрий Филиппов,
директор по развитию бизнеса
BPS International

– Если речь идет о мелких инвесторах, способных инвестировать в коммерческие объекты, например в 200 кв. м строящегося офисного здания, то для них существуют механизмы в виде паевых инвестиционных фондов недвижимости. Они аккумулируют средства разных инвесторов и вкладывают их в конкретные проекты. Однако данный механизм особую популярность в нашей стране не приобрел, в отличие от инвестирования в объекты жилой недвижимости. Об этом можно судить, в частности, по постоянно поступающим предложениям от фирм, обслуживающих ПИФы по организации ПИФН для объектов, находящихся в нашем управлении с целью оптимизации капитала, изменения структуры владения недвижимостью.

Но это другая тема, отличная от инвестиций в недвижимость. Если найдется на рынке инвестиций участник, который сможет организовать мелких частных инвесторов в какой-либо фонд инвестиций в недвижимость, тогда появится еще один крупный, или не очень, игрок, но микроинвестор не сможет составить конкуренцию крупным компаниям, занимающимся инвестициями на рынке недвижимости.

договора аренды с крупным арендатором – компанией "Российские Железные Дороги", – продолжает Александр Шибаев. – Бизнес-центр управляется профессиональной управляющей компанией NAI Becar. Так, инвесторам предложены офисные помещения малой площади (минимальная площадь лота – 9,9 кв. м, его стоимость составляет 1,587 млн рублей), с которых собственник получает арендный доход, за вычетом эксплуатационных расходов; также собственник оплачивает НДФЛ, налог на имущество. Благодаря управляющей компании, собственники помещений не затрачивают время на поиск арендатора, управление объектом, переговоры, поэтому такой вариант вложений подходит для начинающих инвесторов без опыта. Также действуют несколько краудфандинговых сервисов, в которых функционирует профессиональный отбор объектов для инвестирования. Среди них – платформа Aktivo. Объекты коммерческой недвижимости, предложенные Aktivo, невозможно приобрести самостоятельно за счет их высокой стоимости, но вложение нескольких инвесторов позволяет это сделать, а минимальный взнос не намного превышает минимальную сумму для депозита в банке – от 100 тыс. рублей».

По мнению ***Эвелины Ишметовой, директора по развитию и консалтингу инвесткомпании Key Capital***, несмотря на позитивные тенденции, вряд ли в ближайшие 5–7 лет микроинвесторы станут формировать рынок инвестиций, обойдя фонды, банки и крупных собственников. «Скорее, есть попытки систематизировать работу разного рода микрофондов, но вот успешных пока не знаю, – отмечает г-жа Ишметова. – Другое дело, что микроарендаторы и микрособственники, которые нуждаются в помещениях для организации своего бизнеса, стали больше нуждаться в офисах, мини-складах, коворкингах. Появляются различные формы организации кластеров, общин, где в более неформальной обстановке с арендой небольшой комнаты или вообще без фиксированного рабочего места можно организовать бизнес-пространство; возникают запросы на мастерские, склады хранения продукции предпринимателей, содержащих собственные интернет-магазины, другие небольшие бизнесы. Под такие запросы профессиональные девелоперы даже начинают разрабатывать специализированные предложения. Вот о таком микрофинансировании недвижимости я бы и вела речь».

Между тем российская культура по-прежнему демонстрирует интерес к рантье-моделям. «Считается, что это наименее трудозатратный способ заработать, – поясняет Иван Кульшицкий. – На сегодняшний день наиболее заметные участники в коммерческой недвижимости – это уже состоявшиеся в других областях предприниматели с серьезными бюджетами. Например, изначально у бизнесмена завод по производству металлических фитингов. Он думает: "Задача поставок сырья, задача производства, задача сбыта, задачи с персоналом. Одни задачи!" Такой предприниматель думает, что значительно проще купить ТЦ, потому что людям всегда что-то нужно: одежда, обувь и т. д. А если есть постоянный поток покупателей, значит, площади легко сдать и получать аренду. Однако для микроинвесторов приобретение коммерческой недвижимости гораздо более сложный вопрос, в первую очередь из-за разницы в окупаемости мелких и крупных объектов. Найти объект до 30 млн рублей с окупаемостью менее 10 лет (10% годовых) становится все тяжелее. В то время как с бюджетом 300 млн рублей и больше количество вариантов значительно увеличивается».



Станислав Бибик,
Colliers International



Александр Шибаев,
Blackwood

А МЫ ПОЙДЕМ НА СЕВЕР

Увеличение доли микроинвестиций в последние годы может наблюдаться в связи с программой развития арендного жилья, в том числе апартаментов, полагает Александр Шибаев. «Это

достаточно интересный для микроинвесторов сегмент, который способен составить альтернативу традиционной покупке низкодоходного жилья для последующей сдачи в аренду, – считает эксперт. – Кроме того, изменения в законе об апартаментах могут способствовать дальнейшему росту интереса к формату, в частности, если будет принято решение о снижении налоговой ставки для данного типа недвижимости».

Отдельную нишу в этом сегменте занимает рынок Санкт-Петербурга, демонстрирующий стабильно растущий интерес к апартаментам и зданиям под небольшие гостиничные проекты. «В последние два года, в связи с очень активным ростом туристического потока, стали чаще обращаться за приобретением мини-отелей и хостелов: готовых помещений или зданий, которые можно под них реконструировать, – сообщает ***Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg***. – Здесь сложность в том, что это не арендный, а операционный бизнес, поэтому инвесторы должны этим заниматься практически лично. Для небольших инвесторов наиболее важным фактором является невысокий порог входа, поэтому в первую очередь они рассматривают жилье, апартаменты и стрит-ритейл, где можно приобрести помещение, которое потом будет сдаваться в аренду.

В целом частные инвесторы с объемом инвестиций до $1 млн по абсолютно понятным причинам количественно составляют подавляющее большинство на рынке, поэтому у них было и прошлое, и настоящее, будет и будущее – недвижимость очень популярна в качестве инструмента для инвестирования. Спектр в Петербурге очень широкий: начиная от представителей среднего звена, которые накопили несколько миллионов рублей, и заканчивая бизнесменами и чиновниками. Есть даже компании, которые целенаправленно инвестируют в покупку относительно малобюджетных помещений, например, квартиры или стрит-ритейл, чтобы составить инвестиционные портфели».

Традиционно подавляющее большинство частных инвесторов, особенно мелких, в первую очередь рассматривает покупку строящейся жилой недвижимости, либо с целью сохранения средств, либо с целью спекулятивно сыграть на стадии роста готовности, либо с целью последующей сдачи в аренду. Бюджет такой сделки может начинаться от 1 млн рублей. Некоторые даже покупают пакетами. Сейчас в Петербурге к сегменту жилья присоединился сегмент апартаментов, который начинает активно оттягивать на себя спрос, отмечают в Knight Frank St. Petersburg. Апартаменты, ориентированные на частных инвесторов, передаются им готовыми к заселе-

Прямая речь



Михаил Тарасов,
глава представительства
UFG Real Estate

– Собрать денежные средства с небольших инвесторов сложно и долго, иногда затраты здесь выше, чем работа с минимумом инвесторов: доказывать необходимость приобретения актива большому количеству инвесторов намного труднее. Существуют структуры с подобными возможностями, но ни одна пока не стала двигателем развития в этом направлении. В компании Aktivo стараются привлекать средства клиентов в конкретные проекты. Очень правильная и логичная идея, но здесь нужно имя и возможность показать уже выполненные проекты и сформированные фонды. Важно все правильно просчитать, с учетом налоговой нагрузки. Появились новые группы микроинвесторов, раньше они держали средства в депозитах, но ставки в долларах снизились. Часть их старались конвертировать средства в рубли, часть начали вкладывать в еврооблигации, часть – в акции. Часть из них понимает реальную собственность, и недвижимость им ближе. Они могут стать потенциалом для роста группы микроинвесторов на рынке cre в ближайшем будущем. Необходимо правильно структурировать их инвестиции в недвижимость, предоставить развернутый перечень юридического и налогового законодательства, чтобы они смогли увидеть свои вложения, оценить их защищенность, выстроить

нию (т. е. с отделкой и меблировкой), поэтому можно без дополнительных вложений и потери времени сразу сдавать их в аренду. К тому же УК предлагает сервис по работе с арендаторами, снимая эту задачу с инвестора. Традиционно часто рассматривается и стрит-ритейл – приобретают как коммерческие помещения в строящихся домах, так и готовые помещения с арендаторами. Еще один отдельный и довольно востребованный сегмент – продажа блоков в БЦ, однако все осложняется тем, что в Петербурге таких проектов было не очень много, а сейчас на рынке они вообще не представлены. «Хотя, работая с частными инвесторами, мы видим, что определенный спрос на них есть, – уточняет Николай Пашков. – В свою очередь, микроинвесторы с таким объемом средств не рассматривают индустриально-складской сегмент, поскольку для него здесь нет форматных предложений. Хотя он тоже мог бы быть интересен, поскольку арендные сделки с небольшими помещениями производственно-складского назначения у нас происходят часто, а девелоперы предпочитает более крупные».

Своя история – с микроинвесторами, желающими инвестировать в активы не в России. «Если говорить о зарубежной недвижимости, то ликвидных предложений в бюджете до $1 млн очень мало, поэтому априори значительно влиять на ситуацию на рынке такие сделки не смогут, – убеждена ***Марина Кузьмина, директор по зарубежной недвижимости Knight Frank***. – У нас запросы на инвестиции приходят с пометкой, скорее “от”, например 10 млн евро, нежели “до”. Конечно, все больше инвесторов рассматривают возможности для инвестирования в зарубежную недвижимость, так как появляются новые проекты и инвестиционные возможности». c|R|e



картину отчетов перед налоговыми органами за вложенные инвестиции и за полученные доходы. В последнее время информация стала очень доступной, и на сайте юридических и аудиторских компаний выложены материалы по налогообложению и юридическому сопровождению. После этого возникают более специфичные вопросы. Микроинвесторы не должны бояться спрашивать в нескольких организациях, уточнять все вопросы – это позволит сократить издержки в будущем, в том числе на двойное налогообложение и прозрачность владения.

Это отдельная ниша, другое направление деятельности, а крупные игроки не всегда считают возможным взаимодействовать с микроинвесторами. Но это ошибочное мнение: большинство микроинвесторов растет на глазах, и если один раз, обратившись к крупным компаниям, они не получат должного уважительного отношения, то больше никогда не обратятся в эту компанию. Ведь было время, когда микроинвесторы вкладывали в жилье, покупали и продавали, те, у кого получилось, пошли дальше – помещение под фитнес, магазины продуктов, малый и средний арендный бизнес, потом – особняки, помещения в комплексах, и т. д. Непременно наступит время, когда крупные инвесткомпании с именем обратят на них внимание, и уже под них будут создавать продукты; конкуренция и битва за инвестора неизбежно приведут к этому. Логично это делать на базе доверительного управления в банках: модель выглядит несложно, клиент уже доверяет банку, далее банк предлагает альтернативу депозиту и привлекает уже работающего клиента доходностью. Мы уже делали это в 2006 году, потом было время кризисов, но все надеются, что рано или поздно это время уйдет, и микроинвесторы вернутся. Явный отложенный спрос существует, но эти игроки уже опытные, умеют считать и хотят полной прозрачности.



BOOMING MICRO INVEST-MENTS

SOME EXPERTS ARE CONVINCED THAT THE POST-CRISIS FUTURE BELONGS TO SO-CALLED MICRO INVESTORS AS THE PRICE OF ENTRY TO THE COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET HAS GONE DOWN TO 500,000 EURO SINCE 2014 WHILE THE FUNDS INVESTED BY SUCH PLAYERS IN PROPERTY ACQUISITION HAVE BEEN DEMONSTRATING STABLE GROWTH.

Text: Ekaterina Reutskaya Photo: CRE Archive

While the share of such investors is still estimated as rather low by Colliers International, positive dynamics is apparent. "The given class of buyers came to prominence on the market starting in the second half of 2014," shares ***Stanislav Bibik, Partner Colliers International.*** "Yet so far such investors have not had any significant impact as the commercial real estate investment market in Russia is dominated by quality large-size properties that cost a lot. If the current micro investors join hands to close big deals influencing the market they will most likely be categorized with funds that have long been present on the market."

A LITTLE HOUSE NOT IN A HAMLET

So far micro investors have most often been interested in small retail properties and street retail premises with one or several tenants and long-term contracted cash flows. "Under the micro investor we understand players having the capital below 30m rubles – $500,000 or less," ponders ***Ivan Kulshitsky, CEO Invest Consulting Realty***. "But in my opinion such investors have prospects on the commercial real estate market only in their regions; this definitely limits their growth potential. Stepping outside the bounds of their territories will hardly be justified for such investors, since operating small assets remotely can be rather problematic. It's easier for big investors. They buy an office or retail center for 500 million and they

have ample resources to hire a professional manager to keep an eye over the facility's effective operations. The most effective plan for an inexpensive facility is letting to a chain tenant, elaborating upon the facility management terms in the lease agreement. But this is a very lucky outcome; otherwise the risks are very high: tenants may prove insolvent or operate the premises in such a careless way that the investor will then have to spend quite a penny for restorative works. It is much easier to address such issues in one's own territory, but if the facility is 1,500 km away it cannot be kept under control."

Alexander Shibaev, Consulting, Analytics and Research Director at Blackwood, disagrees: the commercial real estate market in Moscow is diverse, with a great number of various investment proposals and rental business options on offer. In times of crisis and given the problem of developers and commercial property owners getting access to debt financing, alternative investment options are on the radar and in this context micro investments are rather interesting. "For now it's difficult to forecast, whether the given trend will become a post-crisis reality for the commercial real estate market; but it has the right for its own niche," reflects Mr. Shibaev. "In particular, this format opens a road to the market for those investors who earlier could not even think about commercial real estate investments, allowing them to get a higher yield than a bank deposit or housing rent could bring them; this might whip up the activity of investors, but only on the local level."

Nevertheless, the market of macro investments in the Russian commercial real estate market is still in the bud, note Blackwood's experts. In open access are several service platforms, including American ones, which offer their users to invest small sums of money in various assets, including in commercial real estate. Among them are Planeta.ru, RealtyShares, Acorns, RobinHood and some others. However, the given tools guarantee minimum income for investors; what's more, this type of investing is risky and cannot suit professional investors. On the other hand, there are few professional platforms for small budget investments. One of the few examples is some ready models of rental business, such as investing in serviced apartments in MUC YE'S in Moscow, which can then be let to tenants as rental housing while the apartment hotel is managed by a professional MC. Another similar possibility is investing in the apartment hotel Vertical in St. Petersburg, according to Blackwood. "In a similar way offices in B+ Class BC Station are marketed, the key advantage of this office center being a long-term lease agreement with a large tenant, Russian Railways," continues Shibaev. "The business center is managed by the professional management company NAI Becar. Thus investors are offered small office premises (minimal lot size being 9.9 sq. m, its cost amounting to 1.587m rubles) which bring rental income to the owner, exclusive of operating expenditures; the owner also pays the personal income tax and property tax. Thanks to the management company, owners do not spend their time on the search of tenants, facility management, negotiations, so this type of investing suits beginning inexperienced investors. There are also several crowdfunding services, where professional selection of investment properties functions; among them is the Aktivo platform. Commercial properties offered by Aktivo cannot be bought independently because of their high prices; however this can be done using a co-investment scheme, with minimum amount not much exceeding the minimum bank deposit, starting from 100,000 rubles."



Nikolay Pashkov,
Knight Frank
St. Petersburg



Eveline Ishmetova,
KEY CAPITAL

In the opinion of ***Eveline Ishmetova, Development and Consulting Director at the investment company KEY CAPITAL***, despite the positive trends, during the next 5-7 years, micro investors will hardly become a dominant force on the investment market to replace funds, banks and large proprietors. "Rather, some attempts are made to codify the work of various micro funds, though I do not know of any successful ones," notes Ms. Ishmetova. "On the other hand, both micro tenants and micro owners in need of premises for their own business are in a more active



Marina Kuzmina,
Knight Frank.

quest of offices, mini warehouses and co-working space. Various forms of cluster and community organization make their appearance, where business space can be arranged in a more informal setting by leasing a small room or even without a fixed working place; there are queries for workshops, storehouses of entrepreneurial products, keeping their own Internet shops, other small businesses. Professional developers even start coming up with specialized offers to meet this demand. This is the type of real estate micro financing I'd like to discuss."

Meanwhile the Russian culture still demonstrates interest in rentier models. "It is thought to be the least labor intensive way to earn money," explains Ivan Kulshitsky. "As of today most conspicuous participants in commercial real estate are entrepreneurs already successful in other areas with serious budgets. Suppose a businessperson originally has a plant manufacturing metal fittings. (S)he reasons: "Supplies of raw materials, manufacturing processes, sales and marketing, HR tasks... problems to be solved at every step!" This entrepreneur reasons that it would be easier to buy a shopping center because people always need something: clothes, shoes, etc. With permanent traffic of visitors and potential shoppers, areas can be easily let and rental income will thus be generated. However, for micro investors commercial property acquisition is a more daunting

Opinion

Mikhail Tarasov,
Head of UFG Real Estate Representatives

– It's a long and time-consuming process to collect funds from small investors, since sometimes the cost of such activities is higher than working with minimum investors. Especially because it's a lot more difficult to make a case for acquisition of a certain asset among a large number of co-investors. Structures possessing these opportunities can be established, but not one of them has so far become a driver in this area. We contacted Aktivo Co. which tries to attract the funds of clients to specific projects. This is a very logical idea, but here a well-known name is needed and the possibility to show already completed projects and formed funds.

New groups of micro investors have emerged of late: earlier they placed their funds on bank deposits, but now the interest rates for dollar deposits have plummeted and so these investors converted some of this money to rubles, invested another part in Eurobonds and something also in stock. Real estate is more understandable to some of these investors and so the number of micro investors in the commercial real estate market can drastically increase in the years to come. It's very important to structure their real estate investments correctly and to provide them with detailed legal and tax regulation that they might see their investments in a true perspective. We are happy that this information is easy of access now, with taxation and legal support materials posted on websites of many law and audit firms. It's clear that after that more specific issues arise and then comes the period of professional work. We believe micro investors should not hesitate to inquire and sort out all their problems at several organizations, to cut their future costs: much can depend on the correctly built ownership structure and above all the evasion of double taxation and more transparent ownership.

Of course, this is another niche in its own right and large players do not always find it possible to engage with micro investors. But in my eyes this is a mistake: most micro investors grow in our eyes and if they do not see respectful attitude towards them at large companies they will never seek their advice. There will come the time, when high-profile investment companies pay attention to these micro investors and will start creating special products for them; this will be an inevitable result of competition and wooing the investor. It seems that this can more logically be done on the basis of asset management by banks. We did this already in 2006, but then the time of crises stalled this practice and yet we do hope that sooner or later the recession comes to its end and micro investors will come back. There is explicit deferred demand and it's very important for us to realize that these are already experienced players who know how to count their money and seek transparency.

challenge: above all, because of different recoupment of smaller and larger facilities. It is getting ever more difficult to find a property worth less than 30m rubles that would pay off for less than 10 years (10% per annum), whereas the number of options with the budget of 300m rubles or more keeps increasing."

WE'LL MOVE NORTH

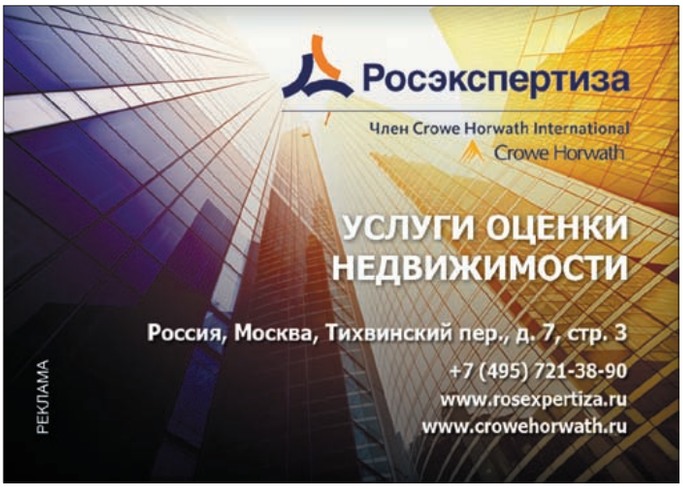
Increasing the share of micro investments in recent years can be observed in connection with the program of rental housing development, including apartments, Shibaev believes. "This is a rather interesting segment for micro investors, capable of serving as an alternative to the traditional purchase of low-income housing for subsequent lease," the expert believes. "Furthermore, changes in the law about apartments may further boost interest in this format: in particular, if the decision is made to reduce the rental rate for this type of real estate."

The St. Petersburg market demonstrating steadily growing interest in apartments and buildings for small hotel projects takes a special niche in this segment. "In two recent years, in view of the burgeoning tourist flow more investors seek the acquisition of mini hotels and hostels: functional property or buildings that can be redeveloped into these functions," informs ***Nikolay Pashkov, CEO Knight Frank St. Petersburg***. "The problem here is that it is an operational rather than rental business, so investors must personally attend to it. For smaller investors the most important factor is the low entry cost so they eye first of all housing, apartments and street retail where they can buy property to let. On the whole, for understandable reasons, private investors with the level of investments below $1 million, for absolutely understandable reasons, account for an overwhelming majority on the market. Therefore, they had the past, the present and will have the future, since real estate is very popular as an investment instrument. The spectrum is very wide in St. Petersburg: starting from midlevel managers who have saved several million rubles to businesspeople and public officials. There are even companies who purposefully invest in the purchase of relatively low-budget premises, residential units or street retail, in order to put together investment portfolios."

Traditionally, the overwhelming majority of private investors, especially smaller ones, eye above all the purchase of residential real estate under construction either to save their funds or to speculate as the readi-

F Y I

КАЛИНКА_ДЕЗ
С 2003 ГОДА НА РЫНКЕ ДЕЗУСЛУГ
• Пестконтроль
• Уничтожение грызунов (дератизация)
• Уничтожение насекомых (дезинсекция)
• Уничтожение микроорганизмов (дезинфекция)
• Дезодорация от запахов
• Очистка и дезинфекция систем вентиляции и кондиционирования
• Консультации
Россия, 107045, Москва
Луков переулок,
д. 10, под. 3, офис 23
Тел./Факс: +7 495 236 01 45
E-mail: kalinka-dez@list.ru
www.kalinka-dez.ru





Отправьте заявку для размещения рекламы: telesales@impressmedia.ru +7 (499) 490 04 79, вн. 108

ness keeps growing. Or they want to let residential units later on. The budget of this transaction starts with 1m rubles. Some even buy property as a package deal. Now they have attached the segment of apartments to housing, since apartments are ever more active in claiming the rising demand, note the experts of Knight Frank St. Petersburg. The apartments geared at private investors are handed over to them as ready for settlement (i.e. with fit-out and furniture), so that they could be let straight away without additional investments and loss of time. What's more, the management company offers the service of working with tenants, delivering the investor from this burden. Traditionally they also consider street retail, buying both commercial premises in houses under construction and ready premises with tenants. A special segment in high demand is the sale of units in business centers; however, everything is exacerbated by the fact that there were not so many such projects in St. Petersburg and now they are not represented on the market. "Although, working with private investors we see certain demand for office units among them," specifies Mr. Pashkov. "In their turn, micro investors do not care about the industrial-warehousing segment, since it lacks small-size units for this type of clients. This could be interesting, however, since we often sign lease agreements with smaller industrial-warehousing premises."

Micro investors willing to invest in assets located outside Russia is yet another story. "But talking about overseas real estate, there are very few liquid offers below $1 million there so such transactions cannot significantly influence the market situation," knows ***Marina Kuzmina, overseas real estate director at Knight Frank***. "Our investment queries usually have the prefix 'from', not 'up to' – e.g. from 10m EURO. Of course, an increasing number of investors eye opportunities to invest in foreign real estate with new projects and investment opportunities emerging. Talking about the budget below 1m EURO, this is the most comfortable budget for a beginning investor, but already allowing to buy a liquid property. This is generally the most comfortable budget for beginning investors who are not ready to invest too much and would like to "try" and assess the situation. But even this budget allows the acquisition of a liquid asset – residential and sometimes commercial property. With the budget of 0.5-1.0 million EURO one can already consider construction co-investment opportunities in UK, Germany, resort markets such as Cyprus where the demand for development land is high and connected with the citizenship program. What's more, Russian micro investors invest in apartments usually managed by a hotel operator. With the budget

Opinion

Yuri Filippov,
Business Development Director
at BPS International

– Talking about small investors capable of investing in commercial property – e.g. in 200 sq. m of an office building under construction – they might use such mechanisms as mutual real estate investment funds which accumulate the funds of different investors and invest them in specific projects. However, the given mechanism has not become popular in this country, unlike investments in residential units. In particular, this can be seen from bids constantly coming from companies catering to MIFs, to arrange mutual real estate investment funds for properties under our management, with the purpose of capital optimization and changing the structure of real estate ownership. But this is something else, not real estate investments proper. If a certain participant in the investment market can bring together small private investors amalgamating them into some mutual real estate investment fund then we'll have another large player, but micro investors will not be able to compete with large companies engaged in real estate investments.

from 0.5 to 1.0 million EURO one can buy one or two residential units in such places as UAE (the Anantara chain) or Montenegro (One&Only) managed by hotel operators. In some cases, the operator assumes the obligation to lease real estate and pay out a guaranteed yield to the tenant, normally 5-8%. This investment is maximally transparent for the beginning investor, all parameters are transparent, especially when a hotel functions smoothly and the occupancy information is available. Residences in Berlin are a similar asset. For example, acquiring a buy-to-let apartment, an investor can always be assured of a regular income, especially since more than 70% of the German population live in rented housing and the demand for rent is always high." However, it is more difficult to find a liquid commercial asset under a small budget, although such assets heave in sight time after a while – mainly in the retail and street retail segments of Germany, Spain as well as other resort countries like Cyprus and Montenegro, Ms. Kuzmina informs. "Co-investment in construction is possible for a group of investors interested in a project," the expert continues. "As for residential assets in UK, the yield can reach 25% after the project is marketed and the profit is divided between all shareholders. Some projects occasionally appear where a builder eyes investors with the minimum budget from 500,000 GBP (rarely), sometimes from 1 million. While prior to 2014 the number of micro investors willing to invest abroad had seldom exceeded 10%, in 2016 already up to 20% (depending on the market) eyed such opportunities, according to Knight Frank. "I'd recommend to be guided by calculations and analytics and also to correlate the price/quality of an investment property, since value for money is the most important factor in case of micro investors," says Kuzmina. "Among the interesting deals we mediated is the purchase of a German supermarket for 1 million EURO (a rare offer with the yield of 8%), investing in the construction of a villa for resale in Pathos, Cyprus and the purchase of two tourist apartments in Barcelona."

MEDIA SHARKS WITH NO PEN

Yet the rental business is getting ever more complicated and less profitable, Mr. Kulshitsky is convinced. "While earlier it was easy to find small facilities in the range of 20-30 million rubles with the recoupment time of 5 years, now the choice is more limited for potential investments but the payback period is almost twice longer," reflects Mr. Kulshitsky. "When investors come to me, I always ask: do you seek reliability and preservation of your capital or profitable investments? You always have to make this choice. For instance, premises on Myasnitskaya Street in Moscow will always be in demand. Reliable? Yes, it is! But properties on Mysnitskaya take more than 10 years to pay off today (less than 6.7% per annum). Or take the premises in so-called New Moscow – the payback period can be shorter, say, 7 years (14.3% a year). Investors let their property to a manicure salon: its services will be used by residents of the new build during the initial years, but then a huge shopping center appears with a high footfall and all tenants move there. Risky? Yes, it is. Profitable? Yes, during the initial years! So you have to choose and the choice can be tough."

«CO-INVESTMENT IN CONSTRUCTION IS POSSIBLE FOR A GROUP OF INVESTORS INTERESTED IN A PROJECT»

Mr. Bibik confirms: contracting a professional advisor is often indispensable for this category of players. "This at least allows a richer choice from a large number of interesting properties," Bibik explains. "Given the Russian specifics, micro investments in commercial real estate compete above all with banks (as an alternative to deposits) and in recent years they become ever more relevant, since the rates on deposits have significantly sunk of late." c|R|e

БИЗНЕС-ИПОТЕКА: НЕРАСКРЫТЫЙ ПОТЕНЦИАЛ

РОССИЙСКИЙ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ ИПОТЕКИ НАХОДИТСЯ В НАЧАЛЕ СВОЕГО ПУТИ

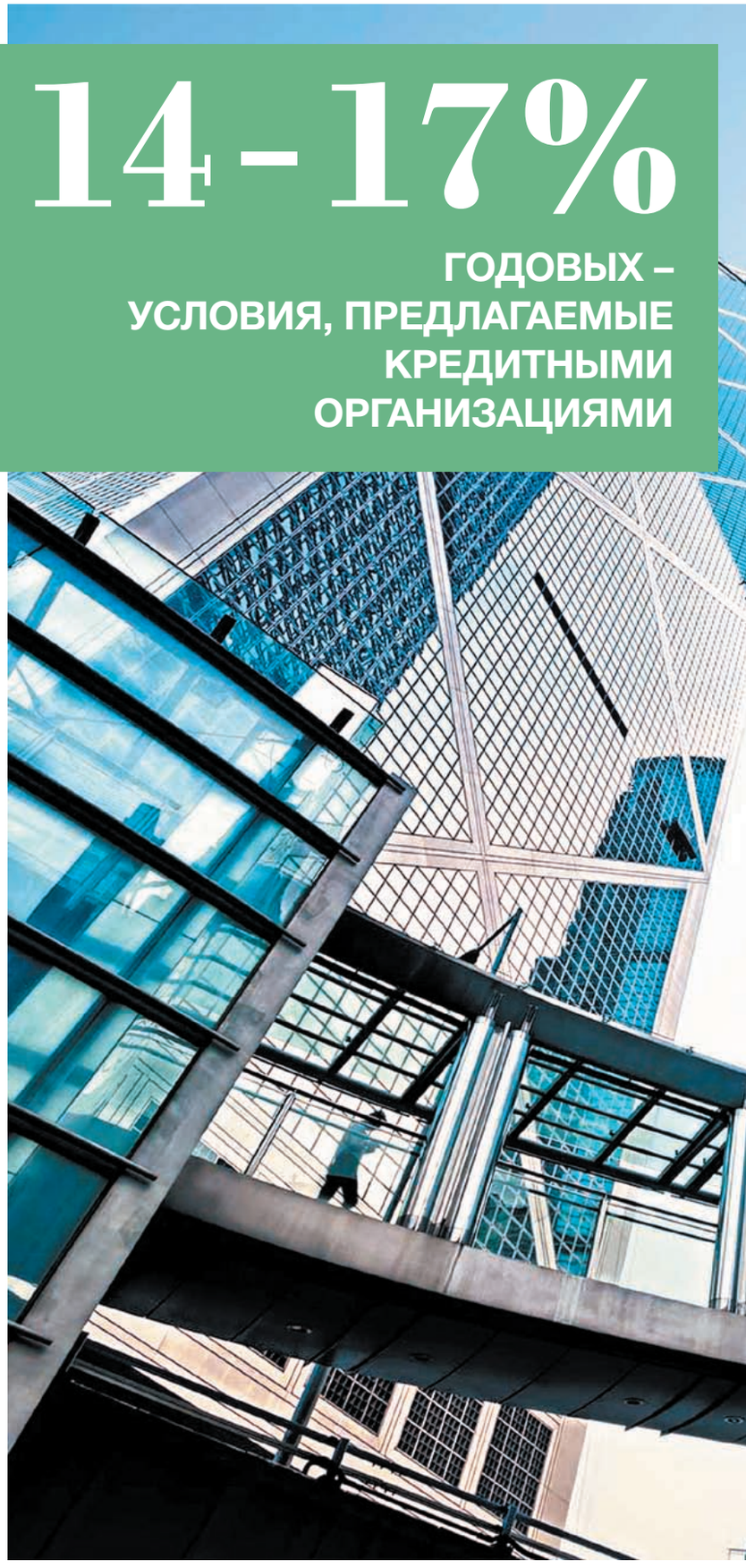
ЕСЛИ ЖИЛИЩНАЯ ИПОТЕКА – ЭТО ЯВЛЕНИЕ, СТАВШЕЕ ШИРОКО ИЗВЕСТНЫМ В НАШЕЙ СТРАНЕ, БЛАГОДАРЯ ЕЕ ИНТЕНСИВНОМУ РАЗВИТИЮ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ, ТО КОММЕРЧЕСКАЯ ИПОТЕКА, ИЛИ, КАК ЕЕ ЕЩЕ НАЗЫВАЮТ, БИЗНЕС-ИПОТЕКА, МЕНЕЕ ИЗВЕСТНЫЙ ВИД БАНКОВСКИХ ПРОДУКТОВ. ДАННЫЙ РЫНОК ЕЩЕ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТ СКЛАДЫВАТЬСЯ В РОССИИ, И НЕОБХОДИМО ПРЕДПРИНЯТЬ ЦЕЛЫЙ РЯД МЕР, ЧТОБЫ ЭТОТ ВИД КРЕДИТОВАНИЯ СТАЛ БОЛЕЕ РАСПРОСТРАНЕННЫМ И ПРИОБРЕЛ ЧЕТКУЮ СТРУКТУРУ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ РЯД РОССИЙСКИХ БАНКОВ УЖЕ АКТИВНО РАБОТАЮТ НАД ПРОГРАММАМИ ПО РАЗВИТИЮ КОММЕРЧЕСКОЙ ИПОТЕКИ, ПРЕДЛАГАЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ СВОИМ ЗАЕМЩИКАМ.

Текст: Оксана Дяченко Фото: Архив CRE

Бизнес-ипотека – это форма целевого кредитования юридических или физических лиц на среднесрочную или долгосрочную перспективу с целью приобретения коммерческой недвижимости, к которой относятся торговые площади, офисы, склады, производственные помещения, административные здания и другие помещения. Суть коммерческой ипотеки сводится к тому, что банк дает деньги предприятию на покупку недвижимости. Данные средства даются под проценты, а залогом выступает сам объект ипотеки. В отличие от жилищной ипотеки, коммерческая выдается под более высокие годовые ставки, однако при этом и сроки погашения ипотеки гораздо меньше.

14–17%

ГОДОВЫХ – УСЛОВИЯ, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ КРЕДИТНЫМИ ОРГАНИЗАЦИЯМИ



АРЕНДА ИЛИ БИЗНЕС-ИПОТЕКА?

Коммерческая ипотека выгоднее аренды недвижимости по целому ряду причин, считают эксперты.

«Как в начале предпринимательской деятельности, так и в процессе развития перед бизнесом обязательно встанет вопрос о необходимости аренды или приобретения недвижимости. В зависимости от специфики бизнеса это может быть помещение под офис или склад, магазин или производство», – высказывает свою точку зрения на проблему ***Михаил Чамров,*** *директор департамента розничных продуктов и маркетинга Росбанка*. Эксперт называет ряд преимуществ коммерческой ипотеки для заемщика в сравнении с арендой. Во-первых, «оформляя коммерческую ипотеку, предприниматель будет точно знать, когда и сколько он будет выплачивать банку, в то время как стоимость аренды в любое время может измениться». Во-вторых, «взносы по коммерческой ипотеке – это вложение в актив, который не потеряет своей ценности и через десять лет. Аренда же – это просто статья расходов». Кроме того, «в случае отказа в аренде компания столкнется с проблемой потери клиентов, если речь идет о торговле или услугах. Для производственных компаний, имеющих сложное оборудование, такое развитие событий потребует дополнительных затрат на переезд и монтаж оборудования», – говорит Михаил Чамров. В качестве основного преимущества коммерческой ипотеки для банка эксперт называет низкий риск сделки, так как в залоге находится объект недвижимости.

«Как правило ежемесячный платеж по коммерческой ипотеке равен или даже меньше ставки

арендной платы. А наличие собственности дает бизнесу гарантию, что его не попросят покинуть помещение или не повысят ставку аренды», – отмечает ***Антон Павлов, директор департамента кредитования и страховых продуктов Абсолют Банка.*** Кроме того, помещение, пригодное в качестве коммерческой недвижимости, обычно с годами только растет в цене.



Михаил Чамров,
Росбанк

УСЛОВИЯ КРЕДИТОВАНИЯ И ПРОГРАММЫ

Поскольку бизнес-ипотека появилась в нашей стране относительно недавно, данный вид кредита на покупку коммерческой недвижимости предоставляют далеко не все банковские организации. Особенностью таких сделок является их достаточно индивидуальный характер: каждая финансово-кредитная организация рассматривает такие заявки на индивидуальных условиях. Пожалуй, общим на сегодняшний день является тот факт, что все кредиты предоставляются в рублях.



Антон Павлов,
Абсолют Банк

Условия получения бизнес-ипотеки могут отличаться в каждом банке, поскольку законодательно не регламентирует данный вид кредитования четко и ясно. Все условия прописываются в договоре, который заключают между собой стороны. При этом общим правилом является то, что будущий заемщик должен иметь стаж роботы в бизнесе не меньше года, а также прибыльное предприятие.

«По своей сути коммерческая ипотека не имеет отличий от классической ипотеки для физических лиц, – подчеркивает Антон Павлов. – Как правило, условия по таким продуктам более жесткие, например, размер первоначального взноса начинается от 30%». Так, в Абсолют Банке действует программа на приобретение коммерческой недвижимости, в рамках которой клиент может взять в кредит до 15 млн рублей на срок до 10 лет с первоначальным взносом не менее 30%.

По словам Антона Павлова, диапазон средних ставок по рынку составляет от 16% до 20%, причем зависят они от многих факторов, в том числе от размера первоначального взноса клиента, сферы его деятельности.

«Условия, предлагаемые кредитными организациями, схожи», – говорит Михаил Чамров. Средняя ставка – 14–17% годовых, хотя действующие клиенты банков с хорошей кредитной историей могут рассчитывать на ставки 12–15% годовых».

Суммы кредитов тоже могут очень сильно отличаться – от 2–3 млн до 100 млн рублей. Здесь все зависит от целей приобретения недвижимости, отмечает эксперт Росбанка: «Малый бизнес приобретает небольшие помещения под магазины, салоны красоты. Более крупные клиенты заинтересованы в складской, производственной недвижимости для расширения своего бизнеса».

В Росбанке программа «Коммерческая ипотека» реализуется с 2010 года. В рамках программы можно получить кредит с целью приобретения офисного, торгового или складского помещения, помещения под гостиницы, кафе или рестораны или помещения для оказания социальных услуг. Кредит можно оформить на сумму до 100 млн рублей на срок до 5 лет, процентные ставки – в диапазоне от 13,34% до 15,19% годовых. Для обращения за кредитом нужно иметь первоначальный взнос в размере не менее 20% от стоимости помещения.

Кредитование в Росбанке предполагает возможность отсрочки погашения основного долга до 6 месяцев и отсутствие комиссии за выдачу кредита и досрочное погашение.

Коммерческую ипотеку выдает и ряд других российских банков, например, Сбербанк, Россельхозбанк, ВТБ 24, ЮниКредит Банк.

Сумма кредита в ЮниКредит Банке составляет от 500 тыс. до 73 млн рублей. Срок кредита – от 1 года до 7 лет. Первоначальный взнос – от 20%

стоимости приобретаемого имущества. Решение о выдаче кредита действует в течение двух месяцев.

Отсрочка по кредиту возможна на срок до шести месяцев. Предполагается досрочное погашение без комиссии. Требования по поддержанию оборотов – индивидуальны. Заемщик может погашать основной долг ежемесячно аннуитетными платежами или по индивидуальному графику.

В рамках программы «Бизнес-ипотека» от банка ВТБ 24 заемщик может за счет кредитных средств финансовой организации «приобрести в собственность коммерческую недвижимость любого назначения: офис, склад, торговое или производственное помещение под залог приобретаемого объекта недвижимости». Сумма кредита – от 4 млн рублей, срок кредитования – до 10 лет. Размер аванса – 15% от стоимости имущества. В ВТБ 24 также возможно предоставление отсрочки до шести месяцев в погашении основного долга по кредиту.

В сентябре 2014 года Россельхозбанк ввел в линейку новый продукт для корпоративных клиентов – «Кредит на приобретение объектов коммерческой недвижимости под их залог».

Бизнес-ипотеку могут оформить юридические лица и индивидуальные предприниматели, занимающиеся оптовой, розничной торговлей, сдачей в аренду объектов коммерческой недвижимости, организации сферы услуг и проч.

Кредит в сумме от 10 до 200 млн рублей предоставляется на срок до 8 лет по процентной ставке от 11,5% годовых. Минимальный размер собственного участия составляет 20%. В качестве единственного обеспечения по кредиту может выступать залог приобретаемого объекта недвижимости. Условиями продукта предусмотрена возможность отсрочки погашения основного долга на срок до 12 месяцев.

Коммерческая ипотека от Россельхозбанка позволяет приобрести нежилое здание на арендованном или находящемся в собственности земельном участке. При этом страхование участка не является обязательным.

Крупнейший банк России – Сбербанк – предлагает кредит «Бизнес-недвижимость» на приобретение коммерческой недвижимости, который предоставляется индивидуальным предпринимателям и малым предприятиям с годовой

КОММЕРЧЕСКУЮ ИПОТЕКУ ВЫДАЕТ И РЯД ДРУГИХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ, НАПРИМЕР СБЕРБАНК, РОССЕЛЬХОЗБАНК, ВТБ 24, ЮНИКРЕДИТ БАНК

выручкой не более 400 млн рублей. Данный кредит предоставляется на срок до 120 месяцев по процентной ставке от 11,8% в рублях. Данная процентная ставка действует при сроке кредитования 60 месяцев и сумме кредита от 15 млн (включительно) до 50 млн рублей. Итоговый размер процентных ставок банк устанавливает индивидуально, все зависит от финансового состояния заемщика, срока и суммы кредита, а также от предоставляемого залога. Первоначальный взнос тоже может быть разным: от 20% для сельхозпроизводителей, от 25% для всех остальных заемщиков. Причем первоначальный взнос не требуется при кредитовании под залог имеющегося объекта недвижимости.

Варьирует банк и сумму кредита: от 150 тыс. рублей – для сельхозпроизводителей, от 500 тыс. рублей – для остальных заемщиков, от 5 млн рублей при кредитовании под залог имеющегося объекта недвижимости. Максимальная сумма кредита может составлять 200 млн рублей, а для отдельных городов – до 600 млн рублей.

Погашение основного долга по кредиту осуществляется в Сбербанке ежемесячно (для некоторых категорий заемщиков – ежеквартально) равными долями или в соответствии с индивидуальным графиком (при наличии сезонности в бизнесе), погашение процентов происходит ежемесячно.

ТРЕБОВАНИЯ И ПРОЦЕДУРЫ

Ключевое требование к заемщикам – наличие документального подтверждения доходов клиента (в том числе происходит оценка управленческой отчетности клиента), рассказывает г-н Павлов. Банк выполняет оценку каждого объекта недвижимости отдельно, делая упор на его ликвидность.

По словам Михаила Чамрова, требования Росбанка к заемщикам следующие. Компания-заемщик должна являться резидентом Российской Федерации. Срок ведения деятельности заемщика должен быть не менее 24 месяцев. Первоначальный взнос за счет собственных средств заемщика должен составлять не менее 20% от стоимости помещения.



Егор Иванов, управление банковских рейтингов Национального рейтингового агентства

Егор Иванов, руководитель управления банковских рейтингов Национального рейтингового агентства, считает, что требования к коммерческой недвижимости примерно одинаковые во всех банках. Приобретаемая недвижимость должна представлять собой ликвидный актив, генерирующий доход от арендных платежей, которого хватает на обслуживание долга.



Игорь Зелезецкий, группа структурированных финансовых инструментов АКРА

Обычно банки выставляют следующие требования к недвижимому имуществу. Во-первых, возраст недвижимости не должен превышать 30 лет. Во-вторых, это должно быть качественное и капитальное, законченное строение. Обязательно наличие всех коммуникаций (водопровод, канализация, электроосвещение).

При оценке объекта в обязательном порядке заключается договор страхования недвижимого имущества на случай его порчи, который ежегодно продлевается. В случае просрочек банк имеет полное право применить систему штрафов и пеней, причем начиная уже с первого дня просроченного платежа.

Как правило, процедура выдачи таких кредитов аналогична классической ипотеке, т. е. сделки проходят через ячейку или аккредитив.

Например, в Росбанке реализована безопасная для клиента аккредитивная схема расчетов. Суть системы состоит в том, что первоначальный взнос заемщика и кредитные средства банка аккумулируются на специальном счете, перечисление же с этого счета возможно только после предоставления в банк документов, подтверждающих регистрацию сделки купли-продажи недвижимости в Регистрационной палате.

НЕЗРЕЛЫЙ И НЕПРОЗРАЧНЫЙ РЫНОК

Несмотря на то, что ряд банков уже активно работает над развитием программ коммерческого кредитования, общий рынок бизнес-ипотеки находится еще в самом начале развития в нашей стране.

«Рынок коммерческой ипотеки в России пока еще слабо развит. По статистике 2015 года, объем выданных ипотечных кредитов в рамках коммерческой ипотеки составил чуть более 20 млрд рублей. Это очень низкий показатель даже среди развивающихся стран», – отмечает Антон Павлов.

Данный рынок действительно не прозрачный, и статистика по его развитию крайне противоречивая, считает Валентина Кузнецова, доцент кафедры экономической теории факультета государственного управления МГУ: «С одной стороны, по данным Росстата, ситуация на этом рынке за последний год несколько улучшилась, с другой – АИЖК создает

10-15%

может составить процент бизнес-ипотеки от общего объема рынка в перспективе двух-трех лет

и крупнейшие госбанки расширяют фонды по аккумуляции стрессовых соответствующих активов».

«Основная проблема с точки зрения стабильности банковской системы состоит в том, что Центральный банк не применяет контрциклическое регулирование ипотеки и бизнеса девелоперов, –

подчеркивает Валентина Кузнецова. – В результате мы сталкиваемся с постоянными пузырями и кризисами на этом рынке. Для правительства развитие строительства важно (самый большой мультипликатор расходов), но есть и серьезные проблемы».

Некоторые эксперты говорят, что коммерческая ипотека остается «темной лошадкой» на отечественном рынке недвижимости (в отличие от ипотеки в отношении жилых помещений). При этом есть и другая точка зрения. Так, Егор Иванов считает, что «компании, работающие в сфере управления недвижимостью, всегда занимали существенную долю в кредитном портфеле банков, поэтому говорить, что это направление банковского бизнеса является “темной лошадкой”, некорректно. Если же имеется в виду покупка коммерческой недвижимости физическим лицом, то это действительно единичные случаи, так как в подавляющем большинстве сделок для этих целей создается юридическое лицо».

По мнению Антона Павлова, в коммерческой ипотеке по-прежнему остается немало неясных моментов, но при этом эксперт отмечает, что в перспективе двух-трех лет данный сегмент рынка ожидает бурный рост. «Сейчас банки только начинают присматриваться к данному сегменту рынка. Мы ожидаем, что в перспективе двух–трех лет объем коммерческой ипотеки может вырасти до 10–15% от общего объема рынка».

КАК РАСКРЫТЬ ПОТЕНЦИАЛ БИЗНЕС-ИПОТЕКИ

Чтобы коммерческая ипотека стала полноценным, востребованным на рынке продуктом, необходимо реализовать целый комплекс мер.

По мнению ***Игоря Зелезецкого, управляющего директора, руководителя группы структурированных финансовых инструментов АКРА***, более полному раскрытию потенциала рынка коммерческой ипотеки будут способствовать следующие факторы. Во-первых, создание федеральной системы анализа исторических показателей и мониторинга просрочек, невозврата и уровней возмещения при дефолтах по задолженности, обеспеченной коммерческой ипотекой (ОКИ). Во-вторых, повышение среднего уровня экспертизы инвесторов в области задолженности по коммерческой ипотеке. В-третьих, диверсификация инвесторской базы.



В-четвертых, увеличение объемов выпусков облигаций ОКИ, а также использование внутренних механизмов повышения кредитного качества ОКИ. Наконец, создание якорных программ поддержки при содействии федеральных институтов развития.

Привлечь инвесторов помогут выпуски облигаций ОКИ, считает эксперт АКРА. Выпуски таких облигаций возможны с использованием одного из двух типов эмитентов. Первый тип – это ипотечные агенты, работа которых регламентирована Законом об ипотечных ценных бумагах, и второй тип – это специализированные финансовые общества, которые должны соответствовать законодательству о секьюритизации.

«Увеличению объемов таких эмиссий будут способствовать якорные программы при содействии федеральных институтов развития и использование внутренних механизмов повышения кредитного качества облигаций, – говорит Игорь Зелезецкий. – Правильное использование траншивания и других внутренних механизмов повышения кредитного качества облигаций позволит защитить суверенные фонды РФ, ограничить концентрацию рисков среди участников рынка и увеличить привлечение частных инвесторов в ключевые секторы экономики. Как пример подобных сделок за рубежом можно привести выпуск в Великобритании в 2016 году GBP2.43bn ОКИ Griffon Funding Ltd, обеспеченных портфелем 57 коммерческих объектов и 12 тысяч договоров аренды». CRE



BUSINESS MORTGAGE: UNLOCKED POTENTIAL

THE RUSSIAN COMMERCIAL MORTGAGE MARKET IS STILL IN THE BUD

WHILE HOUSING MORTGAGE IS COMMON IN THIS COUNTRY, THANKS TO ITS INTENSIVE DEVELOPMENT IN RECENT YEARS, COMMERCIAL OR BUSINESS MORTGAGE IS A LESS KNOWN TYPE OF BANK PRODUCTS. THE GIVEN MARKET IS STILL IN THE MAKING AND THE RUSSIAN GOVERNMENT IS YET TO TAKE A NUMBER OF MEASURES FOR THIS TYPE OF LENDING TO BECOME MORE WIDESPREAD AND TAKE ON A DISTINCT STRUCTURE. NEVERTHELESS, A NUMBER OF RUSSIAN BANKS ARE ACTIVELY WORKING ON THE PROGRAMS OF COMMERCIAL MORTGAGE DEVELOPMENT, OFFERING INDIVIDUAL TERMS TO THEIR BORROWERS.

Text: Oksana Dyachenko Photo: CRE Archive

Business mortgage is a form of mid-term or long-term target lending to legal entities or individuals with the purpose of commercial property acquisition, including offices, retail facilities, warehouses, industrial facilities, administrative buildings and other premises. In a nutshell commercial mortgage is money lent by a bank to a business for real estate purchase. Unlike the housing mortgage, commercial mortgage loans are provided on higher interest rates and for shorter periods of time.

LEASE VERSUS BUSINESS MORTGAGE?

Commercial mortgage is better than property lease for a number of reasons, experts believe.

"Both at the startup stage and in the process of business development entrepreneurs will sooner or later have to choose between property lease and purchase. Depending on business specifics, this can be office, warehouse, retail or industrial premises," opines ***Mikhail Chamrov, Director of Marketing and Retail Products Department, Rosbank.*** The expert mentions a number of advantages of commercial mortgage for the borrower over the property lease. First of all, "formalizing a commercial mortgage loan, the entrepreneur will know exactly when and how much (s)he will have to pay, whereas the rent may change at any time." Secondly, "commercial mortgage payments mean investments into an asset which won't lose its value even in 10 years while the lease is just an expenditure item." Furthermore, "in case of lease denial a company will face the problem of losing clients if the matter regards retail or services. For manufacturing companies having sophisticated equipment such a turn of events will call for extra outlay on relocation and equipment assembly," says Mr. Chamrov. The expert mentions the low transaction risk as the key advantage of commercial mortgage for a bank, given that it gets an immovable property as collateral. "The monthly payment on commercial mortgage is equal to or even lower than the rental rate while property ownership serves as the guarantee for a business that it won't one day be driven out of the premises or charged higher rent," notes ***Anton Pavlov, Director of Lending and Insurance Department, Absolut Bank.***

What's more, the price of the premises fit for use as commercial real estate usually rises with years.

LENDING TERMS AND PROGRAMS

Since business mortgage is a relatively recent development in this country, not all banks provide this type of loans for commercial property purchase. A distinguishing feature of such transactions is that each financial institution considers such applications on individual terms. Perhaps a common point today is that all loans are provided in rubles.

The terms of business mortgage loans can be different in each bank, since there is no clear regulation for this type of lending. All terms are stipulated by the contract signed between the two sides. A general rule is that the future borrower must have the record of at least one year in business as well as a profitable undertaking.

"In a nutshell commercial mortgage is not different from classical mortgage loans for individuals," Mr. Pavlov accentuates. "As a rule, the terms for such products are tougher – e.g. the initial installment usually starts with 30%." Thus Absolut Bank has a program for commercial property acquisition whereby the client can borrow up to 15m rubles for the term of 10 years with the initial installment of at least 30%.

In the words of Pavlov, the range of average rates in the market is 16-20%, the interest rate depending on many factors, including the client's initial installment and the sphere of business activity.

"Lending institutions offer similar terms," says Chamrov. "The average rate is 14-17%, although loyal clients can be granted the rates ranging from 12 to 15% per annum."

BUSINESS MORTGAGE CAN BE FORMALIZED BY LEGAL ENTITIES AND SOLE ENTREPRENEURS ENGAGED IN WHOLESALE AND RETAIL TRADE, LETTING COMMERCIAL PROPERTY, PROVIDING VARIOUS SERVICES, ETC.

The sums also differ and may range from 2-3 million to 100m rubles. Everything depends on the aims of property acquisition, notes the Rosbank expert: "Small business buys small premises for shops or beauty salons, while bigger clients are interested in warehouses and industrial real estate for business expansion."

The Commercial Mortgage program has been at work since 2010, whereby Rosbank provides loans for buying office, retail or warehouse premises as well as premises for hotels, cafes, restaurants or social services. The loan can amount to 100m rubles for the term of 5 years, interest rates being in the 13.34-15.19% bracket. To apply for a loan one must be prepared to enter at least 20% of the property price.



Lending at Rosbank implies the possibility of deferring the repayment of the principal for up to 6 months, the lack of any commissions for the loan and preterm repayment.

Commercial mortgage loans are also provided by a number of other Russian banks, such as Sberbank, Rosselkhozbank, VTB24 and UniCreditBank.

UNiCreditBank provides loans ranging from 0.5 to 73 million rubles for 1-7 years. The initial installment starts from 20% of the property cost. The loan issue decision is valid during 2 months. Payment deferral is possible for the term of up to 6 months. Preterm repayment without any commission fees is allowed. The borrower can repay the principal debt every month using the annuity scheme or follow an individual schedule.

As part of the Business Mortgage program from VTB24 Bank, the borrower can "buy commercial property of any designation on the funds lent by the financial institution: office, warehouse, retail or industrial premises on the security of the property purchased." The amount begins with 4m rubles and the lending period may last up to 10 years. The upfront payment is at least 15% of the property value. The bank also offers deferral on repayment of the principal for up to 6 months.

In September 2014 Rosselkhozbank added a new product for corporate clients to its line-up: "A loan for buying commercial property on security of the latter."

Business mortgage can be formalized by legal entities and sole entrepreneurs engaged in wholesale and retail trade, letting commercial property, providing various services, etc.

The loan in the amount of 10-200 million rubles is provided for the term of up to 8 years on the interest rate of 11.25% or more. The minimum equity capital is 20%. The acquired property collateral can be the only security on the loan. The deferral of the principal debt repayment for up to 12 months is possible.

The commercial mortgage of Rosselkhozbank allows the purchase of a non-residential building on leased or owned land which may not be insured.

Sberbank, Russia's biggest bank, offers the Business Property loan for buying commercial real estate to sole entrepreneurs and small businesses with annual proceeds not exceeding 400m rubles. The given loan

is provided for the term of up to 120 months on the interest rate of 11.8% in rubles. The given interest rate is valid under the lending term of 60 months and loan amount ranging from 15m rubles (inclusive) to 50m rubles. The bank fixes interest rates on an individual basis depending on the borrower's financial status, loan term and amount as well as collateral provided.

The initial installment can also be different: from 20% for agricultural producers to 25% for other borrowers. No initial installment is required if the borrower provides its own property as collateral.

The amount also varies from 150,000 rubles for agricultural producers, from 500,000 rubles for other borrowers and from 5m rubles, when money is lent on the security of an available property. The maximum amount may come to 200m rubles and for certain cities it can be as high as 600m rubles.

The principal debt repayment is made on a monthly basis at Sberbank (for some categories of borrowers – on a quarterly basis) in equal installments or in accordance with an individual schedule (if there is seasonality in business) while the interest is repaid on a monthly basis.

REQUIREMENTS AND PROCEDURES

The key requirements for borrowers is documentary confirmation of the client's income (including through assessment of the client's managerial accounting), says Pavlov. The bank separately appraises each property with an emphasis on its liquidity.

According to Chamrov, Rosbank lays the following requirements for borrowers: the latter must be a Russian resident and do business at least 24 months; the initial installment from the borrower's equity must be at least 20% of the property cost.

Yegor Ivanov, Head of Bank Ratings Directorate at the National Rating Agency, believes that commercial real estate requirements are roughly equal at all banks. The



"NOW BANKS HAVE JUST BEGUN TO STUDY THE GIVEN MARKET SEGMENT"

property acquired must represent a liquid asset generating sufficient rental income to repay the principal and interest.

Banks usually put forward the following requirements for immovably property: its age should not exceed 30 years and this must be a quality, complete and major structure. All utilities (running water, sanitation, electricity) are a must. Immovable property insurance against any damages is mandated and it is annually prolonged. In case of overdue payments, the bank has the right to use the system of fines and penalties starting from the first day of late payment.

The issue procedure for such loans is similar to that of classical mortgage, i.e. bank cells or LC is used.

Rosbank uses a safe LC scheme for settlements. The borrower's initial installment and loaned funds are accumulated on a special account and any transfers from this account are possible only after documents confirming the property purchase deal registration at the Registration Chamber are submitted to the bank.

IMMATURE AND NON-TRANSPARENT MARKET

Despite a number of banks being rather active on the commercial lending market, business mortgage is still at its dawn in this country. "The commercial mortgage market is underdeveloped in Russia. According to the statistics for 2015, the amount of mortgage loans as part of commercial mortgage slightly exceeded 20bn rubles. This is a very low indicator even among developing nations," notes Pavlov.

The given market is not transparent and its statistics are rather controversial, believes ***Valentina Kuznetsova, Assistant Professor of Economics at the Public Administration School, Moscow State University***: "On the one hand, the situation somewhat improved on this market during the past year, according to Rosstat, but on the other hand, AHML creates and biggest state-owned banks expand funds for accumulating respective distressed assets."

"The main problem in terms of the banking system stability is that the Bank of Russia does not use countercyclical regulation of mortgage and development business," Ms. Kuznetsova emphasizes. "As a result, we face constant bubbles and crises in this market. Development of the construction industry is important for the government (this is the biggest multiplier of expenditures), but there are serious snags."

Some experts argue that commercial mortgage remains a "black horse" in the domestic real estate market (unlike housing mortgage). But there are different views. Thus Yegor Ivanov believes that "companies operating in the property management sector always accounted for a significant share in the credit portfolio of banks so it's incorrect to say that this line of banking business is a "black horse". If commercial property purchase by individuals is meant, such cases are few in number indeed, since in the majority of transactions a legal entity is established for these purposes."

In the opinion of Mr. Pavlov, there are still a lot of mute points in commercial mortgage, though the expert asserts that in two-three years from now the given market segment will see a boom. "Now banks have just begun to study the given market segment. We expect that in 2-3 years from now commercial mortgage will account for 10-15% of the total mortgage market."

UNLOCKING THE POTENTIAL OF BUSINESS MORTGAGE LENDING

For commercial mortgage to become a full-fledged product in demand on the market, a number of measures need to be taken.

In the opinion of Igor Zelezetsky, Managing Director, Head of Structured Financial Instruments at ACRA, the following factors will contribute to unlocking of the commercial mortgage market potential in this country: first of all, it is necessary to launch a national system for reviewing historic parameters, monitoring late payments, defaults and levels of reimbursements under defaults on the arrears of collateralized commercial mortgage. Secondly, it is necessary to raise average expert awareness of investors in respect of commercial mortgage debts. Thirdly, investor base diversification is needed. Fourthly, a higher amount of commercial mortgage-backed bonds (CMB) are to be issued and also internal mechanisms of raising the credit quality of CMB need to be used. Finally, anchor programs of support are to be launched with the assistance of federal development institutes. Issuing commercial mortgage-backed bonds will help attracting investors, the ACRA expert opines. Such bonds can be floated by two types of issuers, the first type being mortgage agents whose work is regulated by the law of mortgage-backed securities, and the second type being specialized financial societies which must abide by the securitization law.

"This business will be boosted by anchor programs assisted by federal development institutes and the use of internal mechanisms for raising the credit quality of bonds," says Mr. Zelezetsky. "The correct use of tranches and other internal mechanisms for raising the credit quality of bonds will protect sovereign wealth funds of Russia, limit the concentration of risks among the market participants and increase the involvement of private investors in the key sectors of economy. A good example of such deals abroad is the 2016 issue of CMB by Griffon Funding Ltd to the tune of GBP2.43bn in UK, on the security of the portfolio of 57 commercial properties and 12,000 lease agreements." c|R|e



ХРУПКАЯ МОЗАИКА

ТРЦ «МОЗАИКА» МОЖНО НАЗВАТЬ СИМВОЛОМ СВОЕГО ВРЕМЕНИ: МОЛЛ ОТКРЫЛСЯ С БЕСПРЕЦЕДЕНТНО НИЗКИМ УРОВНЕМ ЗАПОЛНЯЕМОСТИ В РАЗГАР КРИЗИСНОГО ПЕРИОДА, КОГДА ВВОДИТЬСЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ С РАБОТАЮЩИМ ФУД-ОПЕРАТОРОМ И ПАРОЙ МАГАЗИНОВ В ГАЛЕРЕЕ БЫЛО НОРМОЙ. СИТУАЦИЮ УСУГУБИЛА СВОЕОБРАЗНАЯ ЛОКАЦИЯ. В РЕЗУЛЬТАТЕ ПОСЛЕ ДВУХ ЛЕТ РАБОТЫ ТРЦ «МОЗАИКА» ВЫГЛЯДИТ СКОРЕЕ НАПОЛОВИНУ ПУСТЫМ, ЧЕМ НАПОЛОВИНУ ПОЛНЫМ. ОДНАКО ДЕВЕЛОПЕР И УК НЕ СДАЮТСЯ, А УЧАСТНИКИ РЫНКА ВЫСКАЗЫВАЮТ СВОИ РЕКОМЕНДАЦИИ, ЧТО И КАКИМ ОБРАЗОМ МОЖНО УЛУЧШИТЬ В ОБЪЕКТЕ.

Текст: Валерия Зайкова Фото: Роман Кужелев



ТК «Мозаика»

Адрес: ул. 7-я Кожуховская, 9
Год: 2014
Девелопер: «ОСТ Девелопмент»
УК: JLL
GBA: 134 000 кв. м
GLA: 68 000 кв. м
Тип: Региональный
Этажность: 4
Паркинг: 2500 машино-мест
Арендаторы: «Лента», «Декатлон», «Домовой», H&M, Kiabi, LC Waikiki, Monki, «Киномакс»

Комментарий брокера



Дина Постоленко,
исполнительный директор департамента торговой недвижимости Colliers International

– Работу управляющей компании в ритейл-проекте можно оценить, наверное, по следующим критериям: доход от аренды, общее состояние комплекса и инженерных систем, а также количество посетителей в комплексе. По нашему мнению, ТРЦ «Мозаика» находится в хорошем состоянии для посетителей: в комплексе чисто, все эксплуатирующие системы работают в штатном режиме. Если взять к рассмотрению другие два критерия, маркетинг, например, пока ТРЦ малоузнаваем среди жителей города и в основном рассчитан на жителей района, которые автоматически становятся его посетителями и знают, какие бренды в нем представлены. Усиление маркетинга и более широкое узнавание объекта должно увеличить постоянный трафик объекта, что повлияет на привлечение новых арендаторов и заполняемость ТЦ, что, в свою очередь, существенно скажется на арендном доходе.

Комментарий архитектора



Абашева Анастасия,
руководитель интерьерного отдела бюро T+T Architects

– Местоположение объекта и его формат можно считать достаточно удачными: лаконичные и строгие формы, прямые углы и понятная внутренняя навигация – это то, на чем сегодня спотыкаются многие торговые центры. Участие иностранных архитекторов еще на этапе концепции положительно отразилось как на общей организации пространства, так и на расположении арендаторов. Еще одним плюсом стали нестандартные решения в интерьере: акценты в зоне фуд-корта в виде подвесных конструкций органично смотрятся во внутреннем пространстве и удачно вписывают в общую концепцию ТЦ. Хочется отметить, что в ТЦ хорошо просчитана логистика как от парковки, что удобно для автомобилистов, так и с точки зрения пешеходного трафика. В целом можно сказать, что «Мозаика» представляет собой один из хороших примеров качественной реализации проекта, от идеи до ее реального воплощения.







Комментарий консультанта



Елена Шевчук,
вице-президент
по коммерческой
недвижимости, партнер,
компания GVA Sawyer

– На мой взгляд, ситуация с ТРЦ «Мозаика» не однозначная. С одной стороны, «стотысячный» ТРЦ, открывшийся в кризисный год, по определению не может быстро раскрутиться и начать полноценно работать. Меня не удивляют полупустые этажи через два года работы объекта. С другой стороны, заметны системные проблемы объекта, которые могут существенно ограничить его потенциал. А именно – местоположение ТРЦ «Мозаика» довольно специфическое: ограниченная первичная зона охвата в не самом платежеспособном районе города, удобного съезда с ТТК нет (а в рамках ТТК есть и другие конкуренты), въезд и выезд из паркинга не самый удобный. Надо отдать должное собственникам, что они прилагают усилия по привлечению посетителей: предусмотрены маршрутные такси от ближайших станций метро, открылся прямой доступ в объект от новой станции МКЦ.

Но чтобы выйти на бОльшую зону охвата в текущем рынке, объекту надо предлагать посетителям полноценный шопинг и развлечения. И если с развлечениями у собственника совершенно правильная стратегия – работает «Киномакс» и IMAX, открылся контактный зоопарк «Погладь енота», батутный центр, – то с магазинами очевидные проблемы. Настораживает, что даже первый этаж полупустой. Предположу, что в ближайшее время этому объекту будет сложно заполниться в ценовом формате средний/средний плюс.

Любые очевидные решения проблем объекта: усиление развлекательной составляющей, привлечение уникальных форматов, сетевых арендаторов и ИП более низкой ценовой группы – повлекут очевидное снижение доходности.





На фоне таких системных проблем проблемы с навигацией, дизайном и рассадкой арендаторов уже стоят на втором месте. Но тем не менее.

✓ Такой крупный объект, если и запускать в формате «технического» открытия, то необходимо более плотно компоновать арендаторов, либо по зонам, либо по этажам. Иначе складывается впечатление, что посетитель ходит по абсолютно пустым этажам, хотя это по факту и не так.

✓ Даже такую рассадку арендаторов можно смягчить» хорошей, удобной навигацией. Но ее в объекте практически нет, как в паркинге, так и на этажах.

✓ Дизайн и освещение достаточно специфические, оставляют немного мрачное впечатление. Сезонная декорация в середине февраля все еще новогодняя.

Из позитивных факторов отмечу достаточно активный и комфортный фуд-корт с интересными форматами детской анимации (лего-остров и интерактивный уголок Angry Birds). Хорошее качество обслуживания и уборки объекта. Наличие действительно хороших «якорей» – H&M, «Декатлон», «Юлмарт», Kiabi, «Рив Гош».



Реклама

медиапартнер мероприятия IMPRESSMEDIA



100% Eco Friendly

ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ПОЯВЛЕНИЕ НОВЫХ ФОРМАТОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ 100% ЭКОЛОГИЧНЫХ

ГОСТИ ИЗ БУДУЩЕГО

CRE ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВУЮ РУБРИКУ CRE FUTURE. КАЖДЫЙ МЕСЯЦ ЭКСПЕРТЫ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ДАЮТ ПРОГНОЗЫ О РАЗНЫХ СЕГМЕНТАХ НА БЛИЖАЙШИЕ 13 ЛЕТ. В ПЕРВОМ ВЫПУСКЕ – О ТОМ, КАК ИЗМЕНИТСЯ К 2030 ГОДУ ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА.

Текст: Екатерина Реуцкая Фото: Архив CRE

МОЛОДЕЖНЫЙ, ИУДЕЙСКИЙ, ЖЕНСКИЙ

Фундамент гостиничной индустрии будущего закладывается сейчас, считают аналитики Cushman & Wakefield. Гостиничный продукт становится все более сложным и специализированным: уже сегодня есть целые отели, номера и даже этажи, предназначенные для определенной клиентуры. «Так, отели по всему миру активно адаптируют сервис к приему различных групп туристов, учитывая запросы каждого гостя, – сообщает ***Анна Сибиркина, руководитель программы China Friendly.*** – В России одной из первых таких программ стала China Friendly, ведь уже сейчас самые частые туристы в нашей стране – из Китая. В ближайшее время будут запущены аналогичные проекты для приема индийских граждан, системы, учитывающие религиозные запросы исповедующих, например, иудаизм гостей».

Кроме того, у сетевых гостиничных операторов появляются целые бренды, ориентированные, например, на молодежный сегмент (W Hotels или Aloft, запущенные Starwood Hotels & Resorts, а сегодня являющиеся частью сети Marriott Hotels & Resorts). «Или современные хостелы, представляющие собой весьма интересный пример средства размещения, рассчитанного на экономных экстравертов, – делится ***Марина Усенко, партнер компании Cushman & Wakefield, отдел гостиничного бизнеса и туризма.*** – Основная идея здесь – предложить каждому потребителю что-то особенное, максимально индивидуализированное и отвечающее запросам конкретного человека (разумеется, это применимо лишь к развитым высококонкурентным гостиничным рынкам, где огромное количество брендов и форматов отелей вынуждены “искать лицо”)».

МОЛЧАНИЕ ГОСТЕЙ

Индустрия в целом становится все более персонифицированной и рассчитанной на самые неформатные запросы. «Процесс работает методом проб и ошибок и отсеивает случайные или “чудные” вещи, вроде установки ванной посреди комнаты, внедрения “брендированных” матрасов или предложения “меню подушек”, – продолжает Марина Усенко. – Из технических новинок – уже сегодня внедряется робот-дворецкий, способный оказывать мелкие услуги клиентам, которые забыли, например, зубную щетку или расческу. Ну и постоянное максимальное повышение эффективности работы отеля. Вариантов здесь тоже множество: от снижения площади номера (знаменитые капсульные отели в аэропортах) до сокращения количества персонала (вплоть до полного отказа от него, как в отелях Omena в Финляндии), а также применения “зеленых” технологий, снижающих энерго- и водопотребление в отелях».

Вадим Прасов, управляющий партнер УК «Альянс Отель Менеджмент», вице-президент Федерации рестораторов и отельеров России, соглашается: гостиничный бизнес будет все больше уходить от формата отелей определенного уровня (midmarket, upscale, luxury) к отелям для целевых сегментов. «Появляются новые форматы отелей (например, Citizen-M), которые предлагают гостям номера с меньшей площадью, но с достаточно высокой степенью комфорта в части кровати, высокий уровень технологий в части управления номером (свет, шторы, выбор подсветки некоторых зон), – перечисляет г-н Прасов. – Предполагаю, что в скором времени мы увидим эксперименты по превращению гостиничного номера в пространство с возможностью создания определенного настроения путем проекции различных видеоизображений в сочетании с соответствующим звуком и, возможно, схожими с созданным образом ароматами (морской пейзаж, лесной пейзаж, урбанистический пейзаж), при этом данная опция может быть настроена гостем индивидуально. И да, ввиду определенных проблем с площадками для нового



Анна Сибиркина,
China Friendly



Марина Усенко,
Cushman & Wakefield



Вадим Прасов,
УК «Альянс Отель Менеджмент»



Ирина Шехунова,
«Azimut Отель Санкт-Петербург»



Михаил Гитман,
«Azimut Отель Смоленская Москва»

строительства и компактностью крупнейших городов, будут все чаще появляться компактные по площади номера, но с хорошей эргономикой и функционалом. С учетом современных тенденций в части развития компьютерных технологий, можно предположить развитие блока систем, связанных с потребительскими предпочтениями гостей, создание на основе big data основных базовых сценариев предпочтений с последующей локализацей услуг и сервисов».

Ирина Шехунова, операционный директор «Azimut Отель Санкт-Петербург», также убеждена, что фундаментальные изменения в первую очередь коснутся максимальной персонификации и понимания интересов своего гостя. «Ключевым для отелей останутся дизайн, внутренняя концепция, сотрудники, которые обеспечивают гостеприимство, а также его инфраструктура, включая IT и инженерные системы», – отмечает г-жа Шехунова. Развитие же технологий приведет к большей автоматизации и ускорению внутренних бизнес-процессов во всех гостиницах, убежден ***Михаил Гитман, генеральный менеджер «Azimut Отель Смоленская Москва».*** Отели смогут более эффективно управлять издержками, что в условиях жесткой ценовой конкуренции крайне важно. «Полная мультифункциональность и насыщение каждого квадратного места пространства инновационными решениями не за горами, – поддерживает ***Анна Повереннова, руководитель отдела маркетинга и продаж УК «ГОСТ Отель Менеджмент».*** – Несколько лет назад в нашей отрасли уже появился новый термин – “безмолвные”, или мобильные путешественники. Это гости так называемого поколения Z, которые привыкли не просто искать и бронировать номера в отелях, используя мобильные и планшетные устройства, но и стремятся решить с помощью них все вопросы, связанные с организацией поездки». Именно эти гости и станут главным драйвером для глобального перехода гостиничного бизнеса к стадии цифровой зрелости, считают в УК «ГОСТ Отель Менеджмент».

Возможность заселения в номер, заказа дополнительных услуг в отеле, общение через мобильные приложения – через 10–15 лет клиентам, по мнению собеседников CRE, вообще не понадобится ни с кем общаться. «Технологии дополненной

Прямая речь



Наталия Дронова,
член рабочей группы по развитию туризма в Экспертном совете при Правительстве РФ, основатель и исполнитель проекта «Социально ответственный туризм»

– Главными тенденциями будут параллельное участие в социальных проектах и оказание влияния на перемены в социальной сфере, под влиянием четвертой промышленной революции и социального расслоения. Это полный переход всех покупок в гостиничном бизнесе в онлайн, увеличение роли цифровой среды и ее воздействия на потребителя снижение роли посредника, технологии энерго- и ресурсосбережения для отелей, акцент на местные товары, т. е. оплоты местного самоуправления, спрос на аутентику, подлинность, сохранение уникальных традиций, самобытности, культуры, природы, ответственное отношение к бизнесу и даже социально ответственное отношение к нему. Будут в моде капсульные отели, особенно на экотропах. В туризме моду обычно задает Великобритания, но есть прекрасные проекты и в Индии, Эквадоре, и в России, в которой мы собираем такие лучшие практики и проекты. Традиционно поддерживают принципы устойчивого развития Marriott, InterContinental, Radisson. Существует и множество бутик-отелей, более мобильных в решениях, готовых активнее коммуницировать с местными сообществами и находить нетривиальные решения.

Прямая речь

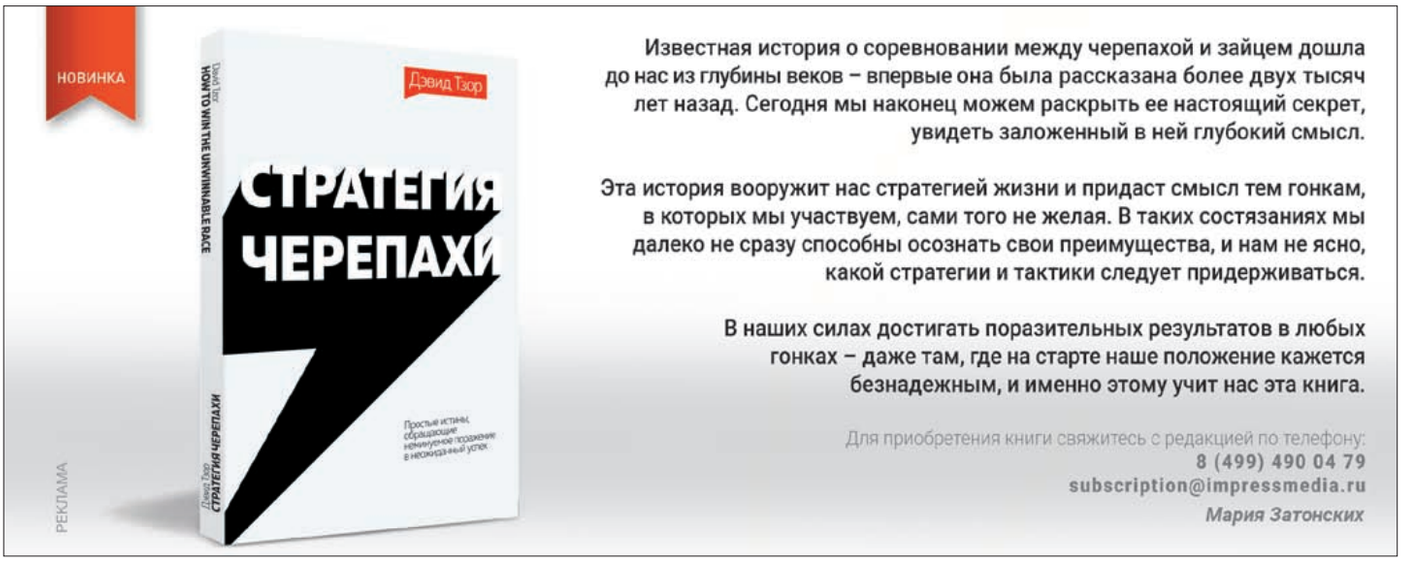


Светлана Нигматуллина,
эксперт по улучшению уровня сервиса в сфере услуг

– Отели будущего для гостей с инвалидностью – это не просто место с удобной кроватью и сном. Это еще и доступное пространство в перемещении, начиная от входа и заканчивая ванной комнатой. И, конечно, качественный сервис. Что это значит? Доступное пространство – это беспрепятственное передвижение по всему периметру, широкие двери, отсутствие порогов, правильная высота кроватей и жесткости матраца. Сервис – это персонал, который понимает потребности гостей с инвалидностью и знает, как их удовлетворить. Но, к сожалению, пока нет системного понимания, в чем же нуждаются гости с инвалидностью. Удобство – это не роскошь. Это то, что не отвлекает гостя от цели поездки и не отнимает его время на решение элементарных бытовых проблем. Человеку с инвалидностью нужно больше времени, чтобы привести себя в порядок, принять душ, сходить в туалет и одеться. Поэтому нужно привлекать экспертов-практиков, в том числе из числа экспертов с инвалидностью.

реальности позволят изучать главные достопримечательности города, а может быть, и становиться участниками ключевых спортивных и развлекательных турниров, не выходя из гостиничного номера, – считает Анна Повереннова. – Лобби многих отелей уже сейчас оборудованы специальными киосками, используя которые гость может самостоятельно получить всю информацию об услугах отеля, заказать дополнительные услуги, оставить отзыв, прочитать свежие новости или узнать прогноз погоды, заказать такси. Все чаще в номерах отелей категории от 4* и выше появляются планшеты с предустановленными приложениями для заказа услуг, позволяющими общаться с персоналом отеля. Гостю уже не обязательно говорить на языке той страны, где он находится и даже по-английски – в приложениях встроен переводчик».

Всеобщее вовлечение в индустрию путешествий и развлечений стороннего бизнеса станет еще более глубоким в ближайшие 5–10 лет, соглашается Михаил Гитман: «Но с развитием технологий у отеля пропадает лишняя возможность для персонального общения с гостем, что приводит к некому обезличиванию отеля, ведь отель – это не только номера или еда, но в первую очередь это люди, которые там работают. В будущем, напри-



Пять трендов индустрии гостеприимства в будущем

- **Стремление к натуральности.** Концепции оптимизируются с учетом окружающей среды. Отходят в прошлое кричащие, неуютные номера в стиле хай-тек.
- **Всеобщая мобилизация.** Значение имеют отзывы гостей, что ослабляет значение программ лояльности. Единственно, пространство, где еще работает сила бренда, – ультра-люкс.
- **Жадность до эмоций.** Путешествия превращаются в поиск впечатлений. Поэтому приобретают значение «фишки», нишевые, бутиковые концепции.
- **Анти-онлайн и индивидуализм.** Большое количество людей устало от обезличенности онлайн-общения и безумной скорости цивилизации. Поэтому дальновидные бренды заново вводят консьержей, батлеров, guest service агентов.
- **Смешение и смещение форматов.** Гостевые дома, хостел-отели, студенческие гостиницы, flatshare, почасовые, капсульные отели – и это только начало.

Источник: JLL

мер, исчезнут внутренние гостиничные телефоны, ведь общаться с сервисом отеля можно будет через специальное приложение в телефоне».

ЭКО, БИО, НАТЮРЕЛЬ

Помимо высоких технологий, для индустрии гостеприимства все более актуальной будет становиться проблема защиты окружающей среды. На этом фоне в УК «ГОСТ Отель Менеджмент», например, прогнозируют появление нового формата отелей – 100% Eco Friendly, полностью автономных. Такие проекты будут использовать солнечную энергию, выращивать собственные и использовать только экологически чистые продукты. «Предпочтение в индустрии гостеприимства будет отдаваться экологически чистым продуктам, – соглашается Ирина Шехунова. – Уважаемые и известные сетевые гостиничные бренды будут заключать прямые договоры с фермерскими хозяйствами, чтобы получать свежие и натуральные продукты, благородные напитки из фамильных винных погребов. Чем дальше мы уходим в глобальный мир технологий и универ-

Прямая речь



Станислав Ивашкевич,
заместитель директора по развитию, индустрия гостеприимства CBRE

– Гостиничный бизнес, хотя и любит разные новшества, все еще очень консервативно относится к технологиям. Пока технология не будет опробована и не получит необходимые отзывы, отели не будут их внедрять.

Есть несколько направлений, которых сейчас движется прогресс в отелях. В первую очередь это IT-системы. Уже сейчас замки на гостевых дверях можно открывать телефоном. В будущем все бронирования и заселения можно будет сделать с помощью мобильного устройства. Многие формы оплаты также будут упрощены, чтобы сократить часть функций службы приема и размещения. Большое внимание уделяется «зеленым» технологиям и энергоэффективности. Основная цель модернизации – это оптимизация расходов и улучшение комфорта гостя. Важным аспектом является безопасность. В отелях работают смарт-телевизоры и высокоскоростной интернет.

Уйдут полностью к 2030 году механические ключи, небезопасные технологии, некачественная еда.

сальности, тем сильнее отдаляются от нас природа, культура и традиции. Именно их мы и будем ценить в будущем, именно они будут отличием престижа для гостиниц».

Еще более популярным станет формат мультипродуктного предложения – два, три, четыре в одном. «Так, в Сочи под нашим управлением успешно работает уже третий год гостиничный комплекс “Имеретинский”, объединяющий отель категории 4* и комплекс частично или полностью оборудованных апартаментов, – поясняет Анна Повереннова. – Объединяя эти два концепта, мы предлагаем комфортные условия для проживания для любого из наших гостей, будь то семья с детьми или деловой путешественник. Большое будущее уже сейчас предрекают развитию медицинского туризма, а это означает, что нас ждет планомерное увеличение спа-отелей и обычных отелей, но с сильной и профессиональной медицинской составляющей».

Акцент в безопасности гостиничной индустрии также сместится с человеческого фактора в сферу технологий. Системы видеонаблюдения с датчиками движения и распознавания людей по лицам и силуэту будут подавать сигналы по заданным параметрам ключевых контрольных точек в пункт управления безопасностью отеля, считает Ирина Шехунова: «Те страны, которые поставляют сейчас новые технологии, в будущем и станут драйверами данных проектов. Уважение и почитание традиций, знание своей

Что останется на рынке в 2030-м?

- Оптимальное соотношение цена–качество, разумные размеры площадей и наполнение услугами.
- Дизайн-отели и те объекты, где стиль внутреннего наполнения является уютным и при этом не стандартным относительно классической жилой квартиры, таким образом, гость может получить новый опыт пользования жильем, пусть и вдали от дома
- Эконом-форматы, сочетания разных форматов в одном здании: хостел и отель, отель и апартаменты, хостел и апартаменты, отель и хостел и апартаменты – как три в одном.
- Быстрые системы и сервисы, онлайн-консьержи, бронирования, дополнительные интерактивные сервисы.
- Продажа только тех услуг, которые нужны людям сейчас и за которые они готовы платить.

Источник: Hospitality Income Consulting

Прямая речь



Арон Либинсон,
вице-президент по развитию и операционной деятельности IHG в России и странах СНГ

– В 2017 году мы запускаем технологию – новую систему бронирования. У гостей будет возможность искать номер с видом на океан в конкретной местности, при этом указывая максимальную цену, которую они готовы заплатить. Или смогут искать предложение, в которое входит как размещение в отеле, так и посещение театра, искать такие гостиницы, которые размещены на береговой линии.

Еще одним примером того, как мы применяем инновационные решения, является использование технологий виртуальной реальности (VR) для разработки дизайна новых гостиничных номеров. Эти технологии используются и как исследовательский инструмент для сбора аналитических данных. Это дает потребителям возможность быть причастными к разработке продукта, соответствующего их собственным запросам, и позволяет бренду контролировать процессы разработки новых концепций. IHG также использует эти технологии для создания прототипов продуктов и разработки интерактивного VR-контента.



Анна Повереннова,
УК «ГОСТ Отель Менеджмент»



Елена Лысенкова,
Hospitality Income Consulting

истории бок о бок с феноменальным развитием технологий и экономики. Китай, Индия, Сингапур – это драйверы будущего».

Дополнительное влияние на отели окажет и развитие космического туризма, убеждены в «ГОСТ Отель Менеджмент». И если на этапе зарождения можно говорить исключительно об ультралюкс решениях, то по мере освоения новых пространств – о популяризации этого кажущегося сегодня полной фантастикой сейчас направления.

УШЛИ И НЕ ВЕРНУТСЯ

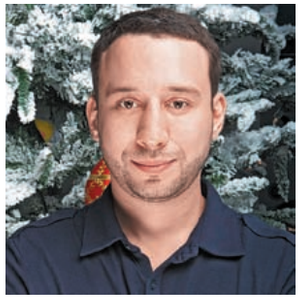
С распространением высоких технологий будет все больше расти обратный запрос на «антитехнологичность», возможность «уйти в прошлое» и отдохнуть от цивилизации. «И именно консьержи или администраторы останутся теми “звездами”, на которых едут», – констатирует Анна Повереннова.

По этим же причинам сохранят и даже увеличат долю на рынке исторические гранд-отели. «В премиум сегменте, как и в других, останутся консервативные классические продукты – отели с полным набором услуг, статным дизайном и сервисами, присущими классическим отелям», – соглашается ***Елена Лысенкова, генеральный директор Hospitality Income Consulting***.

По мнению Михаила Гитмана, к 2030 году канут в Лету многие услуги, весьма востребованные сегодня: «Уже сейчас многие гостиничные сети отказались от бизнес-центров, как от одного из обязательных стандартов, так как подавляющее большинство гостей путешествует со своими компьютерами. Некоторые бренды отказались от рабочего стола в номере – часто гости работают за своими ноутбуками, сидя на кровати или в кресле. Многие ушли от спутникового телевидения, взамен предоставляя доступ к таким сервисам, как Netflix и Apple TV».

В Hospitality Income Consulting убеждены, что за 13 лет рынок вымоет проекты, «не обладающие единым ядром». c|R|e

Прямая речь



Михаил Дольников,
сооснователь
Hotel Art Consulting

– К 2030 году отели во всех сегментах станут более осознанными игроками арт-рынка. Никто их отельеров не позволит дизайнерам повесить на стену картину или фотографию, о которой ничего нельзя сказать. Культурный storytelling станет основным инструментом продаж и повышения лояльности. Осознанное отношение к интеграции искусства в интерьеры – большой тренд уже сейчас, но в рамках всей индустрии имеет огромный потенциал роста. Все больше отелей будет открываться в партнерстве с крупными культурными институциями. Следующие 15 лет станут эпохой арт-отелей с переходом в полноценный формат «отель-музей». Необходимость арт-консьержа, как навигатора по культурной жизни города, будет только возрастать. Главный драйвер отелей будущего – культура. Все остальное можно автоматизировать. Культура всегда управляется в ручном режиме.
В США надо следить за 21C Museum Hotels и SBE, недавно купившие Morgans Hotel Group, в Австралии – Art Series Hotels. Все они работают на опережение. Гранд-отели будут всегда. Мы всегда будем хотеть жить во дворцах и музеях. Но вот никаких звезд у отелей к 2030 году не будет – все просто забудут, что это такое. Их полностью заменят отзывы клиентов и ценовые диапазоны, которые станут еще более четко сегментированы.

26th RUSSIAN BREAKFAST at Mipim

15 / 03 / 2017
France, Cannes, Barriere Le Majestic

ИНВЕСТИЦИИ ВНЕ РАДАРА

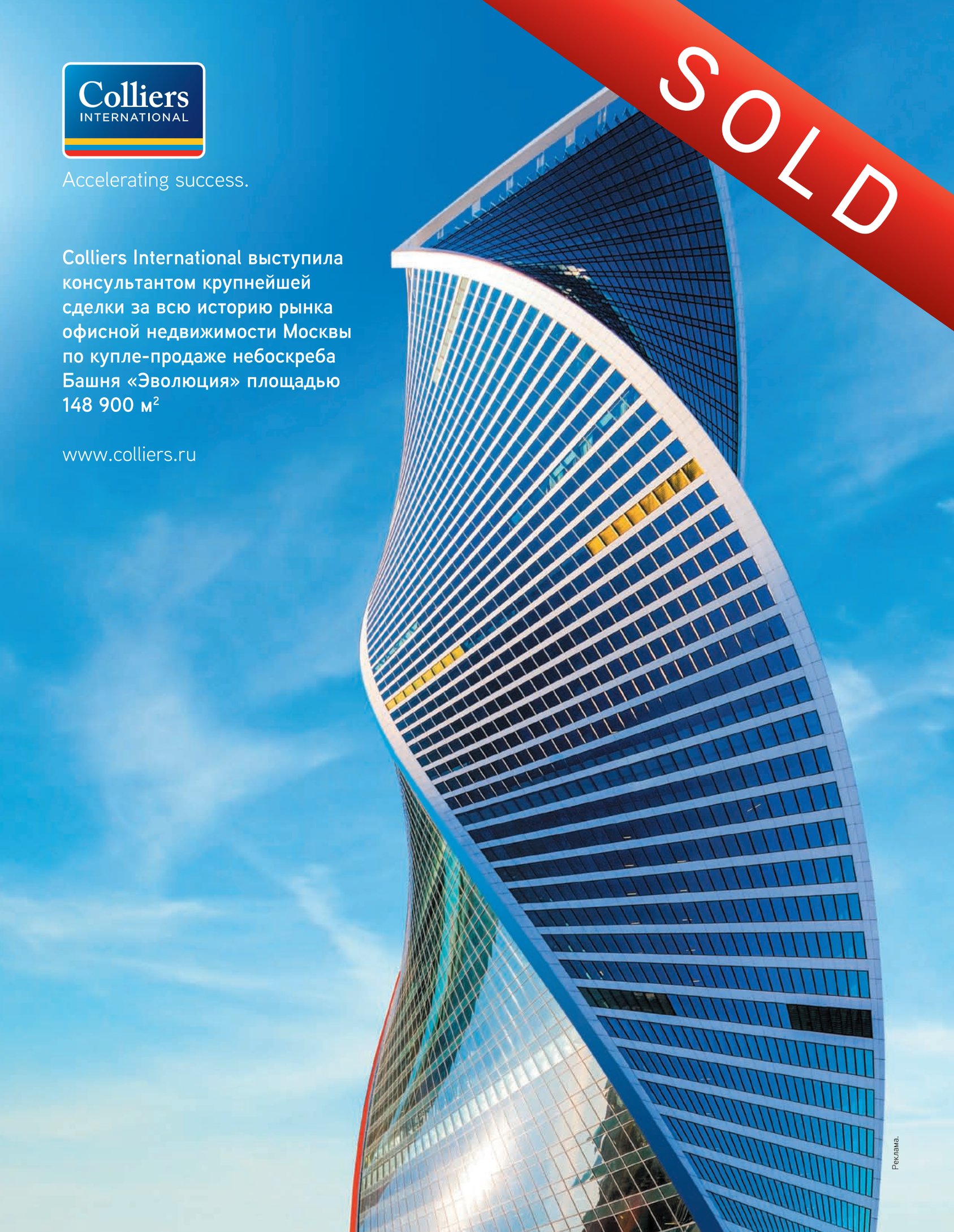
Заказ билетов: **+7 (499) 490 04 79**

Организатор

При поддержке:

Партнеры:

РЕКЛАМА


Colliers
INTERNATIONAL
Accelerating success.
SOLD
Colliers International выступила консультантом крупнейшей сделки за всю историю рынка офисной недвижимости Москвы по купле-продаже небоскреба Башня «Эволюция» площадью 148 900 м²
www.colliers.ru
Реклама.