ПРАВО НА ОБХОД

САНКЦИИ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИЛИ СТРАТЕГИЮ РОССИЙСКИХ ПРАВООБЛАДАТЕЛЕЙ ЗА РУБЕЖОМ, СОЗДАВ СЕРЬЕЗНЫЕ РИСКИ ДЛЯ БИЗНЕСА. В НОВЫХ УСЛОВИЯХ КОМПАНИИ ВЫНУЖДЕНЫ СМЕСТИТЬ ФОКУС НА «ОПЕРАЦИОННЫЕ» ЮРИСДИКЦИИ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

САНКЦИИ ЗАТРОНУЛИ НЕ ТОЛЬКО РЕГИСТРАЦИЮ, НО И ЛИЦЕНЗИРОВАНИЕ, ПЕРЕДАЧУ ТЕХНОЛОГИЙ И ИСПОЛЬЗОВАНИЕ ПО. В РЕЗУЛЬТАТЕ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС СТАЛ ЧАЩЕ СТРОИТЬ СТРУКТУРЫ С УЧАСТИЕМ КОМПАНИЙ ИЗ ТРЕТЬИХ СТРАН, ОФОРМЛЯЯ НА НИХ ПРАВА ИЛИ ЛИЦЕНЗИИ

После 2022 года российские правообладатели стали иначе смотреть на зарубежную регистрацию товарных знаков, патентов и промышленных образцов. Если раньше европейская регистрация была почти автоматическим шагом для компании, планирующей экспорт или франшизу, то теперь бизнесу приходится выбирать дружественную операционную юрисдикцию, где есть платежи, партнеры, склад, производственная кооперация и понятная судебная защита.

Переломным стал 14-й пакет санкций ЕС. С 25 июня 2024 года европейские ведомства получили прямое ограничение на прием новых заявок от российских граждан, лиц, проживающих в России, и компаний, учрежденных в РФ. Немецкое патентное ведомство DPMA прямо указало, что не принимает новые заявки на товарные знаки, патенты, промышленные образцы, полезные модели и географические указания от таких заявителей. Европейское патентное ведомство отдельно разъяснило применение санкций к процедурам единого патента.

Основатель и управляющий партнер ГК «РосКо» Яна Яковлева отмечает, что ограничения касаются всех регистрируемых объектов ИС. Через Всемирную организацию интеллектуальной собственности (ВОИС) заявки по-прежнему возможны, однако, обращает внимание партнер, в европейских странах уже возникали предварительные отказы со ссылкой на санкционный пакет. Отдельной проблемой остаются платежи: европейские банки блокируют оплату пошлин даже от заявителей, не включенных в санкционные списки. → 39

ВВОД ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ СОКРАТИТСЯ В ПОЛТОРА РАЗА

ПО ПРОГНОЗУ IBC REAL ESTATE, ОБЪЕМ ВВОДА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В РОССИИ ПО ИТОГАМ 2026 ГОДА СОСТАВИТ 356 ТЫС. КВ. М — НА 45% НИЖЕ ПОКАЗАТЕЛЯ 2025 ГОДА. НА МОСКВУ ПРИДЕТСЯ 158 ТЫС. КВ. М (СНИЖЕНИЕ НА 21% ГОД К ГОДУ), НА САНКТ-ПЕТЕРБУРГ — 18 ТЫС. КВ. М (ПАДЕНИЕ НА 85%). ДОЛЯ ОБЪЕКТОВ С ПЕРЕНЕСЕННЫМИ СРОКАМИ РЕАЛИЗАЦИИ (ИЗМЕНЕНИЕ ГОДА ВВОДА) ДОСТИГНЕТ В МОСКВЕ 96%, В ПЕТЕРБУРГЕ — 88%. ДЕНИС КОЖИН

За последние десять лет этот показатель варьировался в Москве от 10 до 66%, в Санкт-Петербурге — от 0 до 50%, исключая 2025 год, когда Северная столица показала рекордный ввод ранее отложенных объектов. Пик переносов в Москве пришелся на 2018 год (66%) из-за задержки запуска ТЦ «Каширская Плаза» (GLA 71 тыс. кв. м). В Санкт-Петербурге второй год подряд почти все объекты сдавались с опозданием: в 2025 году показатель достиг 96% после открытия трех крупных ТЦ: «Голливуд» (GLA 60 тыс. кв. м), «Парк Молл» (GLA 32 тыс. кв. м) и NEBO (GLA 25,7 тыс. кв. м).

Рост доли переносимых объектов аналитики связывают с удорожанием строительства и отделки, дефицитом рабочей силы, а также низкой заполняемостью арендаторами и увеличением сроков их подбора. Если раньше доля вакантных площадей на момент открытия ТЦ не превышала 20%, то сейчас может достигать 40%. Наиболее остро проблема стоит перед владельцами крупных торговых центров, где значительная часть площадей традиционно отводилась под магазины одежды и обуви.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ ДВА ГОДА ПОДРЯД ПОЧТИ ВСЕ ТОРГОВЫЕ ОБЪЕКТЫ СДАВАЛИСЬ С ОПОЗДАНИЕМ

Рынок торговой недвижимости характеризуется не только затягиванием запуска уже анонсированных объектов, но и сокращением новых проектов. По итогам первого квартала 2026 года объем нового строительства в России составил 22,8 тыс. кв. м (15,7 тыс. кв. м в регионах, 7,1 тыс. кв. м в Москве, в Санкт-Петербурге — ноль). Показатель сократился в восемь раз по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Такой низкий уровень ввода торговых площадей зафиксирован впервые с 2004 года (тогда — 14 тыс. кв. м).

«Заявленные сроки ввода большинства объектов торговой недвижимости сегодня не совпадают с реальными. Строительство всех крупных ТЦ, выходящих на рынок, было анонсировано не менее пяти лет назад. Увереннее чувствуют себя ТЦ в составе новых жилых и бизнес-центров — там собственники работают с более узкой и понятной аудиторией, что позволяет качественнее управлять объектом и подбирать арендаторов»,— отмечает Екатерина Ногай, руководитель департамента исследований и аналитики IBC Real Estate. ■