

Коммерческую инфраструктуру в составе ЖК обсудили на Девелоперской среде

Серию Девелоперских сред от Ассоциации профессионалов рынка недвижимости REPA продолжило мероприятие «[Эффективная трансформация: коммерческая инфраструктура в составе ЖК](#)», которое состоялось **23 мая** в Москве.

Представители ведущих девелоперских компаний обсудили коммерческую составляющую в жилых объектах, её роль в конечном качестве ЖК, влияние новых вызовов, создание рабочих мест и актуальные меры поддержки. Традиционно мероприятие посетили более 100 специалистов отрасли.

Конференция прошла в формате двух экспертных сессий. Во время первой «**Создание рабочих мест и инфраструктурных объектов в ЖК. Меры поддержки государства**» – ключевой задачей спикеров было обсудить вопросы обеспечения новых районов качественной инфраструктурой за счет коммерческой площадей в ЖК. Модератором сессии был **Денис Колокольников**, основатель и управляющий партнёр, **RRG**, который и открыл деловое мероприятие своим выступлением: «Для того, чтобы правильно спроектировать и запустить коммерческую инфраструктуру, необходимо изучить место: геомаркетинг, потенциал рынка. Когда разрабатывается продуктовая концепция комплекса, её необходимо рассматривать через призму коммерческой инфраструктуры. Немаловажным фактором является создание рабочих мест и социальных объектов. В текущих условиях на коммерческие помещения спрос всё-таки упадет на 20-30».

Александра Дружинина, первый заместитель директора, **Городское агентство управления инвестициями**: «Основная цель программы “Создание мест приложения труда” – сбалансировать маятниковую миграцию в Москве. Программа дает отсрочку и льготу застройщикам многоквартирных жилых зданий; за счёт строительства мест приложения труда застройщик может «списать» себе плату за изменение вида разрешённого использования (ВРИ) земельного участка. Существует ряд требований к инвестору: наличие прав на земельный участок для строительства жилого дома, наличие прав на строительство мест приложения труда, отсутствие долгов, финансовые ресурсы. Ещё состав акционеров привлекаемых лиц должен совпадать не менее чем на 75% с составом акционеров инвестора. Также есть свои требования к создаваемому месту приложения труда: производственная деятельность, спорт, деловое управление, торговля, развлечения, гостиницы. Сама процедура достаточно проста: подается заявка на инвестпортале, проводится экспертиза заявки, затем она рассматривается, после чего принимается решение. Сегодня подписано 18 соглашений, а это уже более миллиона квадратных метров, более 29 тысяч рабочих мест. Потенциальная льгота – 39 миллиардов рублей».

Александр Макряшин, руководитель отдела по работе с предприятиями сферы недвижимости, **Московский Банк ПАО Сбербанк**: «5 ключевых мер поддержки застройщиков:

1. Сбер на основании федерального закона 03.04.2020 № 106-ФЗ разработал меры по снижению % нагрузки на заемщиков, уплачивающих % по плавающим ставкам, которые позволили на срок 3 месяца ограничить максимальные значения % на уровне: 12,5%-16,5% годовых.

2. для тех проектов, которые финансируются в валюте, разработали быстрые механизмы конвертации валютной задолженности в рубли;
3. в рамках постановления Правления Правительства РФ № 804 от 30.04.2022г. в Сбере утвержден порядок субсидирования процентной ставки для системообразующих предприятий, которые финансируют коммерческую недвижимость;
4. на территории Москвы перезапущена программа льготного кредитования малого и среднего предпринимательства;
5. для застройщиков жилья, которые финансировались по плавающей специальной ставке, разработан механизм перевода её в фиксированную ставку, что существенно снизило процентную нагрузку по кредитам.

Данные меры позволили Сбербанку не останавливать финансирование»

Мария Ляхова, директор Департамента Коммерческой недвижимости, **ПИК-ОФИС**: «На первых этажах наших ЖК бизнес-функции несбалансированы. Соответственно, у девелопера, если он распродал помещения, нет возможности влиять на состав услуг, которые есть в ЖК. Очевидно, что не все потребности жителя в таком случае удовлетворены. Для того, чтобы сохранить баланс территории, существуют следующие модели управления: можно 10-15% недвижимости сохранить у себя; можно сдавать в аренду помещения с возможностью продажи; либо продать весь пул первых этажей в одни руки. Что касается нас, мы очень тщательно исследуем потребности жителя и стараемся разрабатывать концепцию ЖК, рассадку первых этажей. В рамках этого мы разработали приложение “Места у дома”. Здесь доступ к общественным пространствам организован по подписке, и мы предлагаем любому бизнесу в районе интегрироваться в это приложение. Через него человек может забронировать коворкинг, купить абонемент в спортзал. Доступ в помещение предоставляется только после регистрации».

Дмитрий Железнов, коммерческий директор, **КОРТРОС-Москва**: «С точки зрения расчёта показателя ARR, продавать коммерческие помещения в розницу выгоднее, чем сдавать. Но мы видим много негативных последствий и рисков для ЖК, и это не только несбалансированность коммерческой инфраструктуры, но и дальнейший непрофессиональный подход к эксплуатации объекта. Более правильно продавать все коммерческие объекты одному инвестору, но здесь существуют риски отсутствия социальных объектов. Поэтому, получив весь этот опыт на наших прошлых проектах, в новых мы решили пойти по сценарию сдачи в аренду инфраструктуры самостоятельно. Также мы опросили жителей ЖК о том, какие объекты они хотели бы видеть на первых этажах».

Юрий Тараненко, директор Департамента коммерческой недвижимости, **Мангазея Девелопмент**: «Говоря о стилобатах, здесь есть как и минусы, так и плюсы. Из положительных моментов можно выделить следующие: стилобат воспринимают как нежилое помещение, пристроенное к дому, со свободной планировкой и возможностью предоставить обслуживание коммерческих помещений. Что касается минусов: помещения стилобатов согласовываются с ОСС, и с юридической точки зрения они приравниваются к первым этажам ЖК».

Евгения Аничкова, директор Управления коммерческой недвижимостью, **ПроГород** (Группа ВЭБ.РФ): «Мы как условно коммерческая структура можем позволить себе поступиться маржой; поэтому мы работаем в проектах, в которые не входят застройщики. У нас введён принцип “светофор” – все коммерческие помещения разделены на три части: то, чем мы будем управлять; то, что продаётся; и перепрофилирование. Мы активно внедряем “пространство 360”: концепция не 15-минутного города, а 5-минутного. Вопрос кадастрирования очень важен, рано или поздно стилобаты должны быть распроданы».

В ходе второй сессии – «**Какую роль играет коммерческая инфраструктура в конечном качестве продукта ЖК?**» – эксперты сфокусировались на вопросах работы в шаговой доступности, концепции 15-минутного города и на влиянии новых вызовов. Модерировал вторую деловую часть **Сергей Разуваев**, директор, **ГМК**.

«Сейчас мы находимся в среде изменения структуры коммерческой инфраструктуры. Если говорить о трендах в стрит-ритейле, то хочется отметить увеличение доли кафе, пекарен и ресторанов (около 50-60%), уменьшение размеров супермаркетов и увеличение их ассортимента, рост креативных форматов инфраструктуры и образовательных учреждений. С учетом того, что сейчас в ЖК растёт доля коммерческих объектов, по всем новым проектам строится 30% коммерческой инфраструктуры. На практике это означает серьёзное увеличение стрит-ритейла. Что касается офисной составляющей, то это 5-7% от жилой площади. Преждевременно говорить об изменениях, связанных с геополитической ситуацией», – поделился **Кермен Мастиев**, директор по коммерческой недвижимости, **MR Group**.

Евгений Межевикин, руководитель отдела продуктовых концепций и аналитики, ГК «Пионер»: «В последнее время появилась идеология полициклического города – концепция спальных районов как обособленных кластеров, в которых не только комфортно жить, но и работать. И если ранее офисы располагались только в центре, то сейчас они есть и в спальных районах. Безусловно, есть сложности с офисной, коммерческой недвижимостью, но в любом случае мы не теряем оптимизм. Если говорить о перспективе 15-20 лет, то не обязательно будет ехать в центр, чтобы погулять: инфраструктура будет развита и в более отдалённых районах. Но нужно помнить, что в любом кризисе золото и недвижимость были одними из самых весомых активов».

Вера Стефан, коммерческий директор, **Asterus**: «На территории нашего ЖК есть много ярких точек притяжения: деловой кластер, спортивный, рекреационный, детский и другие. Подход к планированию ритейл-стратегии на этом и основывается. В детской зоне сфокусированы детские магазины, кружки и т.д. В спортивной – всё, что связано со спортом. В рекреационной – кафе, террасы, рестораны. Мы коммерческие помещения не продаём, а сдаём в аренду и сами определяем назначение, учитывая мнение жителей. Что интересно, более 30% респондентов проголосовали за груминг-студию: это больше, чем за салоны красоты. Средняя площадь коммерческого помещения – 90 кв.м. Побочным эффектом 15-минутного города является стимулирование резидентов к тому, чтобы больше ходить, не использовать автотранспорт; следовательно, сокращается и количество машиномест».

«Наметился очевидный тренд появления рабочих мест в непосредственной близости от места проживания. Многие застройщики добавили коворкинги, переговорные в свои объекты. Мы активно развиваем рабочую инфраструктуру в своих объектах. И она очень востребована покупателями. В одном из наших проектов перед нами стоял масштабный вызов сформировать среду для первых очередей. Здесь баланс в коммерческих помещениях важен не только для жителей, но и для застройщика и оператора. В 15 минутах ходьбы у жителя должна быть вся необходимая инфраструктура: от продуктовых магазинов до медицинского учреждения», – рассказала **Мария Долгих**, директор службы операционного маркетинга, Группа «Эталон».

Сергей Гусев, руководитель компании, **MALLTEAM** (входит в ГК «Страна Девелопмент»): «Прежде чем принять решение о том, продавать коммерческие помещения или управлять ими, необходимо правильно сформировать лоты и их концепцию, конфигурацию помещений. Не стоит забывать о целевых группах: арендатор, покупатель, инвестор, житель. Арендатору важна локация, история предыдущего пользователя. Инвестору – потенциал увеличения стоимости и арендной ставки, а также универсальность помещения и соседи. Жителю – составляющие инфраструктуры. Сейчас идёт активный рост экспозиции коммерческой недвижимости у застройщиков».

Параллельно со второй сессией проходил воркшоп «**Комфортная среда: наполняемость идеального современного ЖК**», где на примере реального объекта группа из 9 специалистов сформировала инфраструктуру современного жилого комплекса. Территория ЖК – 60 га, где будет жить 23 000 человек; она ограничена трассами с двух сторон и железной дорогой. Задачей участников воркшопа было придумать наполнение МФК, площадь которого в общей сложности составляет 60 000 кв.м. В этих условиях эксперты предложили следующие составляющие: спрос на офисы будет минимальный, поэтому на них выделяем 5000 кв.м.; гастромакет – 700 кв.м.; ритейл – 3000-5000 кв.м.; спорт – тоже до 5000 кв.м.; мастерские – от 100 кв.м. гостиницы – 4000 кв.м., детейлинг – 1000-1500 кв.м., специализированные медицинские клиники. Остальные избыточные площади предлагается реализовать маленькими лотами.