

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ БЕЛАРУСИ: ПОНЯТИЕ, ОСНОВНЫЕ ВИДЫ, СПЕЦИФИКА, ПРОГНОЗ

А. М. РОДЕНЯ¹⁾

¹⁾Белорусский государственный университет, пр. Независимости, 4, 220030, г. Минск, Беларусь

Анализируются глобальные тренды рынка коммерческой недвижимости, приводится его классификация. Отслеживается динамика роста каждого сегмента белорусского рынка недвижимости. С помощью трендовых и эконометрических моделей составлен прогноз белорусского рынка коммерческой недвижимости на период до 2025 г.

Ключевые слова: коммерческая недвижимость; тренды рынка недвижимости; инвестиции в недвижимость; модели прогноза.

COMMERCIAL REAL ESTATE MARKET IN BELARUS: CONCEPT, MAIN TYPES, SPECIFICATIONS, FORECAST

A. M. RADENIA^a

^aBelarusian State University, 4 Niezaliežnasci Avenue, Minsk 220030, Belarus

The article analyses the global trends of the commercial real estate market and gives its classification and monitors the growth dynamics of each segment of the Belarusian real estate market. Using trend and econometric models, a forecast of the Belarusian commercial real estate market up to 2025 was done.

Keywords: commercial real estate; real estate market trends; real estate investments; forecast models.

Введение

Коммерческая недвижимость (*commercial real estate*) – объект (земельный участок или сооружение, прочно связанное с землей), направленный на получение прибыли от продажи или сдачи в аренду. При этом границы между коммерческой и жилой недвижимостью несколько размыты. В мире пропорции возводимых объектов коммерческой и жилой недвижимости составляют примерно 1 : 9.

В Беларуси выделяют четыре вида коммерческой недвижимости: торговую, офисную, складскую и производственную. Существует также социальная недвижимость (поликлиники, больницы, аэропорты, вокзалы, учреждения высшего образования и т. д.), но в Беларуси, как правило, она принадлежит

Образец цитирования:

Роденя АМ. Рынок коммерческой недвижимости Беларуси: понятие, основные виды, специфика, прогноз. *Журнал Белорусского государственного университета. Экономика.* 2020; 2:102–107.

For citation:

Radenia AM. Commercial real estate market in Belarus: concept, main types, specifications, forecast. *Journal of the Belarusian State University. Economics.* 2020;2:102–107. Russian.

Автор:

Александр Михайлович Роденя – аспирант кафедры аналитической экономики и эконометрики экономического факультета. Научный руководитель – кандидат экономических наук, доцент Е. Г. Господарик.

Author:

Aleksander M. Radenia, postgraduate student at the department of analytical economics and econometrics, faculty of economics. radenia86@mail.ru

государству и не продается, хотя часть площадей может сдаваться в аренду, поэтому данный вид коммерческой недвижимости не включен в приведенную выше классификацию.

Понятие «коммерческая недвижимость» с научной точки зрения анализируется как объект для инвестиций с целью получить доход от аренды и (или) роста стоимости вложенного в объект капитала. Поэтому важнейшее направление в экономической теории коммерческой недвижимости – это разработка методик оценки стоимости коммерческой недвижимости при совершении сделок купли-продажи, а также при принятии решений об инвестировании средств. Методики оценки строятся на основе трех стандартных подходов: доходного, затратного, сравнительного – или их гибридов. Они не отличаются от методик, применяемых в других сферах бизнеса, таких как, например, оценка стоимости банков [1]. При этом технические детали при оценке стоимости недвижимости чрезвычайно сложны [2].

Выделяются три вида инвестиций в коммерческую недвижимость: модернизация коммерческой недвижимости без изменения профиля здания (например, логистический склад класса С покупается и переоборудуется в класс А), репрофилирование коммерческой недвижимости (приобретается кинотеатр и переоборудуется в торговый центр), бизнес с нуля (строится сооружение под определенные цели, как правило, для сдачи в аренду).

Существуют такие важные научные направления, как управление коммерческой недвижимостью в целях финансовой эффективности аренды [3; 4], выявление трендов на рынке недвижимости, имеющее исключительную важность для инвесторов, и прогнозирование развития рынка коммерческой недвижимости¹ [5]. Развитию последнего направления в белорусских реалиях и посвящена данная работа.

Различия в страновых подходах

В целом к коммерческой недвижимости в зарубежной практике относят здания для досуга (*leisure*): отели, рестораны, спортивные центры, медицинские центры и госпитали, торговые центры, офисные здания, производственно-складские помещения.

К финансовым затратам (*cash inflows*) в секторе коммерческой недвижимости принадлежат начальные инвестиции, операционные затраты по обслуживанию и налоги, капитальные затраты (погашение кредита или лизинговые платежи). Доходы от коммерческой недвижимости включают арендную плату, доходы от паркинга и других услуг.

В Евросоюзе под коммерческой недвижимостью понимают здания, сооружения, используемые для коммерческой деятельности с последующим извлечением прибыли и увеличением капитала за счет дохода от аренды и прироста стоимости соответственно. Коммерческой недвижимостью нередко считаются и земельные участки, по крайней мере те, на которых расположены строения.

Рынок коммерческой недвижимости в Евросоюзе превышает 3,5 млрд м² площадей, ее обслуживание генерирует 2,5 % ВВП Евросоюза и обеспечивает работой 4 млн человек, инвестиции в сектор коммерческой недвижимости составляют примерно 250 млрд евро².

В США к коммерческой недвижимости относится любое недвижимое имущество (перемещение которого невозможно): земельные участки, участки земли и недр, здания, сооружения, которые используются инвесторами для получения прибыли и повышения капитализации из-за роста стоимости недвижимости. Коммерческая недвижимость в США как отдельный предмет изучается с 1980-х гг. Это связано с тем, что в 1980 г. в стране был образован Национальный совет управляющих недвижимостью, который стал отслеживать основные индикаторы американского рынка недвижимости по таким направлениям, как доходная недвижимость (*income-producing property*), включая жилье, и коммерческая недвижимость (*commercial real estate*). В американском инвестиционном бизнесе коммерческая недвижимость занимает лидирующие позиции. В США выделяются пять направлений инвестиций в недвижимость:

1) жилая арендная недвижимость (жилые комплексы на 5–100 квартир), которая считается малорисковым бизнесом с доходностью 8–10 %, т. е. со сроком окупаемости в 10–12 лет. Важность этого вида инвестиций в США вытекает из американского образа жизни: треть населения живет в арендованных квартирах;

2) здания с договорами аренды на длительный срок (около 10 лет), построенные под конкретного арендодателя, как правило торговую сеть, ресторан. Подобные длительные договоры автоматически индексируются на инфляцию, и арендатор платит за все, включая ремонт, но получает первоочередное право на продление аренды. Такая инвестиция считается высоколиквидной и не подверженной риску. Инвестор, как правило, нанимает управляющую компанию, а сам получает только доходы;

¹Международный стандарт финансовой отчетности (IAS) 40 «Инвестиционная недвижимость»: утв. Приказом Минфина России от 20.07.2017 № 117н. КонсультантПлюс. Россия / ЗАО «КонсультантПлюс». Москва, 2020 ; *Новые тенденции на рынке недвижимости 2020: ежегодное исследование российского рынка недвижимости*. М. : РвС, 2020. 48 с.

²EPRA [Electronic resource]. URL: www.epra.com/real_estate (date of access: 14.09.2020).

3) производственные и логистические мощности (логистические склады, производственные помещения от 100 до 100 тыс. м²). Данная инвестиция является менее ликвидной и требует согласования с местными органами власти, но может иметь налоговые льготы;

4) земля под застройку трех типов: *R* – жилая застройка (*residential*), *C* – коммерческая (*commercial*), *I* – индустриальная (*industrial*). Спекуляция земельными участками – очень выгодный бизнес с исключительно сложным механизмом получения земли, так как в США она давно поделена между бизнесменами;

5) специфическая недвижимость (парковки, причалы, заправки, аэропорты, газо- и нефтепроводы). Получить права на такую собственность в США чрезвычайно сложно, но и исключительно доходно.

В русскоязычной литературе в классификации коммерческой недвижимости выделяют следующие виды: объекты розничной торговли (торговые центры), офисная, индустриальная (производственные здания), логистическая (склады, вокзалы, аэропорты и т. д.) недвижимость, многоквартирные дома, сдаваемые в аренду как апартаменты или жилые квартиры, здания свободного назначения (отели, рестораны, спортивные сооружения, медицинские центры).

Тренды мирового рынка коммерческой недвижимости

Рынки коммерческой недвижимости в XXI в. отмечаются высокой динамикой изменений, вызванных старением населения, цифровизацией экономики (электронная торговля, удаленная работа и обучение), растущей потребностью в качественной недвижимости, умных зданиях с низким потреблением энергии, качественным интернетом и т. п. При выявлении и анализе трендов использованы аналитические материалы (представлены на соответствующих сайтах) следующих мировых консалтинговых агентств: *Coldwell Banker Richarol Ellis (CBRE)*, *PricewaterhouseCoopers (PwC)*, *Deloitte Groupe*, *Colliers International Group Inc (CiGi)*.

1. Логистическая недвижимость является наиболее выгодным и перспективным сектором для инвестиций (*PwC*, Европейская недвижимость). Особенно прибыльный объект – логистические склады на окраине городов в пределах «последней мили», в том числе склады для товаров электронной торговли, заказанных через интернет перед непосредственной доставкой клиентам. В целом спрос на логистические склады для электронной торговли стремительно растет, при этом начинает сокращаться спрос на иные торговые площади (для торговли офлайн), т. е. супермаркеты. Электронная торговля в половине случаев имеет также центры пешей доступности, площадки, где клиенты могут забрать товар. В инвестициях в европейскую недвижимость доля логистических складов достигла 14 % (в России – 13 % за 2017–2019 гг.). В мире около 17 % инвестиций идет в производственную и логистическую недвижимость.

2. Рынок офисной недвижимости класса А (новое строительство, качественное инженерное обустройство, наличие парковки, пешая доступность от метро) доминирует по динамике роста (в 2019 г. – 25 % во всем мире, в России – 33 %). В то же время стремительное увеличение числа людей, работающих удаленно, ускоренное эпидемией коронавируса, привело к замедлению роста спроса на арендную недвижимость и изменению ее структуры, что вызвало резкое увеличение площади коворкингов (суммарная площадь в Киеве – 62 тыс. м²), т. е. это место не только работы, но и общения, отдыха разных типов: *desk sharing* – общественные рабочие столы, *room sharing* – общественные офисы. Главное в сетях коворкингов – это расположение на гибких пространствах в одном месте ИТ-компаний, юридических, маркетинговых компаний, венчурных фондов, стартапов. Разумеется, такая недвижимость должна быть умной (*smart*), в том числе для контроля входа и перемещений, например, по отпечаткам пальцев. Некоторые крупные банки открывают бесплатные коворкинги для своих клиентов. В связи с развитием цифровой экономики спрос на офисы все больше создают ИТ-компании, требующие помещений открытого плана со спортивными площадками, массажными кабинетами, кафе. Дистанционная работа и учеба уже способствует снижению спроса на офисы и общежития.

3. Рынок торговой недвижимости, несмотря на бурный рост электронной торговли, продолжает развиваться за счет крупных и небольших (от 50–80 м²) торговых центров (*street retail* для продуктового ритейла в новых густонаселенных массивах, для аптек и частных медицинских центров, салонов сотовой связи, предприятий общественного питания), что составляет около 13 % всех частичных инвестиций в 2019 г. В России в 2019 г. инвестиции достигли 23 %, а торговая недвижимость здесь растет: на них за год приходится почти 30 % всех инвестиций в коммерческую недвижимость (за 2017–2019 гг. – 60 %).

4. Формируются многофункциональные центры (*mixed-used center*), т. е. увеличивается строительство, совмещение объектов недвижимости (коворкинговые пространства, бизнес-центры, выставочные комплексы, торгово-развлекательные центры, салоны красоты, спорт и фитнес-центры). Многофунк-

циональные центры популярны не только в крупных, но и в небольших городах. Новые многофункциональные и коворкинг-центры ведут к волне переездов компаний в качественные офисы, что вызывает рост свободных площадей в сегменте класса В. В подготовке к аренде помещений наметились две взаимосвязанные тенденции: разработка проекта помещения с будущим съемщиком или отделка арендатором помещений за свой счет с соглашением о вычете соответствующей суммы из арендной платы.

5. Стремительно растет спрос на апартаменты для туристов, путешествующих самостоятельно и арендующих жилье с помощью *Airbnb* (в 2019 г. в него было инвестировано 122 млрд долл. США (36 %)). Этот сегмент коммерческой недвижимости пока не развит в Беларуси из-за медленного роста городского туризма. Здесь доминирует санаторный и сельский туризм (агроусадьбы).

6. Строительство платных домов престарелых и медицинских центров для пенсионеров стало инвестиционно выгодным в развитых странах по причине увеличения продолжительности жизни и стремительного роста доли пенсионеров в составе населения. Представляется, что этот тренд пока не затронул белорусов, хотя видна тенденция повышения объема строительных работ по выкупленным пенсионерами или готовящимися к выходу на пенсию пустующих домов в деревнях, и данное явление может стать массовым.

7. Типичный тренд для не очень богатых стран с переходной экономикой со средним классом – высокий спрос на аутлеты и магазины-дисконты, которые заменяют ранее существовавшие вещевые рынки.

8. Примерно 30 % мировых инвестиций в недвижимость приходится на иностранных инвесторов, в России их доля составляет около 20 %. Проникновение иностранных инвесторов в коммерческую недвижимость в Беларуси пока носит ограниченный характер, исключение – владельцы ТРЦ *Dana Mall*, инвесторы, восстановившие ресторан «Папараць-кветка».

9. Тренды российского рынка коммерческой недвижимости в 2019 г. исследовал PwC путем опроса инвесторов³.

Выделим те из них, которые представляют интерес для Беларуси:

- привлекательность сектора (секторы указаны по убыванию приоритетов, примерно на 5 % каждый): офисный, логистический (складской), торговый, гостиничный многофункциональный комплекс;
- заманчивость стадий для инвестиций в порядке приоритетов: земельный участок с проектом или разрешением на строительство, готовые проекты, земельные участки без проектной документации, проекты в стадии строительства.

Прогноз развития белорусского рынка недвижимости

Рынок коммерческой недвижимости в Беларуси начал зарождаться после признания частной собственности в 1989–1994 гг. как результат стихийной мало контролируемой государством приватизации принадлежащей ему недвижимости. С введением президентского правления стихийная приватизация была прекращена и начал формироваться рынок недвижимости как отдельный сектор экономики, который с 2002 по 2003 г. стал активно развиваться по всем сегментам (торговые объекты, логистические склады, офисные помещения, гостиницы). Наиболее интенсивно на первой стадии развивался рынок крупноформатной торговой недвижимости, позднее, примерно с 2012 г., – рынок офисной недвижимости. Как следствие, произошел ввод в эксплуатацию большого количества бизнес-центров, основные площади которых арендуют компьютерные фирмы ПВТ.

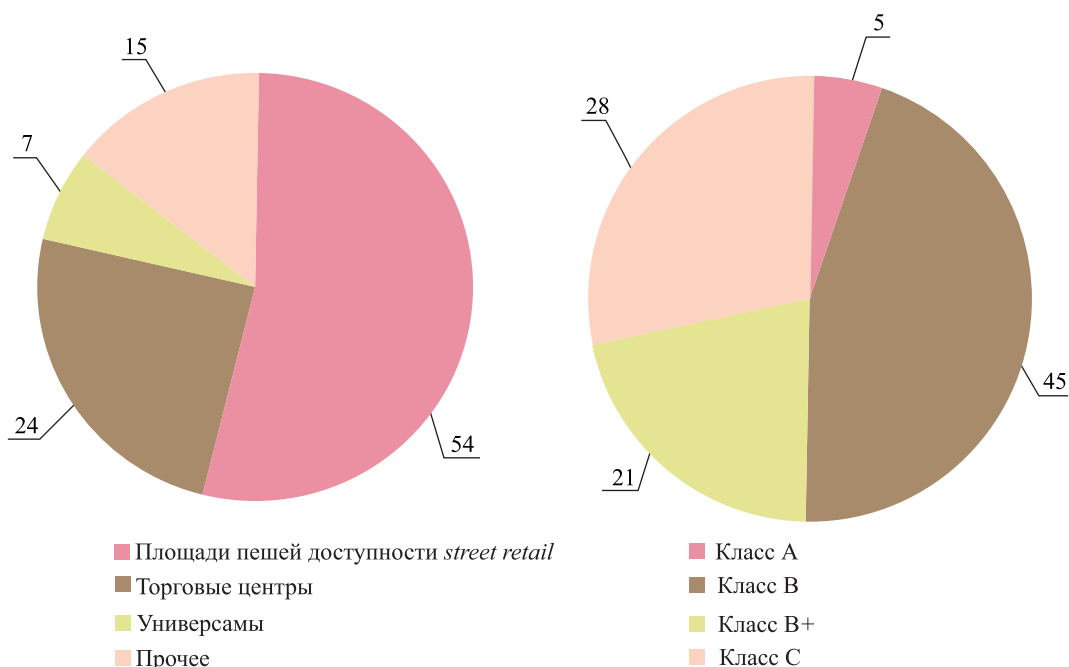
Анализ показал, что после финансового кризиса 2008 г. белорусский рынок недвижимости по суммарной площади введенных в эксплуатацию новых площадей прирастал в год минимум на 10 %, а за 10 лет вырос в 2,5 раза. Особенно высокие темпы роста отмечались в последние годы. Офисная недвижимость пользуется высоким спросом из-за бурного роста числа ИТ-фирм (почти 1000 в 2020 г.). Еще одна причина востребованности офисной недвижимости – ее недостаточность: обеспеченность ею одного занятого в Минске составляет 0,64 м² против 3,99 м² в Варшаве, 4,08 м² в Москве и 1,38 м² в Киеве. Прогноз показывает, что при более-менее стабильной экономической ситуации спрос будет расти до 2025 г. до обеспеченности 4–5 м² на одного офисного сотрудника, несмотря на новую тенденцию удаленной работы.

В 2019 г. в Минске офисные площади приросли на 80 тыс. м² и в целом достигли почти 1 млн м², средняя цена аренды 1 м² составляла: для класса А 30,0 евро (Киев – 20–30 долл. США), класса В+ – 16–20 евро, класса В – 12–15 евро, класса С – 8–10 евро. Основные арендодатели – фирмы ПВТ, малые и средние торговые и консалтинговые фирмы. Коворкинг-пространств в Минске 10, в них примерно 950 рабочих мест, они включают переговорные залы и конференц-залы.

В Минске насчитывается около 12 тыс. объектов торговой недвижимости общей площадью более 1,5 млн м², причем 50 % площадей – торговые центры. Торговая недвижимость в крупных центрах арен-

³PWS [Electronic resource]. URL: www.pwc.ru (date of access: 14.09.2020).

дуются по цене 30–35 евро/м² (в Киев – 45–50 долл. США/м²), небольшие площади – для магазинов пешей доступности – по цене от 13,5 до 16,7 евро/м² (рисунок). Средняя цена покупки торговой недвижимости как объекта инвестиций в 2019 г. составляла 1230 долл. США/м² при максимальной цене 3000 долл. США/м². Инвесторами выступают физические лица. Приобретать торговую недвижимость для последующей сдачи в аренду выгоднее, чем жилую для той же цели.



Структура торговых и офисных площадей в Беларуси в последние годы, %
Structure of retail and office space in Belarus in recent years, %

Анализ факторов, в наибольшей степени влияющий на белорусский рынок коммерческой недвижимости, был осуществлен с помощью пакета *Eviews* на данных за 2009–2019 гг. (динамика рынка за 2007–2017 гг. была дана агентством *Colliers International*). Он показал, что наиболее значимыми являются рост доходов населения, нормативное регулирование и законодательство, степень насыщения рынка (превышение среднемировых нормативов), изменение рыночных условий и конкурентной среды. Разумеется, при прогнозировании роста рынка по отдельным сегментам существенное влияние оказывают специфические факторы, например рост спроса на офисную недвижимость обусловлен ростом экспорта компьютерных услуг (доход фирм ПВТ).

Темпы роста торговой недвижимости до 2025 г. будут падать, так как качественных торговых площадей (*GLA*) (торговых центров) на 1000 жителей в Минске (685 м²) уже выше, чем в Москве и Киеве, к тому же будет расширяться электронная торговля. Однако сохранится спрос на элитные площади класса А с оптимальным расположением, а также на торговые центры в средних и малых городах. Результаты прогнозирования с помощью пакета *Eviews* приведены в таблице.

Рост сегментов белорусского рынка коммерческой недвижимости, тыс. м²

Growth of segments of the Belarusian commercial real estate market, thousand m²

Сегмент	Год		
	2009	2019	2025
Торговая	340	1350	3150
Офисная	130	892	2700
Складская (классы А, В)	27	1100	8170

Примечание. Представлены данные консенсус-оценки за 2009 и 2019 гг. и прогноз автора на 2025 г.

Note. Consensus estimate's data for 2009 and 2019 and author's forecast for 2025.

Из прогноза следует, что среднегодовой темп роста коммерческой недвижимости в 2020–2025 гг. по сравнению с 2009–2018 гг. замедлится: торговой недвижимости снизится с 15 до 8 %, офисной – с 24 до 15 %, складской – с 45 до 20 %, отельной – с 9 до 5 %.

Оценки темпов роста различных сегментов коммерческой недвижимости в данной работе несколько отличаются от данных за 2007–2017 гг., представленных *Colliers International*, так как были использованы и усреднены различные источники, т. е. в качестве точек использовался консенсус-прогноз.

Библиографические ссылки

1. Ковалев ММ, Василевский АВ. *Стоимость банка*. Минск: Издательский центр БГУ; 2018. 145 с.
2. Грязнова АГ, Федотова МА, Агуреев НВ, Артеменков ИЛ, Белых ЛП, Булычева ГВ. *Оценка недвижимости*. Москва: Финансы и статистика; 2010. 558 с.
3. Винокурова НЕ, Лях ЮВ. *Экономика недвижимости*. Минск: БНТУ; 2016. 68 с.
4. Попова-Щелкан ЕС. *Совершенствование системы управления эксплуатацией коммерческой недвижимости на основе аутсорсинговой кооперации* [диссертация]. Москва: ГУУ; 2010. 195 с.
5. Кириенко ВП, редактор. *Рынок недвижимости как составляющая конкурентоспособности экономики*. Минск: ГИУСТ БГУ; 2016. 97 с.

References

1. Kovalev MM, Vasileusky AV. *Stoimost' banka* [Bank value]. Minsk: Publishing House of the Belarusian State University; 2018. 145 p. Russian.
2. Gryaznova, AG, Fedotova MA, Agureev NV, Artemenkov IL, Belykh LP, Bulycheva GV. *Otsenka nedvizhimosti* [Property valuation]. Moscow: Finansy i statistika; 2010. 558 p. Russian.
3. Vinokurova NE, Lyah YV. *Ekonomika nedvizhimosti* [Real estate economics]. Minsk: Belarusian National State University; 2016. 68 p. Russian.
4. Popova-Shchelkan ES. *Sovershenstvovanie sistemy upravleniya ekspluatatsiei kommercheskoi nedvizhimosti na osnove autsoringovoi kooperatsii* [Improvement of the management system for the operation of commercial real estate on the basis of outsourcing cooperation; dissertation]. Moscow: State University of Management; 2010. 195 p. Russian.
5. Kirienko VP, editor. *Rynok nedvizhimosti kak sostavlyayushchaya konkurentosposobnosti ekonomiki* [The real estate market as a component of the competitiveness of the economy]. Minsk: State Institute of the Management and Social Technologies, Belarusian State University; 2016. 97 p. Russian.

*Статья поступила в редколлегию 04.10.2020.
Received by editorial board 04.10.2020.*