

# ПОЗИТИВНЫЕ ОЖИДАНИЯ

Если белорусская экономика обойдется без серьезных потрясений, то инвесторы могут вернуться на рынок коммерческой недвижимости уже в этом году.



КОНСТАНТИН КОРЖЕВИЧ

**Р**ынок недвижимости «отрегулировал» сам себя в полном соответствии с трудами классиков капитализма. Некоторый избыток предложения офисных и торговых площадей, сформировавшийся в предыдущие годы, в 2017-м оказался в основном заполнен на фоне снижения объемов нового строительства и восстановления экономики. Сегодня по некоторым категориям объектов спрос даже превышает предложение, в свете чего аналитики рынка предрекают повышение ставок аренды уже во II полугодии. Следствием роста доходности в сфере коммерческой недвижимости и ожидаемого дефицита предложения должно стать увеличение инвестиционной активности и появление новых проектов.

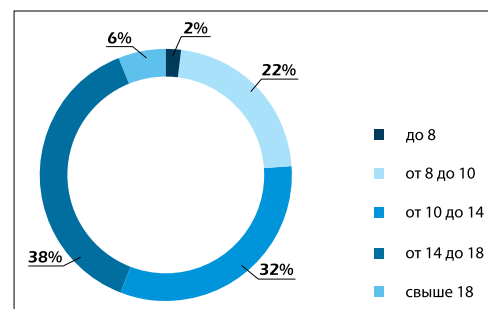
## ОТТОЛКНУЛИСЬ ОТ ДНА

В начале 2017 г. мы предположили, что в ближайшие пару лет девелоперы заморозят ряд начатых проектов, а также будут очень осторожны с новыми капиталовложениями (см. «Директор» №1/2017 г.). Так и случилось. Ввод новых офисных площадей в прошлом году уменьшился почти вдвое, а торговых - и вовсе в 2,5 раза.

ИЗБЫТОК ПРЕДЛОЖЕНИЯ  
ОФИСНЫХ И ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ,  
СФОРМИРОВАВШИЙСЯ В ПРЕДЫДУЩИЕ  
ГОДЫ, В 2017-м ОКАЗАЛСЯ В ОСНОВНОМ  
ЗАПОЛНЕН.

- К сожалению, рынок строительства - это не линия розлива, где за короткое время можно перенастроить технику с одного вида напитка на другой, - говорит старший аналитик департамента консалтинга и исследований Colliers

International Сергей Сенкевич. - Цикл в строительстве долгосрочный и отчасти инерционный. Поэтому объемы ввода отстали от потребностей рынка. Можно сказать, что бизнес-среда и потребительские настроения активизировались, а девелопмент - застыл в предыдущих кризисных годах. В результате в 2017 г. ввод арендной площади офисов составил 54 тыс. кв. м против более чем 91 тыс. в 2016 г. Объем новых торговых площадей в 2017 г. мы оцениваем в 63 тыс. кв. м, тогда как в 2016 г. этот показатель соста-



Доля офисных площадей в предложении по размеру ставок аренды, в евро

Источник: Colliers International

вил почти 152 тыс. кв. м. Так что на рынке наблюдается сокращение объемов ввода не только к относительно благополучным годам, но и к периоду рецессии.

Эксперты прогнозируют, что и в 2018-м девелоперам не удастся быстро нарастить объемы нового строительства по причинам самого разного свойства - финансовым, техническим и даже психологическим. А значит, если не произойдет ничего экстраординарного, то рынок поглотит имеющееся предложение уже в I полугодии текущего года, после чего вполне вероятен рост арендных ставок.

Разумеется, в первую очередь это касается наиболее востребованных торговых и офисных помещений. В частности, офисов классов «А» и «В», а также торговых центров современных форматов, имеющих выгодное месторасположение

и хороший поток посетителей. Уже сегодня эксперты отмечают, что найти подходящее помещение в хорошем бизнес-центре площадью от 500 кв. м крайне сложно. Стабильный спрос постепенно сокращает долю таких вакантных площадей. Тем более что владельцы бизнес-центров классов «А» и «В» зачастую не выставляют освободившиеся помещения на рынок, а придерживаются их в расчете на расширение собственных арендаторов.

В целом по рынку итоги 2017 г. однозначно свидетельствуют как минимум о стабилизации. Ставки аренды прекратили снижение по всем классам коммерческой недвижимости, которое наблюдалось с конца 2014 г., а в некоторых сегментах уверенно двинулись вверх. В результате средний уровень ставок, сформировавшийся в сегменте офисной недвижимости на начало января 2018 г., составил: в классе «А» - около 30 евро/кв. м с НДС, в классе «В+» - 16 евро, в классе «В» - порядка 10 евро, в классе «С» - примерно 7-8 евро/кв. м. Хотя пока по нижнему сегменту класса «В» и всему классу «С» наблюдается существенный разброс арендных ставок: от 4 до 19 евро/кв. м. Что касается торговой недвижимости, то в зависимости от площади, местоположения помещения и самого торгового центра, а также вида деятельности арендатора ставки составляют от 8 до 25 евро за «квадрат» и выше.

## ЧТО ДАЛЬШЕ?

Основной вывод, который делает большинство экспертов: в этом году, самое крайнее - в начале следующего, рынок коммерческой недвижимости должен развернуться в сторону роста.

- Хотя в 2018 г. не ожидается завершения каких-либо знаковых проектов торговых и офисных центров, предпосылки к реализации на фоне растущего спроса наверняка возникнут, - считает Кристина Крупатина, учредитель ООО «Ай Кью Проперти Групп». - Многие девелоперы, видя низкую волатильность ставок аренды и снижение уровня вакантных площадей, задумаются о «разморозке» уже начатых проектов и строительстве новых. При условии стабилизации рынка восстановление темпов строительства и рост количества анонсируемых объектов начнется не ранее второй половины 2018 г. Дефицит качественных площадей наметится со II полугодия 2018 г. и, со-

ответственно, арендные ставки вырастут.

Что касается бизнес-центров, то, вероятно, интерес инвесторов после кризиса качнется в сторону офисов классов «А» и «В1», которых у нас крайне мало. На начало года совокупная площадь офисных помещений в действующих бизнес-центрах Минска составляла порядка 917 тыс. кв. м. Причем около 70% вакантных площадей предлагались в объектах классов «В» и «С». К сожалению, ранее многие застройщики недооценивали потребителей и нередко относились к возводимым объектам по принципу: «пипл и так схавает». Между тем кризис продемонстрировал, что отечественный потребитель изменился и у него появились более жесткие требования к качеству. Не случайно именно высший сегмент офисного рынка показал наибольший рост ставок и минимальную вакантность.

В сегменте торговой недвижимости 2018 г. ожидается более насыщенным. Планируется, что на полную мощность выйдет ТРЦ «Грин Сити», введутся ТРЦ PALAZZO, ТРЦ в составе МФК «Магнит», а также ТРЦ Diamond City. Основным фактором оживления интереса инвесторов к таким проектам является рост потребительского оптимизма, который наблюдается с 2017 г. Это ведет к росту товарооборота, стимулируя торговые сети к открытию новых точек



СЕРГЕЙ СЕНКЕВИЧ,  
старший аналитик  
департамента консалтинга  
и исследований Colliers  
International

- В 2017 г. наблюдалось общее улучшение ситуации во многих секторах национальной экономики, что естественным образом отразилось и на рынке недвижимости. В результате роста розничного товарооборота на рынок вышли новые сетевые ритейлеры, а это стимулировало спрос на торговую недвижимость. Так как увеличилась деловая активность, компании начали расширять штат - соответственно, им потребовались большие офисные площади. Этот возросший спрос не мог покрываться полностью за счет существовавших до этого вакансий и тем более за счет нового ввода, что в свою очередь стимулировало рост ставок и снижение вакантности.

Например, в наиболее востребованных офисах класса «В1» рост ставок составил 11-12%, а вакантность сократилась с более чем 9% до чуть более 6%. Похожие тенденции наблюдались и в офисном сегменте класса «В2», и в торговой недвижимости. Да и вообще по рынку в целом мы констатировали «вымывание» дешевого предложения как такового! Если в 2015-2016 гг. офисов, пусть и не всегда качественных, но дешевых, в пределах 4-6 евро, было «сколько угодно», то к концу 2017 г. их остался самый минимум, да и то с увеличенным диапазоном цены - до 8 евро. В результате рынок вернулся в стадию арендодателя и, наверное, будет пребывать в таком состоянии как минимум до середины 2019 г.



КРИСТИНА КРУПАТИНА,  
учредитель ООО «Ай Кью  
Проперти Групп»

и расширению географии присутствия. Уже в прошлом году на белорусский рынок вышло столько новых международных брендов, как никогда ранее, и в перспективе их количество будет увеличиваться. С появлением профессиональных торгово-развлекательных центров, таких как Galleria Minsk, Dana Mall, GreenCity, Palazzo и др. этот процесс стал более активным. Следующим шагом будет постепенная замена франшизеров на прямые бренды, как это происходило в России и Украине.

Еще один тренд на рынке торговой недвижимости, который, видимо, будет актуален в 2018 г., - это рост интере-

са торговых сетей к регионам Беларуси. Если раньше торговые операторы рассматривали для «экспансии» города с числом жителей не менее 100 тыс., то сейчас их интересуют варианты в населенных пунктах с населением 50 и даже 30 тыс. человек. При этом в Colliers International подчеркивают, что сегодня рынку (прежде всего это касается крупных городов) нужны большие ТРЦ со специфической архитектурой и соответствующей «начинкой», так как крупные торговые сети интересуют современные технологии и значительные площади - от 35 тыс. кв. м и более.

- Новые проекты следует запускать, но при их проектировании стоит заглянуть в недалекое будущее - хотя бы на лет 5 вперед, - говорит Сергей Сенкевич. - К сожалению, мы не раз сталкивались с тем, что уже к моменту ввода новый объект являлся концептуально устаревшим. И чем выше конкуренция, тем острее эти ошибки будут чувствоваться.

Специалисты отмечают, что доходность в сфере коммерческой недвижимости уже достаточная для привлечения интереса инвесторов. Хотя, видимо, она уже никогда не будет такой, как 10 и более лет назад. По некоторым оценкам, наиболее ликвидные офисы могут обеспечивать доходность от 7 до 12% годовых после уплаты налогов. Доходность торговой недвижимости еще выше. Так что при условии сохранения стабильности национальной валюты и положительных тенденций в экономике в целом можно ожидать информации о новых проектах уже во второй половине 2018-го - первой половине 2019 г.

- Качественные торговые и бизнес-центры даже в период экономического спада - с 2014-го по I квартал 2017 г. - имели минимальный процент вакантности. Если они и были вакантны какое-то время чуть больше, чем в пределах своей обычной нормы (5-6%), то это отклонение было связано, скорее, с внутренней политикой девелоперов: не снижать ставку ниже определенного уровня. Сейчас же, на фоне достаточно большого объема поглощения офисов в III - IV кварталах 2017 г. и низкого прогнозируемого прироста новых площадей в 2018-м, доля вакантных площадей заметно снизилась. Так, в классе «А» вакантность вернулась к «стандартным» 5-6%, а в классе «В» - снизилась до 8%. Только класс «С» оказался «слабым звеном» и, скорее всего, в ближайшей перспективе он практически не отыграет ставку.

Прошлый год также стал показательным с точки зрения растущего спроса на качественные торговые площади. Принимая во внимание низкие показатели ввода торговых объектов в 2017 г. и растущий спрос со стороны арендаторов, можно ожидать повышения активности девелоперов в торговом сегменте уже во второй половине 2018 г. Доля вакантных площадей в концептуальных объектах, введенных в эксплуатацию за прошедшие несколько лет, также уменьшится. Разумеется, основным условием роста спроса в этом сегменте будет увеличение платежеспособности населения и общее улучшение экономической ситуации в стране.