

ЗАЧЕМ ПЕРЕЕЗЖАТЬ В ДРУГОЙ ОФИС

Бизнес будет уменьшать размер арендуемых площадей, попутно компании могут улучшать качество рабочего пространства, переезжая в помещения более высокого класса

→ 04

ПОЧЕМУ ИЗМЕНЯТСЯ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ

Люди хотят и покупать, и развлекаться безопасно, всем без исключения торговым центрам в ближайшее время придется работать с потребителем, который пытается экономить и ценит свое время

→ 07

НОВЫЕ ФОРМАТЫ ГОСТЕПРИИМСТВА

Апарт-отели и загородные отели показали неплохие результаты в прошлом году, когда у классических городских гостиниц упали и загрузка, и выручка

→ 08

То, что конкурс предложил

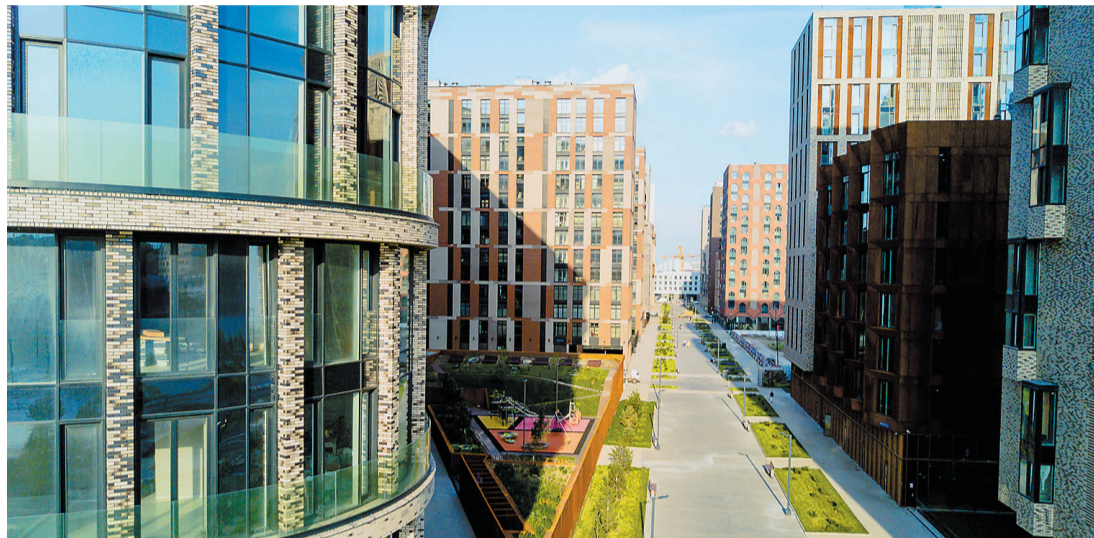
Оксана Самборская
Для Ведомостей

Архитектурные конкурсы различной степени пафосности и масштабов объявляются в последние годы в регионах и городах России регулярно

Благоустройство парка или школы, развитие территории или проект конкретных домов на ней – предполагается, что именно конкурсные процедуры позволяют выбирать объективно лучшее решение и капитализировать девелоперский продукт. «Так появляются новые, не зажатые общими правилами решения, – говорит Виктория Шевченко, ведущий архитектор проектной компании Geprго. – Конкурс дает возможность более свободно подходить к процессу проектирования, сигнализировать о новых тенденциях в архитектуре, собирать лучшие команды для создания уникального объекта». С другой стороны, по ее словам, не всегда свежие, местами дерзкие идеи хорошо воспринимаются застройщиком. И не всегда к конкурсам допускаются молодые архитекторы.

Безальтернативно-типовое строительство перешло в разряд полезных, но оставленных в прошлом традиций. Большинство современных проектов претендует на собственное лицо и место в архитектурной истории города или хотя бы микрорайона. Самым популярным в мировой практике способом объяснить современникам и потомкам, почему то или иное здание выглядит именно так, а не иначе, является конкурс. Когда решение принимает экспертное жюри, предполагается, что оно более взвешенное и объективное «для любой территории или объекта недвижимости», говорит Сергей Георгиевский, гендиректор Агентства стратегического развития «Центр».

Конкурсные процедуры и наличие конкуренции – показатель и достижение цивилизованного рынка, хором



подтверждают эксперты. Правда, напоминает Георгиевский, конкурсная практика была распространена и в Российской империи, и даже в СССР. В новейшей России она возродилась после значительного перерыва и ухода в бумажную архитектуру, получив наибольшее распространение в последние семь лет. «Моду на конкурсы», если мы говорим о последних 10–15 годах, активно внедряли наиболее дальновидные девелоперы, правда часто в закрытом режиме», – уточняет Георгиевский.

Но в последние несколько лет, по словам эксперта, профессиональные конкурсы стали актуальным инструментом для решения задач на уровне городов и субъектов Федерации, их поддерживают правительства регионов и администрации городов. Благодаря чему архитектура превратилась в предмет интереса для широких масс (как инструмент для принятия решения в публичных интересах или разрешения сложных городских конфликтов) и своего рода entertainment в повседневности. Один из громких примеров – конкурс на парк «Зарядье» на месте гостиницы «Россия» у Кремля. Недавно завершился конкурс в Дагестане на благоустройство общественного пространства и здание образовательного центра, в финале по каждому из шести конкурсных объектов (площадь, набережная, озеро, сад, школа и детский сад) жюри выбирало победителя из трех команд.

В ноябре прошлого года стартовал конкурс на разработку архитектурных концепций домов по программе реновации, на который поступило 105 заявок из 17 стран, в числе которых Великобритания, Швейцария, Нидерланды, Франция, Италия, Испания. Во второй этап прошли 54 команды. В их числе представители таких архитектурных бюро, как «Гинзбург архитекторс», MLA+, Zaha Hadid Architects, «Цимайло Ляшенко и партнеры», Asadov, Citizenstudio, Megabudka, UNK project, Master's Plan, Apex Project Bureau, «Архитектурное бюро Тимура Башкаева», Kamen Architects и др. Предполагается, что в марте 2021 г. конкурсные работы будут переданы на техническую экспертизу, а в конце апреля назовут победителей. Им гарантируется привлечение к дальнейшей разработке архитектурной концепции и авторскому сопровождению проекта.

Участникам предлагается «технически, интеллектуально и творчески» осмыслить массивы городского полотна, проанализировать структуру городских пространств: расположение бульваров, улиц и скверов, их назначение, формы, масштабы. Им предстоит описать, как концепции будут обеспечивать разнообразие городской среды, ее узнаваемость, соответствие городскому контексту, сомасштабность человеку. Жюри предстоит рассмотреть 93 концепции, которые подготовят конкурсанты, по три на каждую площадку проектирования

На конкурс проектов по развитию промзоны «ЗиЛ» были приглашены 25 российских и иностранных бюро, из которых по портфолио было отобрано четыре компании: «Проект Меганом» (Россия), Uberbau GBR (Германия), Valode & Pistre (Франция), Mecanoo Architecten (Нидерланды). Победителем конкурса стала концепция «Проекта Меганом» / лсп

(их 31, каждая примерно на 1 млн кв. м). Каждой из команд, отобранных по итогам первого этапа конкурса, выплачивается вознаграждение в размере 1 млн руб. с НДС в качестве компенсации расходов за разработанную концепцию на одну площадку проектирования. Вознаграждения выплачат после защиты проектов и подведения итогов конкурса.

По словам главного архитектора города Сергея Кузнецова, сильный состав конкурсантов позволяет надеяться, что город получит интересные и яркие проекты, увидит системный подход при разработке концепций и оригинальные приемы для каждой площадки проектирования. «Победителей ждут долгосрочные контракты и огромная работа, в результате которой кварталы реновации приобретут индивидуальность», – обещает Кузнецов.

В конкурсах и архитекторы видят много хорошего: возможность показать себя, познакомиться с организаторами, которыми в России чаще всего выступают госструктуры и крупные девелоперы. Крайне интересно и участие в конкурсах международных.

Помимо тематики (архитектурные решения конкретных объектов, благоустройство, развитие территорий и т. д.), все конкурсы условно можно разделить на открытые и закрытые. Как объясняет Георгиевский («Центр» организует много конкурсов), по открытым информация доступна любому пользователю интернета, по закрытым нигде не публикуется. Есть ресурсы, которые аккумулируют информацию о наиболее заметных международных конкурсах, например Archdaily.com или Bustler.com. В России этим занимаются Archi.ru, Architime.ru, Totalarch.ru. Плюс открытых конкурсов в том, что они широко анонсируются, каждый их этап обсуждается в СМИ.

ПО ИНИЦИАТИВЕ ВЛАСТЕЙ

Конкурсная практика довольно жестко регламентирована. Есть пакет документов, в которых прописаны основные положения конкурсных процедур, правила участия, сроки и объем призового фонда, функционал жюри и иных органов, влияющих на принятие решения.

→ 02



ПРЕМИАЛЬНЫЕ
АПАРТАМЕНТЫ
С ОЧЕНЬ ЛИЧНЫМ
СЕРВИСОМ
ОТ MARRIOTT 5*



ЗВЕЗДЫ АРБАТА
PRIVATE APARTMENTS

+7 495 737-77-71
ЗВЕЗДЫ-АРБАТА.РФ



То, что конкурс предложил

01 → Также, напоминает Георгиевский, существуют документы, регламентирующие конкурсные процедуры в макромасштабе. Например, «Руководство Международного союза архитекторов по проведению конкурсов по архитектуре и градостроительству», утвержденное Генеральной конференцией ЮНЕСКО в качестве официального регламента.

Сейчас акцент делается на конкурсы общедоступные и важные для жителей там, где решено что-то менять, не только в мегаполисах и городах-миллионниках, но и в малых городах России. Конкурсы охватывают разные сферы – от создания комфортной городской среды и благоустройства до разработки концепций развития тех или иных территорий. Среди примеров – открытый конкурс на разработку архитектурного облика станций Московского метрополитена «Шереметьевская», «Ржевская», «Стромынка»; открытый всероссийский конкурс на разработку концепции развития Петровской набережной в городе Воронеже; открытый международный конкурс на мастер-план территории, прилегающей к стадиону «Самара арена», и т. д.

В последнее время, напоминает Георгиевский, все чаще и стратегические документы градостроительного характера разрабатывают через конкурсную практику. Например, мастер-планы, определяющие развитие территории на 15–30 лет вперед. «Центр» в качестве конкурсного оператора в 2020 г. провел конкурсы на мастер-план долины реки Степной Зай в Альметьевске (почти 2000 га в нефтяной столице Республики Татарстан); территории, прилегающей к стадиону «Самара арена» (более 300 га в одном из новых районов), а в конце 2019 г. завершился масштабный конкурс на мастер-план городского округа «город Дербент» в Республике Дагестан (по его результатам в городе был создан проектный офис и полным ходом ведутся работы по реализации проекта-победителя – консорциума под руководством «Новой земли»). В этом году, по словам Георгиевского, будет организован международный конкурс на мастер-план Астраханской агломерации, который будет проведен в соответствии с личным поручением главы региона Игоря Бабушкина. В состав жюри все чаще входят первые лица регионов и главы отраслевых министерств. Конкурс на лучшие проекты создания комфортной городской среды уже несколько лет проводит Минстрой России. «Конкурсной практике оказывается серьезная поддержка, что способствует повышению статуса проектов и уровня вовлеченности в процесс не только профессионалов, но и обычных граждан», – отмечает Георгиевский.

ЧАСТНЫЕ СЛУЧАИ

Частные застройщики все больше отдают предпочтение закрытым конкурсам. Хотя «это неправильно», уверена руководитель европейского проекта «Цифровые города», международный эксперт в области городского развития Ирина Ирбитская. «Конкурс – один из инструментов капитализации и продвижения девелоперского продукта через прорывные идеи и привлечение внимания общественности и инвесторов, – считает Ирбитская. – Однако многие девелоперы, как и администрации городов, используют конкурсы исключительно как PR-инструмент». И если такие конкурсы плохо организованы, эффект выходит противоположный: отрицание проекта и горожанами (потенциальные покупатели и пользователи проекта), и экспертами.



Самые известные из открытых конкурсов прошли несколько лет назад: на проект развития промзоны «Зил», который власти Москвы объявили в конце 2011 г., на концепцию освоения территории завода «Серп и Молот» в Лефортове (проект планировки будет разработан на 87 га, непосредственное проектирование предусматривается для 60 га). Решать задачи реорганизации таких территорий, комментируют в пресс-службе «Донстрой», правильно в комплексе, с привлечением ведущих урбанистов, архитекторов, представителей различных городских структур, экспертов по транспорту, экологов с учетом имеющегося мирового опыта в этой области. «Чем более многогранным будет обсуждение проекта на старте, чем больше будет экспертных оценок и комментариев – тем более продуманную, насыщенную, разнообразную и многослойную городскую ткань удастся создать в итоге. А это девелоперу только выгодно, помогает продавать», – считают в «Донстрое».

Но большинство девелоперов предпочитают проводить конкурсы за закрытыми дверями. «Если говорить о нашем опыте, то основной пул международных партнеров (куда входят бюро Рэма Колхаса, Поля де Врома, Данте Оскара Бенини и др.) сформировался много лет назад, нам комфортно работать с ними, а им – с нами. Сейчас мы практически не устраиваем конкурсных процедур», – объясняет первый заместитель гендиректора концерна «Крост» Марина Любелская.

«Открытые архитектурные конкурсы – это скорее путь для строителей доступного жилья либо для новых игроков, которым важно громко заявить о себе», – считает директор по маркетингу группы InSigma Дмитрий Наумов. По его словам, конкурс становится эффективным инструментом сбора идей и выработки оптимального подхода при комплексном освоении территорий. Открытые, напоминает эксперт, помогают решать масштабные градостроительные задачи, настраивать нужным образом мнения жителей и прочих бенефициаров проектов – с помощью слушаний, воркшопов и комплексной коммуникационной кампании, которая всегда сопровождается подобными инициативами. «Выбор партнеров через процедуру открытых конкурсов – это инструмент продвижения бренда застройщика и конкретного проекта в доступном сегменте. Такой подход не близок компаниям, работающим в сегменте, не рассчитанном на массовую аудиторию», – считает Наумов. По его словам,

InSigma предпочитает сотрудничать «с узким кругом признанных мастеров – российских и зарубежных, имеющих релевантный опыт» без конкурсов.

К закрытым конкурсам склоняются и в Glorax Development. «В большинстве случаев мы сами приглашаем участников, все работают за вознаграждение. Затраты зависят от того, какие архитекторы участвуют, от уровня сложности и масштабности проекта, состава конкурсной заявки, и варьируются от 6000 до 25 000 евро на одного участника, – рассказывает Дмитрий Низковский, вице-президент по девелопменту компании. – Победитель получает право заключить с нами договор на разработку полноценной архитектурной концепции и участвовать в стадии П».

Не выходят «на публику» и в MR Group. «В процедуре тендерного конкурса (например, на проект благоустройства) подрядчик выбирается из числа аккредитованных, – говорит директор по продукту компании Вадим Иванов. – Электронное голосование в закрытой

В конкурсе на концепцию освоения территории завода «Серп и Молот» победило нидерландское бюро MVRDV, их соперниками в финале стали команды из Великобритании, Франции и России. Сейчас там строится ЖК «Символ» дон-строй инвест



Ирина Ирбитская

руководитель европейского проекта «Цифровые города»:

«Хороший конкурс – это долго и дорого, это не для тех, кто верит в триаду «дешево, быстро и качественно в одной упаковке».

корпоративной системе документооборота определяет шорт-лист финалистов и затем победителя, с которым и заключается договор». Если по какой-либо причине победитель отказывается от заключения договора – а так иногда бывает, когда конкурсные процедуры длятся долго, – побеждает компания, занявшая второе место в голосовании. «Таким образом соблюдаются рыночные условия, конфиденциальность и здоровая конкуренция», – уверены в MR Group.

ЦЕНА ПОБЕДЫ

Для архитекторов участие в конкурсе довольно затратно: нужны деньги, время и рабочие руки. «Полноценное включение только в один крупный международный тендер обходится в сотни тысяч рублей, а порой и больше», – отмечает Эрик Валеев, глава архитектурного бюро IQ. Если это большой проект, в нем участвует много сотрудников бюро, что повышает затраты, добавляет Амир Идиатулин, гендиректор IND architects. «В среднем один конкурс обходится в 1–3,5 млн руб., если делать видеопрезентацию – в 5–6 млн», – подсчитывает архитектор.

Призовой фонд, как правило, не окупает затраты – «чтобы выдать классный результат, команда всегда делает больше, чем требуется по техзаданию», объясняет Идиатулин.

Архитекторы участвуют в конкурсах за счет собственных ресурсов, говорит Павел Отрошенко, гендиректор бюро Front Architecture. Призовой фонд, как правило, распределяется между победителем и номинантами, вошедшими в шорт-лист. «Если архитектор-победитель в случае подписания контракта на дальнейшую реализацию проекта еще может окупить свои вложения и получить прибыль, то премии за 2-е и 3-е место затраты участников никогда не окупают», – говорит он. Но для архитекторов важнее, что конкурсы пополняют портфолио и приносят коммерческие проекты.

Еще один недостаток конкурсов архитекторы вежливо называют «особенностями взаимоотношений и взаимной ответственности между инвестором и участником». То есть не факт, что победивший проект точно реализуют, скорее наоборот, это касается как публичных – «городских», так и частных «девелоперских» конкурсов. Права проектировщика не всегда хорошо защищены, сетует Мария Николаева, глава MAD Architects, и часто особенности финишного этапа конкурса или его итогов прописаны слишком размыто. «Когда победитель будет назван, важно понимать, как именно будет организована реализация проекта, кто ответственен за контроль соответствия результата конкурса и фактического проектирования», – говорит архитектор.

Примеров того, что победивший проект воплощают в первоначальном виде, единицы, согласен с коллегой Идиатулин. «Обычно заказчики активно видоизменяют проект либо вообще передумывают его делать в таком виде. Основная причина в том, что заказчики не умеют составлять правильное техническое задание. От этого страдает качество проектных решений, и логично, что появляется желание улучшить победивший проект», – говорит архитектор. Еще одна причина – некомпетентное жюри, сформированное заказчиком: «Есть случаи, когда жюри выбирает проекты низкого качества. В этом году было несколько скандалов из-за победы объективно не лучших проектов», – говорит Идиатулин.

«Конкурс, действительно обеспечивающий капитализацию проекта и позитивный PR, требует хороших исследований, внятного техзадания, понятных, прозрачных условий и гарантий победителю. Девелопер, организующий конкурс, должен иметь мощную записную книжку с контактами авторитетных экспертов и возможных членов жюри. Хороший конкурс – это долго и дорого, это не для тех, кто верит в триаду «дешево, быстро и качественно в одной упаковке», – резюмирует Ирбитская.

Впрочем, считает Валеев, бывает, что результат полностью компенсирует все возможные денежные и организационные издержки. «Можно подробно рассказать о кейсах, идеях, концепциях, опыте, познакомиться с лидерами индустрии, крупными заказчиками, получить приглашения на другие ивенты и т. д. Работа в таком ключе – отдельное бизнес-направление для проектировщика», – объясняет архитектор. Он ссылается на успешный опыт работы с британскими проектировщиками над мастер-планом города Альметьевска: «Мы были в тройке финалистов». Сейчас в разработке у бюро IQ находится проект – победитель международного конкурса на музейный комплекс в Коммунарке. «Один из первых кейсов в коммерческой недвижимости – проект ТРЦ «Хорошо!» в Москве также был выбран инвестором по результатам крупного конкурса», – рассказывает Валеев.



Город, у которого есть план

Елена Верещагина
Для Ведомостей

Реализуется сразу несколько проектов мастер-плана Дербента – это редкий случай для российских городов

Продуманная градостроительная политика в городе или регионе создает четкие правила игры для застройщиков и инвесторов. Мастер-план как инструмент комплексного решения задач регионального и локального развития выглядит привлекательным для этих целей, но у российских городов пока не складывается с мастер-планами. Поручение Владимира Путина двухлетней давности заменить генпланы мастер-планами для сокращения сроков градостроительной подготовки в крупных городах так и осталось нереализованным. Однако у Дербента получилось не просто создать мастер-план, но и сразу начать его осуществлять.

По информации пресс-службы Дом.РФ, мастер-планы к настоящему времени разработаны у 25–30 более чем из 1100 российских городов. Подсчет осложняется тем, что в условиях неурегулированного правового поля мастер-планирования разрабатывается масса документов с тем же названием, но без нужного содержания, отмечает руководитель аналитического отдела агентства стратегического развития «Центр» Ольга Грицан. Это могут быть архитектурные или градостроительные концепции, аналоги проектов планировки, концепции благоустройства, иные документы, не содержащие реальных инструментов развития территорий и не предлагающие стратегии развития города.

Однако сдвиги на поле мастер-планирования все же есть. В 2020 г. было представлено сразу несколько документов: Дом.РФ и КБ «Стрелка» презентовали стратегию пространственного развития Суздаля, мастер-план Кисловодска, который должен развивать инфраструктуру города-курорта, привлекая туристов. Но пока дальше всех на этом пути ушел дагестанский Дербент.

ЗАЧЕМ ЭТО ДРЕВНЕМУ ГОРОДУ

Мастер-план есть у Дербента благодаря открытому международному конкурсу, проведенному в 2019 г. Призовой фонд составил 14,5 млн руб. Заказчиком выступил благотворительный фонд «Я люблю Дербент», конкурс поддержали правительство Республики Дагестан и администрация городского округа Дербента. Победил консорциум под руководством проектно-консалтинговой компании «Новая земля» (в составе которого французская Groupe Nui, Mae Architects из Великобритании, West 8 из Нидерландов и НИУ ВШЭ, Россия), предложивший концепцию «Дербент – перекресток культур, где древность встречается с будущим».

Дербент – самый южный город России, он находится в Дагестане, на берегу Каспийского моря, здесь живет 120 000 человек. В 2003 г. его Цитадель, Старый город и крепостные сооружения были включены в список всемирного наследия ЮНЕСКО. Но туристический потенциал города не используется: по данным Индекса качества городской среды Минстроя РФ, Дербент находится в категории «неблагоприятных» – здесь нет очистных сооружений для канализации и ливневых стоков и процветает незаконное строительство на общественных территориях (информация с сайтов регионального и республиканского информационных агентств). Средняя зарплата в Дагестане в 2020 г. была 27 200 руб.



(данные территориального органа Федеральной службы государственной статистики по Республике Дагестан), а доля теневой экономики, по оценкам правительства республики, составляет 60% в отдельных отраслях. Впрочем, основные проблемы, которые предлагалось решить, типичны для российских городов: неэффективная экономика, обеднение человеческого капитала, устаревшие инженерные сети и нехватка социальной инфраструктуры, низкий уровень качества городской среды, деградация исторического наследия.

Целью конкурса как раз было получить оптимальный мастер-план, реализующий сценарий «жизнестойкий город». Это город, способный выдерживать социальную и экономическую нагрузку и подстраиваться под меняющиеся условия среды. Победивший в конкурсе мастер-план основан на принципах компактного города и предполагает развитие не новых территорий, а уже обеспеченных инфраструктурой. По задумке авторов редевелопмент неэффективно используемых промышленных территорий в центральной части и на юге позволит развить экономику города за счет создания новых коммерческих и сервисных функций, развития логистики, направления медицинского туризма. Будет сформирована пешеходная «туристическая миля Дербента», а набережная Каспийского моря, которая сейчас в городе отсутствует, станет главным общественным пространством.

НОВЫЙ РЕСУРС

«Вдумайтесь, какой ресурс появляется у Дербента. У них сегодня 1 млрд [руб.] – консолидированный бюджет. Вдумайтесь: 5 млрд в год. Мы можем сделать многое» – в 2018 г. так отреагировал глава Дагестана Владимир Васильев на сообщении о том, что член Совета Федерации Сулейман Керимов, лидер рейтинга богатейших предпринимателей России по версии Forbes, зарегистрирует свой бизнес в Дагестане (цитата по сообщению ТАСС). Как сообщало агентство, это могло принести в бюджет города около 5 млрд руб. в год в виде налогов. В это же время мэром

Другие мастер-планы

- Пермь (2010 г.); разработчик – КСАР Architects & Planners, заказчик – Фонд единого института развития в жилищной сфере
- Березники – Соликамск – Усолье (2013 г.); разработчик – Büro Happold, заказчик – «Уралкалий»
- Остров Октябрьский, г. Калининград (2019); разработчик – КБ «Стрелка», заказчик – Фонд единого института развития в жилищной сфере
- Долина реки Степной Зай в Альметьевске (2020 г., Татарстан); консорциум «Обермайер консулт», заказчик – «Татнефть»



Дербента стал помощник Керимова по бизнес-проектам Хизри Абакаров (в 2020 г. досрочно сложил полномочия, став госсекретарем Дагестана, пост мэра занял Рустам Пирмагомедов).

В начале 2019 г. на республиканском уровне была утверждена госпрограмма «Комплексное территориальное развитие муниципального образования городской округ «город Дербент» с общим объемом финансирования 28 млрд руб. на шесть лет. В числе ожидаемых результатов – создание 2500 рабочих мест, посещение 160 000 туристов в год, реконструкция дорог, школ и объектов культуры, новое строительство.

ЧТО ПРЕДСТОИТ СДЕЛАТЬ

«Нельзя стратегию оставить набором принципов и лозунгов. Мастер-план нужно переводить в реализацию, что мы и делаем. На основе стратегии определяются пилотные инвестпроекты, разрабатываются проектные решения и начинается работа на конкретных земельных участках», – говорит партнер «Новой земли» Иван Курячий. Сейчас на разной стадии находится 13 инвестпроектов, заложенных в мастер-плане Дербента. Ключевые – создание нового жилого микрорайона, регламентация исторического центра, благоустройство общественных пространств и улиц, новая набережная. Разрабатываются объемно-пространственный регламент застройки и дизайн-код центральной части города и магалов – уникальной исторической застройки у стен крепости Нарын-Кала. Долгое время магалы были практически закрытой частью города, планируется сделать их фрагментом пешеходного туристического маршрута, сюда будут попадать после осмотра крепости.

Другой проект касается редевелопмента территории заброшенного карьера по добыче камня: здесь появится жилой микрорайон для 2500 жителей. Главная задача проекта, к которому «Новая земля» привлекла нидерландских архитекторов из бюро Drom, – создать доступную и качественную среднеэтажную застройку, новый городской центр, «в котором будет интересно проводить время горожанам и туристам». «В этом проекте планируется отработать механизм государственно-частного партнерства, – говорит управляющий партнер «Новой земли» Григорий Соломин. – Город обеспечит рекультивацию карьера для создания здесь ландшафтно-парка и благоустроит прилегающую территорию будущей жилой застройки. Обеспечит район социальной инфраструктурой, здесь же появится важный культурный центр. Все это позволит девелоперу сделать архитектуру высокого качества и удержать стоимость жилья в пределах существующих цен на рынке недвижимости города». «Тренды заданы в правильном направлении. Но корректировки должны быть с учетом региона, платежеспособности населения, себестоимости квадратного метра – эти моменты нужно более детально изучать при реализации», – комментирует един-

Дербент, самый древний город на территории РФ, решил выполнить перезагрузку нестандартным путем через инструмент мастер-планирования, отмечают в агентстве «Центр» УПРАВЛЕНИЕ АРХИТЕКТУРЫ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВА ГО «ГОРОД ДЕРБЕНТ»

ственный крупный девелопер Дербента, директор Gachalav Group Гачалав Гачалаев. Среди особенностей региона он выделяет низкую платежеспособность населения и отсутствие востребованных банковских инструментов. Для справки: норматив стоимости 1 кв. м в первом полугодии, по данным Минстроя, в Дагестане один из самых низких в России – 31 500 руб. По данным РИА «Дагестан», рыночная цена выше на 5000–7000 руб. Согласно федеральному проекту «Жилье» нацпроекта «Жилье и городская среда», в Дербенте планируется ввод 11 млн кв. м с 2019 по 2024 г.

Еще один проект предлагает создание вместе с горожанами зеленого пояса вокруг новых компактных границ Дербента по аналогии со стенами древней крепости. Первым делом Сосновый бор на окраине города превратят в пространство с прогулочными маршрутами, кемпингом, детскими и спортивными площадками. В итоге осуществления всех задумок зеленый пояс парков и виноградников будет выводить к морю.

Реализацией проекта занимается более 30 проектных бюро и компаний, эксперты в области градостроительства, урбанистики, транспорта. «Мы бежим рядом с паровозом, который идет очень быстро. Нам нужно за ним успеть», – говорит Иса Магомедов, главный архитектор Дербента. После создания мастер-плана было реформировано управление архитектуры и градостроительства, штат увеличился с трех до 20 человек, появился отдел по работе с историческим наследием.

Среди долгосрочных эффектов, к которым должны привести преобразования, – создание среды для бизнеса, которая обеспечила бы диверсификацию экономики и новое качество жизни города. «В идеале должны быть сформированы условия для развития предпринимательства, появиться площадки и объекты, выгодные для инвестирования», – добавляет Грицан. По ее словам, основная цель всей работы – повышение качества жизни в городах, что должно снизить отток населения и тем самым повысить устойчивость локальной экономики и потребительский спрос на разные группы товаров, в том числе на недвижимость. «Мастер-план будет работать там, где разные субъекты, которые друг другу не подчиняются, – публичная власть, бизнес, сообщество – захотят и смогут договориться о выборе целей, будут готовы объединить усилия для совместной постановки задач и достижения целей», – считает руководитель проектов MIA+, один из разработчиков первого российского мастер-плана, который был создан для Перми, Андрей Головин. В конце 2020 г. в ходе рабочей поездки в Дагестан вице-премьер Юрий Трутнев заявил о том, что градостроительный опыт Дербента необходимо распространять на другие города страны. У города есть возможность продемонстрировать, как наличие мастер-плана позволяет синхронизировать государственные, муниципальные и частные усилия и инвестиции для развития территорий.»



Компании готовы переезжать в офисы поменьше, но получше

Софья Ручко
Для Ведомостей

Одно из последствий пандемии для рынка офисов – бизнес будет уменьшать размер арендуемых площадей, по оценке JLL, в диапазоне от 3 до 50% от занимаемой площади

Кроме того, консультанты ожидают, что попутно компании будут улучшать качество «рабочего пространства», переезжая в помещения более высокого класса, благо ставки аренды снизились на фоне вдвое сократившегося спроса. «Я думаю, офисный рынок в этом году точно ждет вакансия в 15% как за счет оптимизации площадей, так и за



офисы. «Клиент заезжает уже в полностью готовое помещение на любой срок, платит только за используемые рабочие места, а пользуется всей инфраструктурой площадки», – описывает Голенев. В стоимость аренды, как правило, включены коммунальные услуги, интернет, охрана, видеонаблюдение, кофе, администратор, клининг. А благодаря системе hot-desk в таких офисах «условно 50 человек могут снимать офис на 20 мест и пользоваться им по своему внутреннему графику», добавляет он.

По данным Cushman & Wakefield, с учетом всех заявленных к открытию в 2021 г. площадок объем рынка гибких пространств может составить 383 000 кв. м, или 2% от всего офисного предложения (в 2019 г. – 1%).

«Видя нарастающие перспективы гибких форматов, мы интегрируем их в свои проекты, – говорит управляющий партнер Stone Hedge Анастасия Малкова. – В Stone Towers (102 000 кв. м) предусмотрен коворкинг (3600 кв. м) в одной из башен. В БЦ «Stone



Сергей Труханов

глава бюро T + T Architects:
«Сейчас почти каждый заказчик просит спроектировать офис так, чтобы его можно было трансформировать под любые потребности компании. Площадь на одного сотрудника теперь может достигать 12–14 кв. м».

счет ввода новых объектов», – говорил на конференции РБК по коммерческой недвижимости в феврале Павел Барбашев, коммерческий директор O1 Properties. Сейчас уровень вакансий в качественных БЦ оценивается в среднем в 11–12%, и это считается не критичным для рынка показателем.

Барбашев считает, что многие компании используют возможность и переедут из класса В в класс А, а из С – в В, с ним согласна Евгения Гераськина, руководитель отдела продаж коммерческой недвижимости ГК «Пионер».

Ирина Хорошилова, старший директор отдела услуг корпоративным клиентам CBRE, говорит, что по сравнению с предыдущими годами компании в большей степени готовы на переезд, если это позволит уменьшить занимаемую площадь, не тратиться на отделку и получить более качественное помещение. Гераськина считает, что 20–25% компаний выберет именно такой сценарий. Но существенных проблем для рынка такая плавная миграция не сулит, уверена Елена Малиновская, директор по аренде управления недвижимости Millhouse, и «не оставит больших пустующих площадей». Несмотря на оптимизацию кабинетов на 10–30%, в востребованных районах освобождающиеся площади быстро занимают новые арендаторы, подтверждает Барбашев, ссылаясь на пример бизнес-центра «Белая площадь».

Финансовый директор Tactics Group Андрей Новиков напоминает, что растет кадастровая стоимость объектов недвижимости и вместе с ней – налог на имущество и арендные платежи за земельные участки. Это делает нерентабельным эксплуатацию устаревших зданий. Примером, по его словам, могут служить многочисленные промышленные объекты советского периода, которые были перепрофилированы

под складские и офисные здания и в которых низкая арендная ставка отражала их моральное и физическое устаревание. Теперь такой ставки уже недостаточно для покрытия расходов владельца, приходится либо ставку повышать (и тогда уже у арендатора нет смысла там оставаться), либо вложиться в комплексный реновацию территории.

КАК ЗАПОЛНИТЬ ПУСТОТУ

Если арендатор не может просто съехать или освободить часть помещений (не позволяет договор с собственником), он может попробовать сдать часть площадей в субаренду. Или вернуть их со штрафом собственнику, рассказывает Гайк Папоян, председатель комитета по офисной недвижимости Российской гильдии управляющих и девелоперов.

«По данным CBRE, в течение года рынок субаренды увеличился на 93%: среди компаний, которые предложили свои площади субарендаторам, ГК ПИК, ЕУ, Qiwi. ИД «Коммерсантъ» арендовал у KPMG офис в бизнес-центре «Башня на Набережной» площадью более 4500 кв. м – это была крупнейшая сделка субаренды в 2020 г.», – приводит

С учетом всех заявленных к открытию в 2021 г. площадок предложение гибких пространств в Москве может увеличиться до 2% от всего офисного предложения (данные C&W). «Сейчас востребована гибкость во всем: и в формате помещения, и в условиях договора аренды», – уверены в компании CEO SPACES



Алексей Зародов

партнер бюро Syntaxis:
«Возможность удаленной работы искушает оптимизировать накладные расходы на офис. Оставшийся необходимый минимум превращается в гибкое пространство для встреч рабочих групп. Более взвешенным станет разделение корпоративного трафика, изменится подход к рассадке персонала».

примеры Георгий Голенев, CEO оператора гибких офисов «Ключ». По данным Cushman & Wakefield, в 2020 г. на рынке в субаренду предлагалось 76 000 кв. м, в 1,5 раза больше, чем в 2019-м.

Если помещения освобождаются, собственники могут найти новых арендаторов, организовать коворкинг, распродать здание по частям или вообще переоборудовать помещение под гостиницу, апарт-отель или апартаменты, рассуждает Папоян.

«Наиболее ликвидные помещения, естественно, будут сданы. В БЦ класса А это займет чуть больше времени – сейчас на рынке множество проектов, а крупные компании не так часто переезжают, – говорит Гераськина. – Объекты класса В станут активнее сдаваться в аренду, особенно если цена комфортная и расположение хорошее».

Консультанты полагают, что, несмотря на ожидаемые большие объемы ввода (от 0,5 млн до 1 млн кв. м, из-за того что сдачу крупных объектов перенесли с 2020-го на 2021 г.), половина этой площади не будет доступна на рынке для аренды или покупки.

УРОКИ ГИБКОСТИ

Один из важных уроков, которые вынес бизнес из пандемии, – многих проблем можно было бы избежать, если бы договоры аренды были более гибкими, уверен Голенев. «Гибкость» вообще стала новым лозунгом на офисном рынке.

По данным SuperJob, 52% москвичей, ушедших на удаленку, хотели бы продолжить так работать. 70% людей, по информации Kelly Services, хотели бы совмещать работу из дома с посещением офиса, и 40% компаний готовы им это разрешить. Для такой частичной удаленки подходят как раз «гибкие»

Савеловская», который проектируется сейчас, коворкинг также будет».

По мнению руководителя департамента офисной недвижимости Cushman & Wakefield Натальи Никитиной, гибкие офисы преимущественно пользуются спросом, когда арендатору предлагают помещение, сделанное с учетом его требований и пожеланий, и клиент не делит ни с кем общие зоны – переговорные, кухню, зоны отдыха и проч. По этой причине активно развиваться будут только крупные сети, способные предоставить такой продукт. Cushman & Wakefield переехал в Space 1 на Тверском бульваре, и, по словам Никитиной, здесь арендаторам предлагается мобильное приложение для бесконтактного доступа, заказа пропусков, печати документов, в офисе есть умные рабочие столы, в переговорных комнатах – Bluetooth конференц-системы, ТВ-панели с функцией Airplay, к которым можно подключать устройства без проводов. В среднем по рынку стоимость подобной аренды составляет 30 000 руб. за рабочее место в месяц.

Управляющий партнер UNK corporate interiors Николай Миловидов напоминает, что понятие flex-офис (гибкий офис) существует как минимум 5–7 лет. Например, в офисе Microsoft еще до 2016 г. отсутствовали закрепленные за сотрудниками рабочие места: на 800 человек их было всего 600. Потом офис перестроили и оставили 400 рабочих мест на то же число сотрудников, зато количество переговорных увеличили с 40 до 160. «Необходимо менять соотношение «зон концентрации», где можно уединиться для работы, и «зон коллаборации» в сторону увеличения последних. Это будет основной тенденцией ближайшего времени в корпоративных интерьерах», – прогнозирует Миловидов.

Ставки аренды офисов

КЛАСС	СТАВКА, РУБ./КВ. М/ГОД	
А ПРАЙМ	46 500	
А	В ПРЕДЕЛАХ ТТК	ЗА ПРЕДЕЛАМИ ТТК
	37 600	20 900
В	В ПРЕДЕЛАХ ТТК	ЗА ПРЕДЕЛАМИ ТТК
	20 000	12 400

ИСТОЧНИК: CBRE

Стресс-тест для арендодателей

Рост вакантных площадей в московских бизнес-центрах заставляет арендодателей пересматривать ставки и предлагать более гибкие условия для компаний, бизнес которых пострадал от экономического кризиса. Кто-то из арендаторов будет рассчитывать только на снижение ставки, кто-то поставит вопрос о значительном сокращении площадей. Поэтому основной вопрос для собственников офисных зданий – как предотвратить рост вакантных площадей и сохранить ставки, чтобы оптимизировать будущие денежные потоки. А это напрямую связано с жизнеспособностью пула арендаторов зданий в новых условиях.

Мы выделили несколько основополагающих факторов, влияющих на жизнеспособность офисного объекта в среднесрочной перспективе: локацию, класс, долю наиболее крупных арендаторов в общем пуле и тип бизнеса якорей. Пример применения нашего онлайн-калькулятора для офиса класса В+ за пределами ТТК арендопригодной площадью в 25 000 кв. м и с текущим уровнем вакансий в 5% (1200 кв. м) можно увидеть в таблице. Так можно оценить, насколько изменится доля занятых площадей в ближайшие два года, и, соответственно, понять, насколько сократится чистый операционный доход объекта за тот же период.

ОТРАСЛЬ И РАЗМЕР

Потенциал рынка зависит от макроэкономических показателей, оказывающих различное влияние на разные отрасли экономики. Мы выделили около 40 бизнес-секторов компаний-арендаторов качественных офисов и поделили их на три группы по степени негативного влияния текущей ситуации на их операционную деятельность: низкая, средняя, высокая. Предполагается, что крупные компании группы высокого риска проведут оптимизацию занимаемых площа-

Точка зрения



ЮЛИЯ НИКУЛИЧЕВА

руководитель
отдела
стратегического
консалтинга JLL

дей на 7–10% в среднем, в то время как большинство малых предприятий той же группы риска сократят свои площади в разы сильнее или вовсе расторгнут договор аренды: покинут рынок или переедут в более дешевые помещения.

В целом диапазон оптимизации по рынку может колебаться от 3 до 50% занимаемых помещений.

Потенциальный уровень вакантности в бизнес-центре зависит от размера его ключевых арендаторов. Небольшие компании могут полностью закрыться, крупные – оптимизироваться целыми этажами. Для таких арендаторов возможны три сценария: покинут пространство, сократят занимаемую площадь или согласуют с арендодателем более приемлемые для выживания коммерческие условия. Одним из распространенных инструментов для выживания арендатора будет субаренда площадей. Государственные компании в ближайшие два года будут себя чувствовать более устойчиво.

ФАКТОР МЕСТА

Как показывает опыт предыдущих кризисов, больше пострадают офисы с ограниченной доступностью общественного транспорта, расположенные далеко от метро, а также менее привлекательные субрынки на востоке и юге Москвы.

Чувствительность к изменениям демонстрирует класс А, что в том числе подтверждает опыт двух предыдущих кризисов. В среднем 75% сделок с офисами класса А во всех зонах (центральный деловой район, Садовое кольцо – ТТК, «Москва-сити», ТТК – МКАД и офисы за пределами МКАД) – крупные (в классе В+ таких 50%), одновременно среди якорных арендаторов объектов А-класса значительно больше представителей отраслей, находящихся в зоне высокого риска. Минимальный негативный эффект должны почувствовать офисы класса А и В+ центрального делового района. К концу 2021 г. доля свободных площадей в них хотя и вырастет на 2–5 п. п., но это не так значительно в сравнении с другими субрынками, а к 2023 г. ситуация и вовсе нормализуется, но быстрее процесс будет идти в классе В+, так как в нем планируется к вводу меньше новых объектов. В зоне СК – ТТК в офисных центрах класса А в составе якорных арендаторов велика доля компаний, предоставляющих бизнес-услуги (до 20% от всех сделок), которые, вероятно, будут вынуждены прибегнуть к оптимизации пространства.

Доля наиболее устойчивых отраслей в составе якорных арендаторов в классе А при движении из центра заметно снижается с 35% до 20%, в то время как в классе В+ мы видим обратную ситу-

ацию. Однако стоит отметить, что значительную долю арендаторов офисов класса В+ составляют компании малого бизнеса, перспективы выживания которых в текущих реалиях все еще не определены.

Пуль наиболее стабильных в кризис отраслей (12 из 38) предпочитает размещаться в пределах ТТК – МКАД. Например, IT-компании арендуют в основном помещения именно в этой зоне (до 60% от арендованных IT-сектором помещений), а для телекоммуникационных компаний этот показатель еще выше – около 75% всех арендованных за последние несколько лет помещений, преимущественно класса А. Но преобладающими отраслями в структуре сделок здесь остаются компании сферы розничной непродовольственной торговли, строительства и девелопмента, а также консалтинговые и исследовательские центры, оптимизация площадей которых приводит к росту уровня вакантности в этой зоне.

С учетом времени, которое потребуется на то, чтобы компании осознали, сколько же площадей им нужно, и дальше провели переговоры с собственниками, наибольший эффект от изменений собственники почувствуют в первом полугодии 2021 г., но уже в IV квартале общая ситуация на рынке начнет постепенно стабилизироваться.

Пример применения онлайн-калькулятора

КЛЮЧЕВЫЕ АРЕНДАТОРЫ	АРЕНДАТОР 1	АРЕНДАТОР 2	АРЕНДАТОР 3	АРЕНДАТОР 4	АРЕНДАТОР 5
ОТРАСЛЬ	УСЛУГИ ИТ	ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ	РОЗНИЧНАЯ ТОРГОВЛЯ (непродовольственная)	КОНСАЛТИНГ И АУДИТ	СТРОИТЕЛЬСТВО И ДЕВЕЛОПМЕНТ
РАЗМЕР КОМПАНИИ	КРУПНАЯ	СРЕДНЯЯ	КРУПНАЯ	КРУПНАЯ	СРЕДНЯЯ
■ Факторы воздействия на операционный поток в зависимости от размера и отрасли арендатора:					
ПОДХОД АРЕНДАТОРА К ИСПОЛЬЗОВАНИЮ ПЛОЩАДЕЙ	-	-	ОПТИМИЗАЦИЯ – 7% В 2021 Г.	ОПТИМИЗАЦИЯ – 3% В 2021 Г.	ОПТИМИЗАЦИЯ – 7% В 2021 Г.
ПОЛУЧЕНИЕ СКИДОК	-	-	-	СКИДКА 10% НА АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ С 06.2020 ПО 12.2020	СКИДКА 30% НА АРЕНДНЫЕ ПЛАТЕЖИ С 06.2020 ПО 12.2020

Построить так, чтобы сэкономить на эксплуатации

Один из общемировых трендов – это sustainability, устойчивое развитие, которое подразумевает бережное обращение с природными ресурсами, разумное удовлетворение потребностей человека с учетом потребностей будущих поколений. Следование этим принципам становится одним из приоритетов и в строительной отрасли, которая в буквальном смысле формирует окружающую среду и оказывает на нее огромное влияние, – на нее, согласно глобальному отчету International Energy Agency (2019), приходится почти 40% выбросов, связанных с энергией и технологическими процессами.

В 2019 г. был обновлен международный стандарт ИСО по устойчивому развитию в строительном секторе, однако интеграция его принципов на практике – непростая задача (он необязателен для застройщиков) и подразумевает как общую работу всех заинтересованных сторон, так и внедрение новых технологий. Последнее чаще всего становится главным препятствием, так как, по данным McKinsey, строительство – одна из самых нетехнологичных отраслей производства, вместе с сельским хозяйством занимающая последние места по внедрению цифровых технологий. А действующие СНиПы и своды правил регламентируют только безопасность здания и обеспечение первичных потребностей (например, чтобы был приток свежего воздуха и человек не задохнулся). Устойчивое же развитие базируется на трех китах: экология,

Точка зрения



НИКОЛАЙ ДУБОВИЦКИЙ

генеральный
директор Autodesk
в России

экономика и человек. В этой парадигме объект создается для человека с минимальным влиянием на окружающую среду, с учетом экономики (энерго-, водозатраты, разумное и осознанное потребление ресурсов, экономическая функция данного здания в общей застройке).

Во многом решение проблем строительства в контексте устойчивого развития стало возможным благодаря энергетическому моделированию – building energy modeling (BEM) и конкретно BIM-based energy simulations, т. е. энергетическому моделированию здания, основанному на BIM. Технология позволяет построить модель потребления электроэнергии, тепла, холода, газа на одном объекте в течение года. Зная тарифы и прогнозируя их рост, собственник получает возможность рассчитать затраты на энергоресурсы в готовом здании или еще до того, как оно спроектировано и сдано в эксплуатацию, когда определены принципиальные решения для конкретного объекта. То есть сразу после того, как становятся понятны назначения и пожелания застройщика/инвестора, проектировщик сможет загрузить в программу вид отопления, характеристики каркаса здания, основные инженерные решения – ключевые характеристики, которых достаточно, чтобы начать энергетическое моделирование на этапе проектирования. Система учитывает местоположение объекта, его архитектурные особенности, то, как работают инженерные коммуникации, и многое другое. В процессе моделиро-

вания энергопотребления задаются параметры, включающие нагрузку от людей и оборудования, теплотехнические характеристики конструкций, коэффициент пропускания солнечной энергии, температура воздуха в зависимости от сезона и т. п., на выходе девелопер получает оптимальную модель потребления ресурсов с указанием затрат на объект.

Сравнивая результаты моделирования с данными приборов учета, можно увидеть, потребляет ли объект больше, чем должен. Перерасход происходит из-за проектных ошибок: неверно подобранного оборудования холодоснабжения, неверно оцененных теплопритоков или неэффективной системы вентиляции. В результате владелец объекта может оценить потенциал оптимизации расходов ресурсов.

Например, фактические годовые затраты на ресурсы одного административного здания площадью 20 000 кв. м в Петербурге составляли 6 млн руб. в год (введено в эксплуатацию в 2013 г.). В ходе энергетического моделирования было выявлено, что затраты должны составлять 3 млн руб. в год. Разница в потенциальных расходах и реальных возникла потому, что здание неверно эксплуатировалось. В частности, система вентиляции работала круглосуточно на весь офис, хотя часы работы сотрудников – с 8 до 19 часов. Системы оказались не приспособлены для частичной загрузки помещений, когда оставался последний сотрудник или охранник. Также оказалось, что сотрудники зимой открывали окна, когда становилось душно, что перегружало и без того не-

корректно работающую систему отопления. А новое энергооборудование было установлено без учета возможностей существующего – это частая ошибка владельцев. Так, вместо того чтобы отладить имеющиеся системы воздухо-распределения, владелец решил установить в этих же помещениях локальные кондиционеры. В итоге предприятие тратило электрическую энергию и на общую систему кондиционирования, и на локальные кондиционеры.

При растущих тарифах ЖКХ, ежегодном увеличении стоимости энергоресурсов, экономической ситуации в стране в целом вопрос энергоэффективности стоит достаточно остро. Сейчас задача отрасли – предлагать такие инженерные решения, чтобы вновь построенные объекты потребляли как можно меньше. Кто платит за ресурсы? В промышленности эти затраты ложатся в себестоимость продукции. В жилых домах платит собственник, но сколько мы будем платить, зависит не от того, как долго мы оставляем кран открытым, а от того, какие инженерные решения заложены в проектной документации.

Технологии медленно, но верно двигают строительную отрасль в сторону цифровизации и sustainability. Оптимизация энергопотребления – первый, но важный шаг, и современному девелоперу стоит начинать строительство объекта, оценив для начала оптимальное использование зданием ресурсов.

Полная версия статьи:
www.vedomosti.ru



АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ / ВЕДОМОСТИ

01



АНДРЕЙ ГОРДЕЕВ / ВЕДОМОСТИ

03



ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ / ВЕДОМОСТИ

02



ГК ГАЛС

04

Где и кому строят офисы

Последние пять лет в Москве строили мало офисов, и это отчасти подготовило рынок к потрясениям 2020 г.: не произошло столь агрессивного роста доли свободных площадей и падения ставок аренды, как это было в предыдущие кризисы (с 9% в конце 2008 г. до 27% в 2009-м, с 17% в 2013 г. до 28% в 2014-м). К концу 2020-го в классе А уровень вакантных площадей – 12%, на 2 п. п. больше, чем в 2019-м. Это около 550 000 кв. м, тогда как на пике предыдущего кризиса, в 2015 г., пустовал 1 млн кв. м. Внутри МКАД доступно для аренды: в «Москва-сити» – 150 000 кв. м, в Центральном деловом районе – 100 000 кв. м, на Ленинградском субрынке – 90 000 кв. м. Во время предыдущего кризиса в центре было доступно 250 000 кв. м, в «Москва-сити» – 260 000 кв. м. Однако тогда больше всего офисов предлагалось между ТТК и МКАД, более 220 000 кв. м.

В среднесрочной перспективе объемы нового офисного строительства будут больше исторических минимумов последних лет, однако из уже заявленных проектов класса А на ближайшие три года на рынке для аренды или покупки будет доступно менее 70%. Остальные площади строятся под нужды конкретных компаний, например, более 70 000 кв. м арендовал «Тинькофф» в середине 2020 г. (AFI2B), 23 000 кв. м приобрело «Альфа-страхование» в «Парке легенд», 40 000 кв. м строится для «Мосинж-строя» (ТПУ «Мневники»), 178 000 кв. м – под нужды структур «Ростеха» («Ростех-сити») и 161 000 кв. м – «Сбера» («Сбер-сити»). Около 700 000 кв. м находятся в стадии проекта и могут быть построены за 2–3 года при наличии предметного интереса со стороны пользователей. В краткосрочной перспективе сделок будет меньше не потому, что компаниям не нужны офисы, а потому, что найти качественное помещение сложно.

Точка зрения



ЕЛЕНА ДЕНИСОВА
СТАРШИЙ ДИРЕКТОР
ОТДЕЛА ОФИСНЫХ
ПОМЕЩЕНИЙ SVRE

01. ЦЕНТРАЛЬНЫЙ ДЕЛОВОЙ РАЙОН

Потенциал для новыхстроек в центре города исчерпан. 10 лет назад вышло распоряжение правительства Москвы о запрете нового офисного строительства в историческом центре города, и там сейчас достраиваются проекты, которые были согласованы давно. Да и доступных участков в центре давно почти нет. Хотя в начале нулевых зона внутри Садового кольца была самой популярной у девелоперов и наиболее востребованной среди компаний-арендаторов. В центре города находится 1,56 млн кв. м, или 34% от общего объема площадей класса А в Москве. В этом году будет завершено строительство «последних» объектов в центре, это AFI2B на 2-й Брестской и БЦ на Смоленском бульваре, 13, ввод в эксплуатацию последнего ожидался в 2020 г. Отсутствие новых проектов в центре и сохранение спроса даже на минимальном уровне будут стимулировать сокращение объема свободных площадей.

По итогам 2020 г. в классе А вакантно 6%, в 2021 г. ожидается увеличение показателя до 7%, но уже в 2022 г. уровень вакансии будет уменьшаться. Ставки аренды – 25 000–40 000 руб. за кв. м* (в 2020 г. ставки были на уровне 2019 г.). За класс А прайм просили на 10% больше, до 46 500 руб. за кв. м по итогам года (некоторые офисы в прайм-зоне продолжают предлагаться по ставкам, номинированным в долларах США). В перспективе основными источниками новых площадей в центре станут предложения на вторичном рынке и редевелопмент «устаревших» объектов, количество которых растет с каждым годом, ведь первые бизнес-центры были построены еще в конце 1990-х – начале 2000-х.

02. МЕЖДУ САДОВЫМ И ТРЕТЬИМ КОЛЬЦОМ

Между Садовым кольцом и Третьим транспортным кольцом (без учета «Москва-сити» и части Ленинградского делового района) офисов класса А всего 0,2 млн кв. м. Но потенциала для офисного девелопмента здесь немного. В 2021 г. должны ввести в эксплуатацию БЦ в Земельном переулке, который ожидался в 2020 г., на 2022–2023 гг. заявлены три крупных проекта, Lucky и первая фаза проекта на 2-й Звенигородской ул., 13, AFI Square на Грузинском Валу. Сейчас в этом районе свободно 5% площадей, половина из них доступна в БЦ Dominion Tower. Ввод новых объектов в моменте увеличит уровень вакантных площадей, но ненадолго. Запрашиваемые ставки аренды варьируются в пределах 20 000–40 000 руб за кв. м*.

03. МОСКОВСКИЙ «СИТИ»

ММДЦ «Москва-сити» стал альтернативой Центральному деловому району, но в ближайшие три года на рынок выйдут последние проекты и здесь. «Москва-сити» наиболее остро переживала предыдущие кризисы на рынке офисной недвижимости, однако экономические последствия коронакризиса не столь драматичны: хотя сделок было меньше на 20% (86 000 кв. м в 2020 г. против 107 000 кв. м в 2019 г.), ставки аренды увеличились за год на 10%, в среднем до 30 000–40 000 руб за кв. м*. В 2021 г. доля свободных площадей здесь может сократиться с текущих 12% до 6%, в 2022 г. дело поправит ожидаемый ввод в эксплуатацию Grand Tower. Однако в случае увеличения активности на рынке со стороны крупных игроков, которые зачастую ищут помещения в кризис, существует вероятность более сдержанного роста или сокращения вакансий.

04. ЛЕНИНГРАДСКИЙ ДЕЛОВОЙ

Более доступная альтернатива Центральному деловому району и «Москва-сити», поэтому пользуется спросом. Средние ставки аренды на офисы класса А варьируются от 24 000 до 36 000 руб. за кв. м*. Транзакционная активность здесь сдерживается ограниченным выбором доступных проектов, однако ситуация изменится в долгосрочной перспективе (ближе к 2025 г., зависит от того, когда девелоперы начнут воплощать проекты, которые уже есть на бумаге), что будет стимулировать спрос на офисы в данном районе. Основной объем свободных площадей, доступных сейчас, приходится лишь на два комплекса, «Искра парк» и «ВТБ арена» (фаза II). Ленинградский субрынок имеет большой потенциал для нового офисного строительства – здесь еще осталось много советских НИИ и промзон. Уже заявлен ряд крупных проектов площадью более 600 000 кв. м, что превышает текущее предложение в субрынке (568 000 кв. м). Однако многие из этих проектов находятся на начальной стадии, их строительство перейдет в активную фазу вслед за стабилизацией экономической ситуации. В ближайшие два года к вводу в эксплуатацию ожидаются такие проекты, как «Прайм тайм» (2021), первое здание комплекса Stone Towers, «Алкон III» и др.

05. МЕЖДУ ТТК И МКАД

Потенциал для нового офисного строительства за счет масштабов территории и сохранившихся промзон здесь большой. Кроме того, более 10 лет правительство Москвы стимулирует девелоперов активно развивать офисные проекты за пределами Третьего транспортного кольца. Впрочем, освоение



МАКСИМ СТУЛОВ / ВЕДОМОСТИ



МАКСИМ СТУЛОВ / ВЕДОМОСТИ

Людям нужны торговые центры

Несмотря на снижение доходов, карантинные ограничения, стремление к безопасности и рост электронной торговли, ТЦ по-прежнему интересуют потребителей. Конечно, меняются способы взаимодействия с пространством, специфика шопинга, требующая комбинации онлайн-, офлайн- и entertain-форматов, но самое важное во всем этом – кризис не лишил торговцев покупателя, он просто изменил его. А значит, дело за малым – настроить ТЦ на новые потребительские «хочу», понимая, что точка невозврата уже пройдена.

ТВОРЧЕСКОЕ ДИСТАНЦИРОВАНИЕ

В торговых центрах по всему миру активно внедряется социальное дистанцирование: специальные отметки на полу, пластиковые экраны на кассах, бесконтактные методы оплаты. Была проделана большая работа по перенастройке систем вентиляции и кондиционирования. Отдельного упоминания заслуживает и развитие бесконтактной пользовательской инфраструктуры. Лифт, вызванный по голосовой команде, автоматические двери, открывающиеся по команде датчика движения, кофе, заказанный с экрана смартфона, – в будущем стремление к безопасности продолжит насыщать ТЦ «творческими» способами создания дистанции, не влияющими ни на качество обслуживания, ни на эстетику интерьеров, ни на коммуникацию с потребителем.

МОТИВАЦИЯ К БЫСТРЫМ ПОКУПКАМ

Большинство действующих розничных магазинов спроектировано таким образом, чтобы побуждать покупателей углубляться в магазин и проводить там больше времени. 2020 год показал, что потребители все чаще хотят быстрого и безопасного шопинга и ради этого они порой готовы жертвовать ассортиментом. Вероятно, в будущем изменится принцип размещения товаров. Процесс будет двусторонним – если клиенты хотят быстрых покупок, то бренды заинтересованы в том, чтобы удержать потребителей от прикосновения к товарам, которые они не покупают. Некоторые магазины в Европе уже переходят на модель с двумя входами: один – для быстрых покупок, которые можно взять и оплатить сразу, а другой – для более неспешного шопинга, когда, например, необходима примерка. Этот тренд мы вскоре увидим и в России. Если до недавнего времени кассы для покупателей с небольшим количеством товара работали только в крупных супермаркетах, то можно предположить, что эта опция переключается и в fashion-сегмент, и в другие товарные группы. И покупатель с двумя футболками сможет быстро оплатить товар в специальной зоне, а не ждать своего часа в очереди с шопоголиками.

Сравнительно неплохо в прошлом году чувствовали себя магазины формата DIY ЯРОСЛАВ ЧИНГАЕВ для ВЕДОМОСТИ

По этой же причине собственники ТЦ будут стремиться формировать более четкие тематические кластеры: с одеждой и обувью, с косметикой и салонами красоты, «мужские» и «женские» зоны, отдельное пространство с пунктами выдачи товаров, приобретенных через интернет, и т. п. Более того, если потребитель в специальном приложении ТЦ сможет сформировать свой wish-list на покупки (куртка, джинсы и ботинки), система предложит ему максимально быстрый и безопасный маршрут передвижения – даст подсказку, в какой вход стоит зайти и как перемещаться между ритейлерами, чтобы а) не терять времени и б) не подвергать себя вирусному риску. Подобная «карта покупателя» существенно оптимизирует процесс шопинга для клиента и сделает его более безопасным.

ОНЛАЙН В НОВОМ ФОРМАТЕ

В 2020 г. режим самоизоляции подтолкнул многих известных игроков рынка к более обдуманному построению интернет-коммуникаций с заказчиками. И речь не только о дистанционной торговле, а о формировании полноценного лояльного сообщества на онлайн-платформах бренда. AB InBev, крупнейшая пивоваренная компания в мире, в 2020 г. перевела маркетинговые бюджеты с розничной торговли на цифровые медиа, создавая коммуникационные платформы для своих многочисленных поклонников. А, например, PepsiCo запустила Pantryshop.com, где потребители могут покупать наборы продуктов и готовой еды в зависимости от конкретной «повестки» – например, Rise & Shine (сети с утренней едой), Workout & Recovery (сети для тренировок и восстановления).

Тренд на диджитализацию расширяет и функции самого торгового центра, который теперь должен не только предоставлять физическое пространство ритейлерам, но и обеспечивать им виртуальную поддержку. Помимо уже названного навигатора для покупателя, логичным и очевидным шагом станет создание единого маркетплейса в ТЦ, когда в мобильном приложении торгового центра или на его сайте потребитель может сделать консолидированный заказ (фактически купить товары любого из представленных здесь брендов на единой онлайн-площадке) и получить его с доставкой на дом.

ИЗМЕНЕНИЕ ПРОФИЛЯ АРЕНДАТОРОВ

Не все группы товаров в кризисное время одинаково хорошо /плохо чувствуют

Точка зрения



АКОП СЕЙСЯН
 исполнительный директор RealJet

себя в ТЦ. Например, бытовая техника и электроника справлялись лучше, чем, например, fashion-сегмент. Неплохо чувствовал себя и сегмент DIY – многие потребители, которые оказались внезапно привязанными к дому, решили им и заняться, чтобы создать для себя комфортное пространство. Собственники наблюдали массовое закрытие офисов сотовых операторов, которые всегда арендовали лучшие места и платили самые высокие ставки аренды. Но случился настоящий наплыв пунктов выдачи заказов, операторов формата dark store и dark kitchen. «Самokat», Wildberries, Ozon и другие игроки онлайн-

рынка активно арендовали площади для «развиртуализации». Ставки стали ниже, и теперь подобные операторы могут себе позволить зайти в хороший ТЦ. Сегодня онлайн-ритейлеры – одни из самых актуальных арендаторов, привлекающих покупателей.

Примечательно, что физическим магазинам, совмещающим офлайн и онлайн, уже не требуется много места. Некоторые ритейлеры превращают часть своих магазинов в центры выдачи заказов, сделанных через интернет. В то же время компании, товар которых потребители предпочитают оценивать очно, идут по пути организации шоурумов. Розничные сети все чаще будут следовать примеру IKEA, создавая отдельные выставочные залы, позволяющие оценить продукцию «в контексте», будь то мебель, строительные материалы или домашний текстиль.

В ТЦ появятся арендаторы, с торговлей как таковой не связанные. В мире в торговых центрах также остается все меньше торговли и все больше коворкингов, спортивных площадок, студий для видеозаписи образовательного контента и фитнес-программ, медицинских центров, станций для зарядки мобильных устройств, юридических и страховых контор, ателье, спа-салонов, в том числе для животных. Есть даже примеры объектов с горнолыжными склонами, пространствами для проведения выборов. В постковидное время запрос на полноценное комьюнити-пространство в ТЦ только усилится – всем надоели онлайн-мероприятия, виртуальные дни рождения и интернет-вечеринки. Но в то же время потребители хотят и покупать и развлекаться в одном месте, руководствуясь вопросом не только времени, но и безопасности.

НОВЫЕ ЗАПРОСЫ

Покупатель больше не готов – ни экономически, ни ментально – к массовому потреблению и большой покупательской гонке. Многими исследователями, например, отмечается снижение клиентской лояльности к любимым брендам, и все чаще выбирается то, что дешевле или просто есть в наличии. Также наблюдается смещение акцентов с «внешнего» на «внутреннее»: вместо нового автомобиля, делового костюма или брендовой сумки люди предпочитают инвестиции в самообразование, здоровье и домашний быт.

Складывается ощущение, что поменялось само понятие «качества жизни» – теперь это в гораздо большей степени безопасность, дом, близкие и здоровье. Таким образом, всем без исключения торговым центрам в ближайшее время придется работать с потребителем, который 1) пытается сэкономить; 2) ценит свое время; 3) ищет положительный шопинг-опыт для себя и родных.

территории под деловую застройку началось еще в середине нулевых естественным образом. За 15 лет объем площадей класса А за Третьим кольцом (но в пределах МКАД) увеличился более чем в 10 раз и на сегодняшний день составляет 0,67 млн кв. м. Тем не менее возведение новых проектов класса А здесь ограничено. Более того, здания, которые находятся в активной стадии строительства, уже недоступны для рынка. Половина свободных площадей в данной зоне приходится на один бизнес-центр, «Прео 8», поэтому выбор остается весьма ограниченным. По итогам 2020 г. доля свободных площадей составила 10%, ожидается ее дальнейшее сокращение. В 2021 г. к вводу в эксплуатацию заявлено 300 000 кв. м, однако 75% из них уже недоступны на рынке для аренды или покупки. Запрашиваемые ставки аренды находятся в диапазоне 17 000–22 000 руб за кв. м*.

06. ЗА МКАД

Спрос на офисные помещения за МКАД остается ограниченным на протяжении последних 10 лет, как минимум 20% объектов пустует. Учитывая активную застройку инновационного центра «Сколково» и развитие проектов в юго-западном направлении при довольно сдержанном спросе на них, доля свободных площадей продолжит увеличиваться и в среднесрочной перспективе может достичь 45%. Средние ставки аренды находятся на уровне 13 000–16 000 руб за кв. м*.

* СТАВКИ АРЕНДЫ БЕЗ УЧЕТА ЭКСПЛУАТАЦИОННЫХ РАСХОДОВ И НДС





Новые номера в отельной программе

Людмила Чичерова
Для Ведомостей

Пока отельеры оценивают падение турпотока, инвесторы прикидывают перспективы загородных и апарт-отелей

Строить гостиницы и в хорошие времена считалось не самым прибыльным делом, результаты прошлого года, казалось бы, должны совершенно отпугнуть потенциальных инвесторов от этой поляны. Но, по словам опрошенных «Ведомостями» консультантов, напротив, некоторые хозяева городских гостиниц начинают поглядывать в сторону загородных активов и планировать новые проекты.

Про сроки окупаемости гостиничных проектов консультанты говорят «от 10 лет». По словам Виктории Петровой, замдиректора департамента финансовых рынков и инвестиций Knight Frank, даже в хорошие годы для 4- и 5-звездочных отелей сроки окупаемости оценивались в 15–16 лет. Сейчас даже о подобных показателях говорить бессмысленно – сначала надо дождаться открытых границ и гостей.

В 2020 г. в России было введено в эксплуатацию всего шесть сетевых отелей (665 номеров), подсчитали в Cushman & Wakefield, из них два (270 номеров) – в Москве, уточняют в CBRE. По словам Яны Ухановой, руководителя департамента гостиничного бизнеса JLL, в Санкт-Петербурге вообще не открылись ни один крупный отель. Между тем в последние годы в среднем ежегодно вводилось 3500–4000 номеров (речь о российских и международных гостиничных сетях), сравнивает Марина Усенко, партнер Cushman & Wakefield. В 2019 г. открыли 17 объектов на 2340 номеров, т. е. почти в 4 раза больше, чем в 2020 г. В 2018 г., когда в России проводился чемпионат мира по футболу, было открыто 37 отелей (5379 номеров).

Если в прошлые кризисы можно было выделить наиболее и наименее пострадавшие сегменты, то 2020 год создал крайне сложную ситуацию для всех независимо от позиционирования, отмечают аналитики JLL в исследовании гостиничного рынка Москвы и Санкт-Петербурга. Международные брендовые отели в Москве были загружены в среднем на 37,9%, в Санкт-Петербурге – на 29% (по итогам 2019 г. 77,8 и 57% соответ-



В загородных отелях загрузка выросла в прошлом году. И в ближайшую пятилетку консультанты ожидают первые очереди новых крупных курортов, сопоставимых с такими проектами, как «Завидово» (на фото) ZAVIDOVO.RU

ственно). Недополученную выручку в Rusland SP Hospitality оценивают совокупно в 132 млрд руб.

В условиях низкого спроса городские отели стали предлагать пакетные предложения с долгосрочными программами размещения, чтобы обеспечить хотя бы минимальную загрузку. Однако и речи не шло о том, чтобы вкладываться в реконструкцию и оборудовать номера кухнями, никто не стал инвестировать деньги в тенденции, которые могут не закрепиться, рассказывает Людмила Фролова, руководитель Rusland SP Hospitality. Апарт-отелям проще было сделать ставку на долгосрочное размещение, им не пришлось сильно демпинговать, добавляет она.

ПОДЕЛИТЬСЯ РАСХОДАМИ

Застройщики больше интереса проявляют к строительству апарт-отелей, но немногие компании вывели на рынок сетевой продукт, ограничиваясь лишь единичными проектами. В числе первопроходцев – ГК «Пионер» и Besar Asset Management. В настоящее время в Москве и Санкт-Петербурге эксплуатируются три апарт-отеля сети Ye's (почти 2700 номеров), и в этом году в Москве будет сдано еще два: в составе ТПУ у Ботанического сада и в МФК у ст. м. «Технопарк» (1500 номеров). «Мы рассматриваем несколько площадок в Москве для строительства новых апарт-отелей собственными силами, – добавил Юрий Коган, директор по маркетингу ГК «Пионер», – и развиваем направление франчайзинга. Продали две франшизы: одну – в Нур-Султане в Казахстане, другую – в Санкт-Петербурге, ведем переговоры с потенциальными франчайзи в регионах России и в странах СНГ».

По словам Анастасии Заболотной, операционного директора департамента Besar Asset Management, компания развивает в России и Ближневосточном регионе проекты, которые называет «кондо» – производное от «кондоминиум», совместное владение, с единой управляющей компанией. Данный формат позволяет застройщику не только минимизировать «собственные» капитальные затраты, но и финансироваться за счет распродажи номеров частным инвесторам. На данный момент в портфеле Besar 789 номеров в действующих отелях в Санкт-Петербурге и 3597 номеров в строящихся гостиницах в Москве и Санкт-Петербурге. По словам Антона Агапова, директора по развитию сети апарт-отелей Ye's, срок окупаемости подобных проектов для девелопера равен сроку продажи апартаментов, а по сути – сроку строительства.

По словам Екатерины Фонаревой, директора по продажам и маркетингу KR Properties, апарт-отели бизнес-класса обещают покупателям-инвесторам доходность на уровне 10–15% при условии грамотного управления активом; в элитном сегменте порог входа для покупателей гораздо выше, что ограничивает круг потенциальных инвесторов.

Александр Шаповал, президент Besar Asset Management, не считает корректным сравнивать девелоперскую доходность и доходность институционального инвестора: «Последние зарабатывают на владении объектом 10, 20, 30, 49 лет. Тогда как для девелопера нередко проект заканчивается к тому моменту, когда он введен в эксплуатацию, а все номера или апартаменты уже распроданы». «Поэтому мы не рассматриваем проекты с доходностью на вложенный капитал (IRR) ниже 25%. Сегодня по проектам Besar IRR – около 35%», – уточняет он.

НЕ ЗА ГРАНИЦУ, ТАК ЗА ГОРОД

Неожиданно хорошие результаты показали загородные отели, которые долгое время считались в лучшем случае причудами владельцев.

По данным сайта Hotels.ru, по состоянию на 1 марта 2021 г. в Московской области функционировало 863 гостиницы. Как загородные объекты размещения (отели, мини-отели, дома отдыха, базы отдыха, загородные клубы и т. д.) на сайте 101Hotels.com представлено 437 объектов, расположенных в разных районах Подмосковья. По данным Мособлстата, на начало 2019 г. здесь было около 600 гостиниц, санаторно-курортных организаций и прочих объектов размещения. К качественным комплексам опрошенные «Ведомостями» аналитики относят не более сотни, к категории «5 звезд» – пару десятков объектов.

Когда в городе всех закрыли, люди постарались уехать за город. Именно в загородных отелях наблюдался рост загрузки относительно предыдущих лет. Вадим Стутко, гендиректор СК «Отель менеджмент», сообщил, что с июля по ноябрь 2020 г. она увеличилась в 2 раза, а выручка за новогодние каникулы горнолыжного комплекса «Квань» в Калуге, принадлежащего ГК «Ташир», выросла в 2,5 раза. На повышение спроса повлияли как закрытие границ, так и то, что Калуга была выбрана новогодней столицей России, считает Стутко. Загородные курортные отели с хорошим сервисом, инфраструктурой для круглогодичного отдыха и совре-

менным номерным фондом крайне востребованы, показывают высокую заполняемость и достаточно высокую маржинальность, подтверждает Олег Колченко, акционер, управляющий партнер ГК «Основа».

Рост спроса на комфортный отдых в окружении природы уже заинтересовал застройщиков. По словам Колченко, «Основа» рассматривает несколько площадок под строительство загородных отелей в Коломне, Зарайске и других местах в Московской области. Компания рассчитывает на льготы для инвесторов – субсидирование процентной ставки по кредиту и компенсацию за создаваемую инженерную инфраструктуру. По словам Заболотной, Besar думает о выходе в загородный отельный сегмент в качестве управляющей компании.

По мнению Ольги Широковой, директора департамента консалтинга и аналитики Knight Frank, перспективы загородного гостиничного сегмента выглядят довольно оптимистично: он менее насыщен, чем городской, и с учетом пандемии его емкость только возросла. «В ближайшие годы мы увидим появление небольших быстро реализуемых проектов, – прогнозирует она. – Второй волной станут крупные проекты реконструкции баз отдыха, санаториев, на это потребуются 2–3 года. В течение пяти и более лет ожидается открытие первых очередей новых крупных курортов, сопоставимых с такими проектами, как «Красная Поляна», «Роза Хутор» или «Завидово». Их полная реализация рассчитана на 10–15 лет, говорит Широкова.

Хотя Фролова считает, что популярность загородных отелей скорее временная и уверенности в том, что направление будет развиваться на протяжении долгих лет, у инвесторов нет. Концепция загородных отелей всегда предполагает наличие инфраструктуры – нельзя просто построить здание на берегу реки и надеяться на поток клиентов. А вложения в такую инфраструктуру превышают инвестиции в строительство отеля городского типа. К примеру, затраты на создание инфраструктуры городского отеля составят 40–45% от общего объема инвестиций в проект, а загородного – 50–55%, подсчитала Фролова.

Традиционно, чтобы повысить маржинальность загородных курортов, девелоперы пристраивали рядом коттеджные поселки. Не исключено, что новая волна коронавируса оживит и эту практику.»

Полная версия статьи:
www.vedomosti.ru

