



АВТОР:  
*Оксана Самборская*

# СРОЧНОЕ ИЗГОТОВЛЕНИЕ КЛЮЧЕЙ ОТ СТАВКИ



ПРОШЛЫЙ ГОД СТАЛ ДЛЯ РЫНКА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ГОДОМ-АТТРАКЦИОНОМ. КАК НА АМЕРИКАНСКИХ ГОРКАХ, СТАВКИ ЗА ПОЛГОДА УПАЛИ ВНИЗ, ВАКАНТНОСТЬ ВЗЛЕТЕЛА ВВЕРХ, А ВЛАДЕЛЬЦЫ ПОМЕЩЕНИЙ И АРЕНДАТОРЫ ПОМЕНЯЛИСЬ МЕСТАМИ. В ОБЩЕМ, ТАКОГО ПОВОРОТА СОБЫТИЙ НИКТО НЕ ОЖИДАЛ, ХОТЯ АНАЛИТИКИ, КОНЕЧНО, ТЕПЕРЬ НАДУВАЮТ ЩЕКИ И ГОВОРЯТ, ЧТО ОНИ ЖЕ ПРЕДУПРЕЖДАЛИ.

Однако этот крутой вираж заставил стороны идти на компромисс. Похоже, те, кто освоит эту науку на «хорошо» и «отлично», выживут и преуспеют, а те, кто так и не научится коммерческой дипломатии, сойдут со сцены. Сильная девальвация курса рубля очень существенно повлияла на коммерческие условия и уровень вакантных площадей, поэтому собственники и арендаторы вынуждены приспосабливаться к кардинально изменившейся обстановке.

В офисном сегменте, по подсчетам компании CBRE, значительно увеличился средний объем свободных площадей — с 12% в 2013 году до 16,6% в 2014 году. Сильнее всего пострадали дорогие офисы: если в сегменте класса В этот показатель возрос с 11 до 12,8%, то в классе А — с 17 до 28%. А в ММДЦ «Москва-Сити», по данным управляющего партнера компании S. A. Ricci Алексея Богданова, доля вакантных площадей на конец 2014 года находилась на уровне почти 50%.

*Собственники подписывают договоры на короткие сроки, чтобы минимизировать риски и согласовать новые условия аренды по окончании такого периода*

Запрашиваемые ставки аренды в конце прошлого года уменьшились на 15–20%, фактические — на 20–30% по сравнению с началом 2014 года. В среднем для офисов класса А ставка аренды составила от \$550 до 1 тыс. за 1 м<sup>2</sup> в год, для класса В — \$300–450 за 1 м<sup>2</sup> в год (без учета эксплуатационных расходов и НДС).



*В рубли переходят не все, в большей степени этот процесс затрагивает объекты классов В+ и В- и объекты, у собственников которых нет валютных долгов*

По статистике компании JLL, доля свободных площадей на рынке торговых центров Москвы в прошлом году возросла с 3,5 до 6% в связи с рекордным вводом новых объектов (более 600 тыс. м<sup>2</sup>) при снизившейся активности ритейлеров. «Ставки аренды к концу года снизились в среднем на 20–30% в долларовом выражении, ставка на помещения площадью 100–200 м<sup>2</sup> в наиболее успешных торговых центрах Москвы осталась на прежнем уровне \$2060 за 1 м<sup>2</sup> в год», — отмечает директор отдела исследований рынка CBRE Валентин Гаврилов.

Похоже, эта тенденция сохранится. Эксперты прогнозируют увеличение общей доли свободных площадей в московских торговых

Для повышения лояльности арендаторов увеличиваются сроки арендных каникул (от шести месяцев до одного года), выполняется или финансируется отделка помещений, снижается индексация



Доля свободных площадей на рынке торговых центров Москвы в прошлом году возросла с 3,5 до 6% в связи с рекордным вводом новых объектов (более 600 тыс. м<sup>2</sup>) при снизившейся активности ритейлеров

центрах до 8%: на 2015 год запланирована сдача в эксплуатацию почти 1 млн м<sup>2</sup> новых торговых комплексов. Впрочем, реальный объем, судя по всему, не превысит 500 тыс. м<sup>2</sup>.

Второй торговый сегмент — стрит-ритейл совсем грустен: по данным CBRE, по итогам 2014 года уровень вакантных площадей на главных торговых улицах Москвы достиг максимального значения за последние полтора года — 8,2%. На начало 2015 года этот показатель вырос до 10–11%. В JLL подсчитали, что доля свободных площадей в основных коридорах Москвы на конец 2014 года — 9%, во второстепенных торговых коридорах этот показатель увеличился до 20%.



Сильная девальвация курса рубля очень существенно повлияла на уровень вакантных площадей, поэтому собственники и арендаторы вынуждены приспосабливаться к изменившейся обстановке

Вот на этом фоне и пришло время договариваться. Общим для всех сегментов коммерческой недвижимости стал перевод договоров в рубли. Этот переход бывает двух видов: курс доллара фиксируется на определенном уровне либо заключается рублевый договор. В сегменте офисной недвижимости он имеет свои особенности. Как уточняет заместитель руководителя отдела исследований компании JLL Олеся Дзюба, в рубли переходят не все, в большей степени этот процесс затрагивает объекты классов В+ и В-, а также те объекты, у собственников которых нет валютных долгов.

Владельцам бизнес-центров класса А труднее преодолеть психологический барьер — они по-прежнему предпочитают контракты в валюте. «Собственники офисных зданий класса А готовы фиксировать верхнюю границу курса на короткий срок (на период до года) на уровне 50–70 руб. за \$1 с дальнейшей возможностью пересмотра коммерческих условий через один-три года», — рассказывает Олеся Дзюба.



Валентин Гаврилов считает, что наиболее распространенный диапазон для валютного коридора — 45–55 руб., срок действия договора варьируется от шести месяцев до двух-трех лет. Для повышения лояльности арендаторов увеличиваются сроки арендных каникул (от шести месяцев до одного года), выполняется или финансируется отделка помещений, снижается индексация (2–3% относительно 3–5% в 2013 году).

Алексей Богданов напоминает, что в наиболее сложном положении оказались многочисленные арендаторы, в свое время заключившие с собственниками договоры аренды в долларах и договоры, которые



предусматривают большие штрафы за досрочное расторжение.

Торговая недвижимость подстраивается к ситуации не хуже офисной. Собственники торговых центров впервые с 2000 года стали закреплять курс долларовой ставки аренды в рублевом эквиваленте. На сегодняшний день к этой мере прибегли более 90% арендодателей столичных торговых центров, утверждает директор по сдаче в аренду торговых центров компании Knight Frank Юлия Соколова. Валютный коридор фиксируется на уровне 40–50 руб. за \$1 на срок от трех месяцев до двух лет. Ритейлеры пытаются пролонгировать этот период, но в ключевых проектах это сделать не удается.

«В среднем по рынку ставки аренды, номинированные в иностранной валюте, за последние 12 месяцев снизились на 20–40%. Пересмотр коммерческих условий в востребованных объектах с сильным пулом арендаторов и высоким трафиком влечет минимальные потери для собственника: как правило,

арендаторам предоставляется дисконт по долларовой ставке аренды, который позволяет нивелировать курсовую разницу», — замечает Юлия Соколова.

*Сильнее всего пострадали дорогие офисы: если в сегменте класса В объем свободных площадей возрос с 11 до 12,8%, то в классе А — с 17 до 28%*

Специалисты уверены, что взаимоотношения между арендатором и арендодателем зависят от конкретного торгового центра. Партнер, ведущий консультант компании «Магазин магазинов» Диана Зазнобина делит торговые центры на две условные категории: действующие и строящиеся.

В действующих, которые дробятся на подкатегории: успешные (заполняемость 100%)

и развивающиеся (недавно открытые, с за-  
полняемостью от 10 до 60%), многое зависит  
от владельца торгового центра — является ком-  
пания российской или зарубежной.

Практически все российские собственники  
торговой недвижимости идут на фиксацию  
курса или переходят на рублевые ставки.  
«Обычно это происходит в пределах 35–45 руб.

*Те, кто освоит науку компромис-  
са на «хорошо» и «отлично», вы-  
живут и преуспеют, а те, кто  
так и не научится коммерческой  
дипломатии, сойдут со сцены*

за \$1 по уже имеющимся договорам в дейст-  
вующих торговых центрах, — рассказывает Диана  
Зазнобина. — Зарубежные компании-собствен-  
ники снижают у.е. от 20 до 50%, но оплату  
по-прежнему требуют по курсу Центробанка.  
Эти скидки закрепляются в дополнитель-  
ных соглашениях на определенные сроки —  
от 6 до 12 месяцев в зависимости от популяр-  
ности торгового центра».

В настоящий момент рынок принадлежит  
арендатору и характеризуется следующими  
чертами: фиксируется коридор курса доллара  
или расчеты переводятся в рубли; применяется  
понятие «максимальная доля аренды в товаро-  
обороте»; аренда оплачивается как процент от то-  
варооборота при минимальной ставке (либо ее  
отсутствии). Собственники стараются подписы-  
вать договоры на более короткие сроки, чтобы  
минимизировать риски и согласовать новые  
условия аренды по окончании такого периода.

Конкретный пример дополнительных  
соглашений к действующему договору для  
успешного торгового центра приводит Диана  
Зазнобина:

- 1) фиксация курса доллара на уров-  
не 45 руб. или показатель максимальной  
доли аренды в товарообороте на уров-  
не 18%;
- 2) замена всего депозита или его части  
на банковскую гарантию;
- 3) срок дополнительного соглашения —  
6–12 месяцев.

Пример договора аренды по развивающе-  
му или предварительного договора аренды  
по строящемуся торговому центру для значи-  
мых арендаторов выглядит так:

- 1) рублевый договор;



- 2) платежи ограничены показателем  
максимальной доли аренды в товаро-  
обороте, который определяется объемом  
товарооборота;
- 3) обеспечение — банковская гарантия, пер-  
вый платеж — при выходе на отделку.

Что касается стрит-ритейла, он идет по про-  
торенному пути. «В большинстве случаев  
договоры аренды «на улицу» подписываются  
сроком на пять лет, соответственно, каждые  
пять лет на рынке происходит выброс большо-  
го количества помещений. Последняя волна  
подписания/переподписания договоров была  
на стыке 2008–2009 годов. В силу нестабиль-  
ной экономической и геополитической ситу-  
ации в течение всего 2014 года наблюдалось  
только увеличение количества пустующих  
помещений», — говорит партнер, руководитель  
направления стрит-ритейл компании «Магазин  
магазинов» Марина Маркова.

Решение здесь все то же: собственники  
становятся более лояльными по отношению  
к арендаторам. Большинство арендаторов

«Пересмотр ком-  
мерческих условий  
в востребованных  
объектах с высоким  
трафиком влечет  
минимальные потери  
для собственника:  
арендаторам предо-  
ставляется дисконт  
по долларовой ставке  
аренды»



«Часто владельцы торгово-розничных помещений проживают за пределами РФ или имеют валютные кредиты, так что заинтересованы получать доход от сдачи в долларах США либо другой валюте»

рассматривают предложения по аренде только в рублях. Так, компания «Связной» с гордостью рапортует о том, что «почти полностью избавилась от валютной зависимости: 98% договоров аренды приведены к рублевым ставкам». При этом компания сообщает о снижении арендных ставок для розничных магазинов сети на 30%.

И все же было бы несправедливо заявлять, что абсолютно все ушли в рубль. «Помещения уличной торговли с арендными ставками, номинированными в долларах США по курсу Центробанка, неликвидны и не востребованы у арендаторов. Тем не менее они есть, — комментирует директор направления стрит-ритейл компании Knight Frank Виктория Камлюк. — Собственники таких торгово-розничных помещений — преимущественно физические лица, для которых арендный бизнес непрофильный, поэтому они не в полной мере осведомлены о реалиях рынка. Кроме того, часто владельцы проживают за пределами РФ или имеют валютные кредиты, так что заинтересованы получать доход от сдачи в долларах США либо другой валюте».

По оценкам JLL, в конце 2014 года около трети арендодателей качественного предложения стрит-ритейла Москвы не были готовы переходить на рублевые долгосрочные договоры, которые сейчас активно требуют даже арендаторы, традиционно готовые подписывать

валютные контракты: fashion-операторы, ритейлеры сегмента люкс и крупные банки.

Что касается сроков заключения договоров, то новые договоры аренды заключаются с банками, продуктовыми магазинами, ресторанами, аптеками на срок от трех лет. Самым желанным

### *В конце 2014 года около трети арендодателей качественного предложения стрит-ритейла Москвы не были готовы переходить на рублевые договоры*

и стабильным арендатором для собственников объектов стрит-ритейл являются банки, но развивающихся банков немного. Оживление рынка последует за восстановлением банковской сферы, но трудно прогнозировать, когда в ней закончится кризис.

Эксперты Knight Frank не исключают появление такой тенденции в стрит-ритейле, как переход на арендный платеж в виде невысокой фиксированной ставки и процента от товарооборота арендатора. Раньше последняя из упомянутых схем арендных платежей применялась только для якорей и крупных арендаторов в торговых центрах.

Наконец, складской сегмент. По итогам 2014 года 85% рыночных предложений (как вакантных, так и строящихся объектов) было в рублевых ставках. В конце февраля 2015 года на рынке осталось только четыре девелопера, которые выставляют на рынок складские площади в долларах. Средняя запрашиваемая ставка — \$125 за 1 м<sup>2</sup>. Рублевые ставки разнятся в зависимости от типа проекта: для строящихся зданий и введенных зданий на первичном рынке ставки колеблются в пределах 4,2–5 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год, для вторичного рынка — от 5 тыс. руб. за 1 м<sup>2</sup> в год.

Сроки договоров аренды на данный момент не изменились и составляют три–пять лет, но существенным отличием стало время, на которое фиксируется рублевая ставка: на год, два или на весь срок договора, резюмируют в CBRE. Арендаторы, которые ранее заключали ставки в долларах, ведут активные переговоры с арендодателями. Наиболее распространенным итогом становится фиксация курса на небольшой промежуток времени (обычно три–пять месяцев), после чего стороны обсуждают коммерческие условия вновь. (дн)