

Offices / General

В первый московский технопарк Nagatino i-Land вложат около миллиарда долларов

Nagatino i-Land или «Нагатино-Зил» – проект высокотехнологичного делового района, возводимого на участке в 32 га на территории АМО «Зил».

«Новая площадь» уходит в лэнд-девелопмент

Компания «Новая площадь» меняет стратегию развития в пользу лэнд-девелопмента и теперь намерена обслуживать крупных землевладельцев, разрабатывая для них девелоперские проекты и проводя необходимые согласования с властями.

Regions

«Арбат» ушел с Невского

«Арбат престиж» закрыл три из восьми магазинов в Петербурге. В остальные до сих пор не вернулась продукция нескольких крупных производителей.

Объект на Маяковского привлек немногих

ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» провел торги по продаже двухэтажного здания с земельным участком на улице Маяковского.

Возвращение доходного дома

До революции большинство домов в Петербурге были доходными - в них сдавались квартиры для нанимателей. За последние 90 лет в городе не появилось ни одного подобного объекта, но теперь город оказался в шаге от возвращения к старой традиции.

Возможность остановиться

Комитет по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга (КИСП) вчера отчитался о ходе реализации программы развития гостиничного хозяйства в городе.

Особенности работы консультантов в Петербурге

В Санкт-Петербурге сейчас лучшее время для консалтингового бизнеса. Рынок коммерческой недвижимости активнейшим образом развивается.

Минприроды паркует инвесторов

Как стало известно «Ъ», Министерство природных ресурсов (МПР) готово выделить частным инвесторам под «девелоперские проекты и хозяйственное освоение» до 5% рекреационных зон российских национальных парков, что составляет более 50 тыс. га.

Выбор как в Москве

В 2007 г. в Нижнем построили так много торговых центров, что город в два раза превысил общероссийский норматив обеспеченности торговыми площадями. Теперь по этому показателю Нижний лишь немного уступает Москве.

Investment

Инвестиции в коммерческую недвижимость упадут на 30%

Прямые инвестиции в коммерческую недвижимость в мире в 2008 году могут снизиться на 30%.

Offices / General

В ПЕРВЫЙ МОСКОВСКИЙ ТЕХНОПАРК NAGATINO I-LAND ВЛОЖАТ ОКОЛО МИЛЛИАРДА ДОЛЛАРОВ

Nagatino i-Land или «Нагатино-Зил»- проект высокотехнологичного делового района, возводимого на участке в 32 га на территории АМО «Зил». Здесь разместятся 35 зданий класса В и В+ общей площадью около 1 млн. кв. метров общей стоимостью около \$1 млрд. Комплекс находится всего в 8 км к югу от Кремля, в 1,8 км от Третьего транспортного кольца и в 100 м от проспекта Андропова — основной магистрали района, ведущей к Каширскому шоссе и международному аэропорту Домодедово.

Проект уникален по своим масштабам и предполагает возведение в единой архитектурной концепции офисных, гостиничных, выставочных зданий, многоэтажных паркингов и объектов инфраструктуры. Проект предусматривает пять очередей. Срок окончания реализации проекта - 2011 год. Девелопер и инвестор-заказчик проекта – ОАО «Московский бизнес инкубатор», созданная в 2003 году правительством Москвы. Knight Frank Russia and CIS - генеральный партнер проекта по маркетингу и сдаче в аренду. Сдача первой очереди технопарка из 8 зданий (четырёх 11-этажных зданий научно-производственного назначения и двух 20-этажных офисно-деловых зданий и двух 9-уровневых паркингов) общей площадью 217 тыс. кв. метров намечена на вторую половину 2008 года. Среди потенциальных арендаторов первой очереди – известные высокотехнологичные компании, которые смогут размещать свои заказы у соседей – инновационных предприятий малого и среднего бизнеса. Объем инвестиций в первую очередь оценивается в \$240 млн. Австрийская компания Austru Bau ведет строительство первой очереди.

Первая очередь строительства, расположенная в северной части участка на территории 9,5 га, представляет собой комплекс из восьми зданий: шести (четырёх 11-этажных зданий научно-производственного назначения и двух 20-этажных офисно-деловых зданий) и двух 9-уровневых паркингов. Осенью 2007 года завершены строительно-монтажные работы «нулевого цикла» на всех восьми зданиях 1-й очереди крупнейшего Московского городского технопарка «Нагатино-Зил» (Nagatino i-Land). Строители ведут работу по возведению надземной части зданий.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 Апреля, № 57

Учитывая сложности с транспортной ситуацией в ММДЦ «Москва-Сити», концепцией развития Nagatino i-Land предусмотрено строительство новых развязок - набережной от Автозаводского моста, нескольких мостов и открытие новой станции метро «Технопарк» между уже существующими станциями «Автозаводская» и «Коломенская». Планируется маршрутное движение речного транспорта по Москве-реке. Развитие железной дороги предполагает строительство по соседству с комплексом новой пассажирской платформы.

Вторая очередь Технопарка составит 133 000 кв. м. Функциональное зонирование территории предполагает строительство зданий общественно-производственного и торгово-бытового назначения. Разрабатываемая в настоящее время концепция, уточняющая назначение зданий, предполагает создание многофункционального комплекса, где основной доминантой выступят помещения офисного типа.

Помимо офисных помещений предполагается создание сопутствующих торговых помещений, предприятий бытовых и социальных услуг, торгового центра, выставочных помещений, гостиниц, предприятий общественного питания, предприятий физкультурно-оздоровительного и медицинского назначения.

Общая площадь зданий 3-й очереди Технопарка составит 163 тыс. кв. м. Функциональное зонирование территории предполагает строительство зданий общественно-производственного и торгово-бытового назначения. Общая площадь зданий 4-й очереди Технопарка составит 206 000 кв. м, 5-й очереди - 163 000 кв. м. Концепция очередей находится в стадии разработки.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«НОВАЯ ПЛОЩАДЬ» УХОДИТ В ЛЭНД-ДЕВЕЛОПМЕНТ

Компания «Новая площадь» меняет стратегию развития в пользу лэнд-девелопмента и теперь намерена обслуживать крупных землевладельцев, разрабатывая для них девелоперские проекты и проводя необходимые согласования с властями. Заняться «чистым» девелопментом компанию вынудили финансовые проблемы, из-за которых девелопер уступил ЗАО «Мосстроймеханизация-5» два жилых проекта в Подмосковье: «Солнцеград» и «Семь звезд». Как сообщил B&FM источник в «Новой площади», на этой неделе в компании произошли массовые увольнения. По его словам, под сокращение попало 95% сотрудников, уцелели лишь финансовый блок и руководящий состав компании. Гендиректор «Новой площади» Денис Семькин подтвердил факт сокращения штата, однако, по его словам, компанию покинули 20 человек, а 100 сотрудников остались, они и образуют службы консалтинга, планирования, аналитики, заказов. Эти увольнения Семькин объясняет изменением стратегии развития компании, в частности, переуступкой ЗАО «Мосстрой механизация-5» двух проектов: строящегося в Балашихе жилого района «Солнцеград» (1 млн кв. м) и возводимого в Железнодорожном малоэтажного жилого комплекса «Семь звезд».

По словам Семькина, теперь «Новая площадь» сосредоточится на лэнд-девелопменте, отказавшись от вертикального девелопмента, то есть полного цикла работ по проекту. Компания намерена разрабатывать для крупных землевладельцев девелоперские проекты, которые в дальнейшем можно продавать или привлекать в них инвесторов. «Новая площадь» будет финансировать разработку проекта и получение исходно-разрешительной документации, что составляет 15% от стоимости земельного участка. Таким образом, входить в проект девелопер намерен на условиях предоставления ему 15-процентной доли в правах на земельный участок. Сейчас компания разрабатывает проекты комплексного освоения примерно 7 тыс. га земли в Московской, Ленинградской, Тверской областях и на юге России, в том числе проект «Агросити», реализуемый на 2,5 тыс. га в Шаховском районе Подмосковья. По словам Дениса Семькина, партнерами «Новой площади» выступают четыре крупных землевладельца. По мнению владельца крупной столичной строительной компании, заняться «чистым» девелопментом, отказавшись от роли инвестора, «Новую площадь» вынудили финансовые проблемы, из-за которых в прошлом году и возник конфликт с генподрядчиком строительства «Солнцеграда» — ЗАО «Мосстроймеханизация-5».

Из-за увеличения обременений по проекту инвесторы («Новая площадь» и «Миэль») не смогли оплатить работу подрядчика и пытались разрешить эту проблему в суде. Вице-президент компании Knight Frank Андрей Закревский считает логичным переход «Новой площади» на рельсы лэнд-девелопмента. По его мнению, компания, выходя на рынок аутсорсинга, преодолевает пережитки стихийного девелопмента прежних лет, когда инвестор вел весь процесс самостоятельно.

◆ [Business & Financial Markets](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

«АРБАТ» УШЕЛ С НЕВСКОГО

«Арбат престиж» закрыл три из восьми магазинов в Петербурге. В остальные до сих пор не вернулась продукция нескольких крупных производителей. За последние три дня закрыты магазины в самом центре города: на Невском пр-те, 32, Малой Садовой, 3/54, и на углу Невского и Малой Морской. И. о. гендиректора сети Алексей Швецов сообщил, что магазины вновь открыты не будут. «Мы отказываемся от нерентабельных точек», — объяснил он. По его словам, для каждого магазина рассчитывается свой показатель рентабельности, при котором он закрывается. Назвать показатели работы закрытых магазинов он отказался.

«Арендные ставки на Невском в \$7000-8000 за 1 кв. м в год делают любой бизнес малорентабельным, — рассуждает Илья Шершнеф, директор по развитию Swiss Realty Group. — Там магазины открывают только те компании, финансовое состояние которых позволяет содержать убыточный бизнес».

Между тем в магазинах «Арбат престиж» до сих пор нет нескольких торговых марок. Корреспонденты «Ведомостей» не обнаружили в московском магазине на Ленинградском пр-те, 77/2, косметики L'Oreal (в 2007 г. она занимала второе место в рейтинге самых продаваемых в сети марок, на нее приходилось 4,04% товарооборота, сообщается на сайте «Арбат престижа»), Gillette (1,66%), MaxFactor (1,29%), Nivea (2,02%).

Швецов подтвердил, что эта косметика действительно какое-то время не поставлялась в сеть, однако недавно были достигнуты договоренности с Procter & Gamble (MaxFactor, Gillette) и L'Oreal. В обеих компаниях от комментариев отказались.

Источник в Beiersdorf (торговая марка Nivea) на условиях анонимности сообщил, что компания поставки так и не возобновила «по причинам коммерческого характера, не связанным с арестом владельца Владимира Некрасова (арестован за неуплату налогов)». Далее собеседник «Ведомостей» уточнил, что причина задержки в том, что «Арбат престиж» пытается изменить некоторые пункты контрактов: «Речь идет, в частности, о том, что товар будет оплачиваться с большей рассрочкой. Это приемлемо для продавцов люксовой косметики, однако

крайне неудобно для масс-маркета, где маржа намного ниже, а средства оборачиваются быстрее». Новые условия, по его словам, были объявлены устно, никаких официальных документов компании направлено не было. Изменение условий договоров Швецов комментировать отказался.

Чтобы взыскать долги с сети, несколько дистрибуторов косметики еще в январе — феврале подали против нее судебные иски. Сейчас Арбитражный суд Москвы рассматривает иски концерна «Калина» и «Селеktiv XXI» (по 13,1 млн руб.), «Артель Боско» (5,7 млн руб.). Еще один иск «Калины» (41 млн руб.), поданный в Свердловский арбитражный суд, вчера было решено перенести в московский арбитраж. Все три компании от комментариев отказались. Швецов рассказал, что с одним из поставщиков — «Селеktiv XXI» — достигнута договоренность о подписании мирового соглашения. Источник в «Селеktiv XXI» подтвердил, что «отношения с сетью налаживаются», не уточнив подробности.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОБЪЕКТ НА МАЯКОВСКОГО ПРИВЛЕК НЕМНОГИХ

Желание у инвесторов отбило высотное ограничение КГИОПа.

ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» провел торги по продаже двухэтажного здания с земельным участком на улице Маяковского.

На привлекательный с точки зрения расположения объект - всего 150 м до Невского проспекта - Фонд возлагал большие надежды, называя его «лучшим девелоперским проектом года». Однако количество участников заметно сократило высотное ограничение КГИОПа, не позволяющее строить более трех этажей. Победителем аукциона стало ООО «Бизнес-Союз», которое только вышло на рынок девелопмента в Петербурге. Эксперты считают, что на месте полуразрушенного двухэтажного здания логично построить бизнес-центр для дальнейшей продажи на рынке.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 Апреля, № 57

Вчера в ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» состоялись торги по продаже двухэтажного здания площадью 1 тыс. кв. м с земельным участком в 0,1 га по адресу: улица Маяковского, 12, литера П. В борьбе за предложенный объект участвовало всего две компании. В итоге, победителем стало ООО «Бизнес-Союз», которое предложило за лот 240 млн рублей. Начальная цена составляла 140 млн рублей.

Ранее генеральный директор «Фонда имущества» Андрей Степаненко называл объект на улице Маяковского одним из особо интересных проектов в историческом центре города. Полуразрушенное здание, пустующее более 10 лет, уже не представляет исторической ценности, поэтому может быть снесено. А удачное месторасположение объекта - в 150 м от Невского проспекта - только повышало его привлекательность для потенциальных инвесторов. Однако на количество участников аукциона, по словам господина Степаненко, повлияло высотное ограничение КГИОПа, не позволяющее строить более трех этажей (10 м), несмотря на то что этажность соседних зданий превышает пять этажей (это корпус Мариинской больницы, НИИ нейрохирургии и жилой дом).

Участок со зданием расположен на территории функциональной зоны общественно-деловой застройки и подходит для строительства гостиницы, делового или торгового центра. По словам генерального директора ООО «Бизнес-Союз» Владислав Голикова, пока компания определяется с тем, что появится на месте приобретенного объекта. «Это будет либо отель, либо бизнес-центр класса В+», - говорит он. По его словам, площадь здания может быть увеличена с 1 тыс. кв. м до 3-4 тыс. кв. м. Объем инвестиций в проект может составить \$3 тыс. за квадратный метр (\$9-12 млн). По оценкам директора департамента инвестиционного консалтинга компании Colliers International в Санкт-Петербурге Николая Казанского, цена за приобретенный лот справедлива. Он считает, что с точки зрения функционального назначения здания высотой три этажа и площадью 3 тыс. кв. м его выгоднее использовать под бизнес-центр. «Создавать гостиницу смысла нет. Площадь здания должна быть от 8-10 тыс. кв. м, а для эффективного использования отеля необходимо иметь 120-150 номеров», - говорит Николай Казанский. Также он добавил, что бизнес-центр может быть класса А, своеобразным «офисным особняком». Сергей Федоров, руководитель отдела развития компании Praktis CB, считает: «удерживать» объект после его завершения смысла нет. «4-6 арендаторов посадить можно, но окупаемость проекта будет больше, нежели просто продать его», - говорит он. С ним согласен Николай Казанский, по оценкам которого цена продажи может составить \$7-10 тыс. за квадратный метр. По его словам, среди потенциальных покупателей могут

быть банковские и страховые структуры, западные инвестфонды и др., для которых привлекательна возможность иметь здание в центре города.

ООО «Бизнес-Союз» вместе с еще одной компанией «Управление развитие территории» будет работать под недавно созданным брэндом УК «Град Титан». Сейчас компаниям УК принадлежит три участка в Ленобласти (два в Ломоносовском и один во Всеволожском районах) площадью 30-70 га, на которых планируется малоэтажная коттеджная застройка. УК входит в ОАО «Концерн «Титан-2»», известный по субподрядным работам на строительстве атомной станции в Сосновом Бору.

Землю выставили на торги

Вчера правительство Санкт-Петербурга приняло четыре постановления о проведении торгов на право аренды земельных участков на инвестиционных условиях для строительства жилых домов в Приморском районе. Потенциальным инвесторам будет предложена территория на улице Оптиков юго-восточнее пересечения с Туристской улицей общей площадью почти 60 га. По мнению Сергея Себелева, заместителя директора департамента маркетинга и развития компании «Петербургская Недвижимость», с учетом кризиса ликвидности и вслед за тем увеличением ставок по кредитам сумма сделки за крупную территорию, проданную единым лотом, может быть ниже, чем если продавать лоты по отдельности. «Если будет продано единым лотом, то участок может быть интересен крупнейшим московским и петербургским девелоперам, которые заинтересованы в увеличении земельного банка, - считает он. - Теоретически участок может быть интересен тем холдингам, которые не представлены на рынке Петербурга. Например, АФК «Система» или «Ренова». Также это могут быть компании с иностранным капиталом, заинтересованные во вложениях в недвижимость и уже имеющие проекты в России». Также он добавил, что если эту территорию разбивать на лоты, то они могут быть интересны первой двадцатке строительных компаний Петербурга.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВОЗВРАЩЕНИЕ ДОХОДНОГО ДОМА

До революции большинство домов в Петербурге были доходными - в них сдавались квартиры для нанимателей. За последние 90 лет в городе не появилось ни одного подобного объекта, но теперь город оказался в шаге от возвращения к старой традиции, а большинство экспертов рынка прогнозируют развитие именно этого сегмента в ближайшем будущем.

И причин будущего динамичного роста нового кластера недвижимости сразу несколько уже сейчас присутствует сильный неудовлетворенный спрос на доходные дома, а потенциальная прибыльность этого вида бизнеса начинает приближаться к доходам от объектов коммерческой недвижимости. Правда, до сих пор положительной динамике в данной области мешала высокая инфляция, которая не давала западным фондам заходить на этот рынок, крайне долгие сроки окупаемости проектов и более привлекательная доходность и скорость окупаемости в других секторах недвижимости. Ситуация меняется, и в Петербурге уже объявлены первые проекты доходных домов. Пока в России нет даже четкого законодательного определения, что же такое «доходный дом». С определением термина на региональном уровне разобралась только Москва. В столице принято постановление правительства города, согласно которому под «доходным» понимается «жилой дом, в котором все жилые и нежилые помещения без ограничения размера площади предоставляются во временное владение и пользование юридическим и физическим лицам по договорам аренды и коммерческого найма». В Москве же находится и единственный официальный доходный дом нашего времени. Он расположен в Николоворобьинском переулке, и в нем 46 квартир. Управляет домом Департамент инвестиционных программ строительства правительства Москвы.

Иногда к доходным домам причисляют также такие московские объекты, как жилищно-офисный комплекс «Донской Посад» (77 квартир, среди которых есть и двухуровневые объекты), Arbat Tower (38 квартир) и Park Place на Ленинском проспекте. Известно также, что в столице в ближайшее время должно появиться еще два доходных дома. Один будет предназначен для временного проживания студенческих и молодежных семей, второй для проживания очередников. Построены они будут на бюджетные деньги. Вообще предполагается, что к 2012 году в Москве будет функционировать около 300 таких зданий (это более 3.2 млн кв. метров). Из них 266 будут возведены частными компаниями.

Недвижимость нового формата

Что касается Петербурга, то доходных домов здесь нет. Часто под такими объектами понимают апарт-отели и мини-гостиницы, конкурирующие с квартирами в посуточной аренде. Но это не совсем верно. Как рассказал генеральный директор агентства «Петербургская Недвижимость» Сергей Дроздов, «апарт-отели все-таки отличаются от доходных домов: отели по юридическому статусу - нежилые помещения». Но проекты апарт-отелей вполне рентабельны: расселение отдельных парадных, а иногда и целых домов хотя и сложно, но осуществимо. «Апарт-отель может занимать один или несколько этажей, где сдают и комнаты, и квартиры, посуточно или на долгосрочной основе, предоставляя при этом различные дополнительные услуги. В Петербурге, по различным данным, находится около 500 мини-гостиниц и порядка десяти официальных апарт-отелей. В большинстве своем они находятся в центре города и на Петроградской стороне. Стоимость проживания в них, в зависимости от местоположения, уровня сервиса, количества дополнительных услуг и длительности проживания, составляет от \$20 до \$500 в сутки», говорит эксперт.

Резерв «доступного жилья»

Доходные дома также не могут являться социальным жильем. «Ведь социальное жилье, как минимум, бесприбыльное, а часто еще и субсидируемое. А доходные дома - инструмент для получения коммерческой выгоды», - поясняет генеральный директор Фонда «Институт экономики города» Александр Пузанов. Тем не менее создание доходных домов отчасти и социальная задача. Эксперты оценивают будущий рынок доходных домов через взгляд на текущий рынок аренды. Так, заместитель директора агентства недвижимости «Бекар» Леонид Сандалов указывает на то, что «рынок аренды в городе формируется в большинстве случаев за счет предложений квартир для граждан среднего и ниже среднего социального класса». Это большой пласт людей, которые сегодня не в состоянии купить квартиру, даже по ипотеке. Это целевая аудитория рынка аренды. И в будущем она не уменьшится. Как заявил директор по профессиональной деятельности Knight Frank Санкт-Петербург Николай Пашков, «помимо этого существуют такие задачи, как расселение коммуналок, аварийного жилья». «В их решении доходные дома могли бы сыграть позитивную роль», - отметил он.

При этом эксперт подчеркнул, что государство должно и могло бы способствовать появлению доходных домов тремя способами. «Во-первых, это прямое участие в форме частно-государственного партнерства ил и создания бюджетных

социальных домов. Во-вторых, определенные преференции инвесторам, которые занимаются этим сегментом. В-третьих, действия по легализации существующего серого рынка аренды», - заявил он.

Все дело в доходности

На Западе доходной недвижимостью владеют, в основном, финансовые институты, в частности - фонды недвижимости, которыми управляют инвестиционные компании в интересах страховых компаний, банков, крупных предприятий и частных инвесторов. Например, в США им принадлежит более 60% таких объектов. «Инвестирование в фонды недвижимости является распространенной и наиболее цивилизованной практикой среди институциональных инвесторов на международном рынке. Но в Россию они не идут, потому что просто боятся», - говорит аналитик управления маркетинга и продвижения «УК «Арсатера» Наталья Черных. По ее словам, в нашей стране распространено долевое строительство, и выкупить целый дом на вторичном рынке нереально - таких предложений просто нет. А договариваться с российским застройщиком на нулевой стадии строительства это очень большой риск. «Но рейтинг России в мире неуклонно растет. Наши рынки становятся все более прозрачными и раскрученными. Поэтому в перспективе приход иностранных инвесторов в сегмент рентной недвижимости вполне реален. Скорее всего, это произойдет, когда инфляция в стране опустится до 5%», - считает эксперт. Но пока доходные дома в России практически не строят. И, по мнению экспертов, в этом нет никакого злого умысла. А есть рациональное экономическое поведение как бизнесменов, так и потенциальных арендаторов, трезво оценивающих свои риски. Основные причины, сдерживающие развитие этого сектора недвижимости, именно экономические и лежат в области низкой платежеспособности большей части населения. Но главная причина в том, что частное арендное жилье вовсе не является дешевым относительно существующих средних зарплат. «На круг арендатор за аналогичное жилье должен заплатить никак не меньше собственника. Ведь в стоимость квартиры в доходном доме будет включена не только прибыль бизнесмена, но и более высокий процент, под который он получит кредит в банке по сравнению со строительством жилья на продажу и другие расходы», - говорит эксперт Фон да «Институт экономики города» Александр Пузанов. Отсюда возникают резонные вопросы - так ли велик платежеспособный спрос на такое жилье? и что остается бизнесу строить заведомо низкокачественные здания или не строить их вообще? «Строитель сегодня сам откажется от этой мысли и найдет более выгодные сферы вложения средств, прежде чем с ним начнут обсуждать социальную приемлемость такой идеи», - считает Александр Пузанов. С ним согласен Николай Пашков. По

его словам, всему виной низкая доходность этого сегмента по сравнению с другими сегментами рынка недвижимости. «Доходность от строительства, например, бизнес-центров составляет сегодня 15-20%, складов - 10-15%, в то время как у доходных домов - это всего лишь 5-6%», - пояснил он (см. диаграмму 1).

Жертва «дикой аренды»

Кроме того, по мнению экспертов, существует ощутимая конкуренция со стороны рынка «дикой аренды». По словам Николая Пашкова, «она ставит инвестора доходного дома в заведомо неравные условия: частный собственник получает все деньги на руки, а с арендной платы в доходном доме инвестор должен будет заплатить еще все налоги». По мнению Леонида Сандалова, появление большого количества доходных домов вообще может сильно подорвать рынок аренды. «С одной стороны, это хорошо для тех, кто снимает жилье - появляется возможность снижения арендной ставки. С другой стороны, это может плохо повлиять на социально незащищенные группы, которые только и живут за счет сдачи жилья в наем», - пояснил эксперт. Сергей Дроздов также считает, что строительство доходных домов в качестве приносящего прибыль бизнеса пока не интересно для девелоперов. «Земля в городе дорогая, а строительство малодоходных объектов, окупаемость которых, в отличие от жилья, составляет 20-25 лет, не выгодно. Кроме того, по доходности вложения в недвижимость с целью ее дальнейшей сдачи стали невыгодными (они приносят 3-6% годовых, и эта цифра в полтора раза ниже, чем год назад). Зато в качестве альтернативы муниципальному жилью такие проекты возможны», - отметил он. [А директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International Николай Казанский подчеркнул, что у строительства доходных домов есть препятствия ментального характера.](#) «Люди предпочитают иметь собственное жилье, что связано с желанием достичь стабильности. Поэтому спрос на доходные дома развивается в ограниченном - элитном - сегменте недвижимости - говорит заместитель директора по развитию ЗАО «Строймонтаж» Алексей Бражниченко.

Политический соблазн

Есть еще один важный недостаток у частного арендного жилья. «Зарубежная практика показывает, что цены на него очень мобильные, гораздо мобильнее доходов арендаторов. Как результат - периодически возникающие локальные жилищные кризисы», говорит Александр Пузанов. А во времена кризисов у местных властей часто возникает мощный политический соблазн вмешаться в

ситуацию либо через законодательное ограничение уровня арендной платы, либо путем прямого или косвенного субсидирования сектора. Что с точки зрения экономики недопустимо. «Арендодатель, разумеется, ответит на это ухудшением содержания жилья. А арендатор будет стараться как можно дольше задержаться в субсидированном жилье, что сведет на нет все преимущества арендного жилья с точки зрения мобильности населения», - говорит эксперт. По его словам, недавнее исследование показало, что страны, где практиковалось субсидирование арендной платы (Скандинавия, Франция, Нидерланды, Германия) характеризуются как раз низкой мобильностью арендаторов и высокой долей субсидирования жилищной сферы в ВВП. Тем не менее, за рубежом сегмент доходных домов является равноправным сегментом рынка инвестиционной коммерческой недвижимости. «Инвесторы рассматривают вложения в этот сегмент наравне с вложениями в офисный сектор, складской и торговый из-за низкой степени рисков и юридической прозрачности», поясняет Николай Пашков. Кстати, наиболее высокая доля арендного сектора сегодня в Германии почти 60% (на долю частного арендного жилья приходится 48%). Причем доля рыночной аренды за последние четверть века существенно сократилась практически во всех странах: например, в Бельгии - с 31% до 24%, в Нидерландах с 24% до 11% (см. диаграмму 2). «Видимо, за этими цифрами стоят какие-то серьезные процессы, в которых стоило бы разобраться, прежде чем провозглашать доходные дома очередной панацеей. Конечно, никто не говорит, что сектор частных доходных домов не нужен, что его развитию не нужно содействовать. Но в обозримом будущем он вряд ли превысит 10% жилищного фонда», подытожил Александр Пузанов.

Залог мобильности

Тем не менее, эксперты единодушно поддерживают идею создания доходных домов в Петербурге, считая, что их появление позволит сделать рынок аренды более цивилизованным. «Сегодня этот рынок непрозрачен и непредсказуем. Правовая защищенность как собственников квартир, так и арендаторов очень слаба», - отмечает Николай Пашков. В аренду сдается около 20% всего жилья, и основной объем арендодателей - это физические лица, сдающие в аренду лишнюю квартиру, не используемую под личные нужды. «Нет стандартов для сдаваемых квартир. За одни и те же деньги на рынке могут быть представлены и отремонтированные апартаменты в новом доме, и жилье, ремонт в котором не делался больше 20 лет. Кроме того, всегда существуют риски для арендатора, связанные с досрочным прекращением аренды со стороны арендодателя», - говорит г-жа Черных. Другой аспект, на который обратили внимание эксперты,

состоит в том, что ответственность за судьбу большинства существующих жилых домов неоднозначна. «В процессе приватизации часть квартир выкуплена в частную собственность, часть принадлежит государству. Кому, в конечном итоге, принадлежит дом целиком, не ясно. «У нас еще не все владельцы квартир понимают, что собственность не только права, это еще и обязательства. Если, например, дом пришел в аварийное состояние, то собственник обязан заплатить за его снос и утилизацию. У доходного дома с этой точки зрения есть неоспоримое преимущество у него есть собственник, который в полной мере несет ответственность за его судьбу и техническое состояние, от которых напрямую зависят его доходы», - пояснил генеральный директор компании «БестЪ. Коммерческая недвижимость» Георгий Рыков. В свою очередь управляющий партнер АРИН Игорь Горский отметил, что у сектора доходных домов большие перспективы. «С развитием экономики все больше людей хотят быть мобильными в пределах страны или даже одного города. Рентное жилье логичное решение этой проблемы», прогнозирует он.

Первая ласточка

В Петербурге появление классических доходных домов, ориентированных на профессионалов высокого уровня из зарубежных стран или из Москвы, ожидается в ближайшее время. О первом проекте два месяца назад заявил Инвестиционный пенсионный фонд ICECAPITAL Housing Fund 1, входящий в финский концерн ICECAPITAL. Он инвестирует около 80 млн долларов в строительство дома, полностью предназначенного для сдачи в аренду. Застройщиком объекта выступает ЗАО «Строительный трест». Дом на Коломяжском проспекте, 15 будет иметь площадь 40 тыс. кв. м. Там финская компания, по условиям партнерского соглашения, получит в собственность около 600 квартир для сдачи в аренду. «Сдача жилья внаем становится интересной, поскольку окупаемость объектов недвижимости в городе снизилась с 18 до 10 лет», отметил г-н Рыков. По мнению эксперта, спрос на аренду в Петербурге будет расти, поскольку в город приходят крупные российские и иностранные инвесторы, такие как «Газпром», «Ниссан», «Тойота» - растет число работающего населения. «При этом после стремительного повышения цен на недвижимость два года назад процент россиян, которые не смогут в ближайшее время приобрести собственное жилье, существенно вырос. Таким образом, доходные дома могут быть очень востребованы», - заключил он.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВОЗМОЖНОСТЬ ОСТАНОВИТЬСЯ

Плановый показатель ввода новых отелей может быть превышен на 50%

Комитет по инвестициям и стратегическим проектам Санкт-Петербурга (КИСП) вчера отчитался о ходе реализации программы развития гостиничного хозяйства в городе. Запланированный показатель в 32,9 тыс. номеров к 2010 году, скорее всего, будет существенно перевыполнен. Дальнейшее увеличение числа гостиниц может привести к росту конкуренции в отрасли и снижению цен на номера. Кроме преференций для гостиничных операторов, которыми пользуются операторы, город может начать предоставлять льготы и для проектов строительства конгресс-центров для развития бизнес-туризма в Петербурге.

Согласно приведенным вчера председателем КИСП Максимом Соколовым данным, на начало апреля в городе работала 371 гостиница всех классов с общим номерным фондом 22,5 тыс. номеров. Это на 5 тыс. номеров превышает прогнозный уровень 2004 года, когда была запущена программа развития гостиничного хозяйства, предполагающая серьезные преференции гостиничным проектам, и в первую очередь в части предоставления удобных мест для размещения отелей. При этом новых отелей было введено лишь 24 единицы с 1,7 тыс. номеров. Увеличение номерного фонда происходило за счет модернизации существующих гостиниц, а также за счет того, что чиновникам удалось вывести из тени значительное количество мини-гостиниц, не регистрировавшихся ранее как отели. Сейчас на них приходится около 10% гостиничных номеров в Петербурге.

Для того чтобы достичь запланированного в 2005 году уровня в 32,9 тыс. номеров, городу остается построить еще 10,4 тыс. номеров. Сейчас на разных стадиях существуют проекты 172 гостиниц. Если все их удастся построить, прирост номерного фонда составит 15,4 тыс. номеров. При этом 9,3 тыс. номеров уже строится или проектируется, а 6,1 тыс. номеров пока что ожидает соответствующих решений чиновников.

Как отметил вчера Максим Соколов, плановое превышение заявленных ранее показателей позволит обеспечить стабильность гостиничного рынка города в будущем. Уровень в 32,9 тыс. номеров рассчитан на обслуживание в 2010 году 6 млн туристов, что на 30% превышает уровень 2007 года. Александр Лесник из «Хотел Консалтинга», предполагает, что строительство отелей будет навязываться инвесторам в довес к торговым или офисным центрам. «Петербург -

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 Апреля, № 57

город более туристический город, нежели деловой, поэтому здесь превалирует сезонная составляющая, - рассуждает он. - Если все же заявленный рост числа номеров произойдет, это вызовет спад цен примерно на 20%». Единственный сегмент, где сейчас наблюдается дефицит, - это низкобюджетные гостиницы, однако такие проекты очень долго окупаются и крайне мало интересуют инвесторов, полагает Александр Лесник.

Однако Николай Казанский, директор инвестиционного департамента «Colliers International Санкт-Петербург», уверен, что в летний период спрос на гостиницы, почти все заполняемые на 100%, очень высок, что позволяет серьезно повышать цены. По его данным, в начале 2008 года в среднем рост цен на гостиничные номера составил 8,3%, а в пятизвездочных отелях достиг 15,7%. «Увеличение числа гостиниц в городе очень актуально, и их недостаток не вызывает сомнения, единственный вопрос, который придется решать с ростом их числа, - смогут ли они держаться на плаву в низкий сезон», - отмечает Николай Казанский. Город готов поддерживать гостиничную отрасль в части сокращения сезонного фактора, например, повышая привлекательность города для бизнес-туристов. Так, планируется, что в скором времени будут предоставляться особые преференции проектам строительства конгресс-холлов, спрос на которые в городе огромен.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОСОБЕННОСТИ РАБОТЫ КОНСУЛЬТАНТОВ В ПЕТЕРБУРГЕ

Олег Барков, генеральный директор международной консалтинговой компании Knight Frank Санкт-Петербург:

Петербургский рынок коммерческой недвижимости сегодня развит даже больше, чем московский в таких областях, как маркетинг, реклама и тщательность проработки концепций. Дело в том, что на нашем рынке меньше денег. Это значит, что для победы над конкурентами клиенту приходится предлагать более профессиональный продукт. Но в целом отставание питерского рынка коммерческой недвижимости от московского составляет от 3 до 5 лет. Его цивилизованная фаза насчитывает не более 4 лет. Это вызывает сложности с поиском персонала, а также в работе с девелоперами, поскольку не все еще воспринимают тенденции и подходы, которые являются стандартами в общемировой практике. Классическая схема развития коммерческой недвижимости, подразумевающая наличие прозрачных прав собственности, грамотную концепцию, работу профессиональных проектировщиков, подрядчиков и управляющей компании, сегодня по многим параметрам имеет пробелы. Проблема и в том, что нет на рынке и реализованных многофункциональных проектов - большинство находятся на стадии строительства или проектирования. Также пока еще недостаточно высоко развит рынок профессиональных управляющих компаний. Но это рабочая ситуация, над которой нужно работать. Налицо сегодня и явная конкурентная ситуация между консультантами, в которой выигрывает тот, кто обладает наибольшим профессиональным и интеллектуальным потенциалом.

Николай Казанский, директор инвестиционного департамента Colliers International Санкт-Петербург:

В Санкт-Петербурге сейчас лучшее время для консалтингового бизнеса. Рынок коммерческой недвижимости активнейшим образом развивается. Мы стоим на пороге бума развития офисного и складского секторов. Все это порождает колоссальный спрос на услуги консалтинга. С одной стороны, девелоперу нужно помочь приобрести правильный участок для строительства своего проекта. Затем ему потребуются услуги по разработке концепции проекта. Уже на этапе строительства, а иногда и задолго до его начала проекты коммерческой недвижимости сдаются в аренду, а затем - завершенные и заполненные арендаторами - они могут быть проданы инвестиционному фонду. И на каждом из

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 Апреля, № 57

этих этапов очень важно иметь правильных помощников - консультантов. Сейчас в стадии реализации и разработки находится огромное количество проектов. И именно на консультантов ложится задача успешного старта. Опытный консультант сможет подсказать девелоперу, какой проект целесообразно строить, какие арендаторы формируют основную часть спроса, какими очередями нужно реализовывать проект, какова должна быть величина и структура арендных ставок. Совокупность всех этих факторов влияет на рост капитализации объекта недвижимости, что и является основной целью девелопера. Мы находимся в тесном контакте с нашими коллегами из Восточной Европы, где наблюдался бум девелопмента несколько лет назад. Беря во внимание их опыт, мы прогнозируем, что услуги консалтинговых компаний в сфере коммерческой недвижимости в нашем городе будут максимально востребованы в ближайшие 3-5 лет - точно.

Борис Мошенский, Maris Properties in association with CB Richard Ellis:

Рынок Петербурга существенно меньше московского и гораздо менее богат с точки зрения спроса. Компании, занимающие в Москве тысячи метров офисов класса «А», в Петербурге запрашивают пару сотен метров «просто хороших» офисов. В то же время девелоперы, имея перед глазами пример московского рынка, зачастую не согласны на меньшее, чем сотысячные проекты класса «А». Консультант в этой ситуации находится меж двух огней: с одной стороны, необходимо выдерживать давление девелопера, чьи запросы по условиям аренды рынок не готов принять. С другой - убеждать арендатора, что хороший офис важен для организации и как элемент имиджа, и с точки зрения непосредственного влияния на работоспособность и эффективность сотрудников, и это стоит денег. Но любая проблема открывает и возможности: пройдя эти «медные трубы» на этапе создания концепции бизнес-центра, в дальнейшем консультанты облегчают себе работу по сдаче площадей в аренду. Небольшой размер рынка способствует завязыванию более доверительных отношений с девелоперами, поэтому нередко мы выступаем эксклюзивным брокером по тем объектам, концепции которых мы помогали разрабатывать. В целом сейчас консультанты в Петербурге в значительной степени работают на будущее - сегодня больше, чем в любое другое время в истории петербургского рынка, закладываются отношения и создаются проекты, которые будут определяющими в следующей фазе рынка - во время насыщения.

Юрий Борисов, управляющий партнер «АйБи Групп»:

В принципе, никаких особенностей работы консультантов на рынке коммерческой недвижимости в Петербурге, в отличие от других городов с такими же темпами развития, не существует. Консалтинг как ярко выраженный консервативный бизнес предполагает достаточно длительную работу по завоеванию репутации, профессионализма, доверия со стороны клиентов. В этом смысле в лучшем положении находятся мировые консультанты с западными историческими корнями. Однако нельзя забывать о том, что конкретную работу делают конкретные люди и наметившееся массовое производство коммерческих проектов под известными брендами консультантов становится ширпотребом. На сегодняшний день в Петербурге спрос на консультационные услуги, очевидно, растет быстрее, чем сами компании, их оказывающие. Поэтому мы редко являемся свидетелями реальной конкуренции консультантов за клиентов. Скорее уникальному проекту нужен «свой» консультант, выбор которого имеет такие же уникальные критерии, как сам проект.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МИНПРИРОДЫ ПАРКУЕТ ИНВЕСТОРОВ

Как стало известно «Ъ», Министерство природных ресурсов (МПР) готово выделить частным инвесторам под «девелоперские проекты и хозяйственное освоение» до 5% рекреационных зон российских национальных парков, что составляет более 50 тыс. га. Чиновники предлагают создать управляющую госкомпанию, которая будет привлекать финансирование. Директора парков и даже подчиненный МПР Росприроднадзор опасаются массовой застройки: законодательство сейчас не ограничивает допустимый размер коммерческого освоения нацпарков. В распоряжении «Ъ» оказалась презентация МПР по созданию управляющей компании (УК), которая получит эксклюзивные права на предоставление туристических услуг и займется реализацией инфраструктурных проектов на землях особо охраняемых природных территорий (ООПТ; включает нацпарки и заповедники). По планам МПР, освоение парков будет вестись при участии частных инвесторов. Согласно тексту документа, «девелоперские проекты (возведение санаториев, спортивных сооружений, мини-отелей, кафе, стоянок.— «Ъ») и хозяйственное освоение не должно затрагивать более 5% ООПТ,

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 Апреля, № 57

разрешенных к рекреационному использованию». По подсчетам директора департамента госполитики в сфере охраны окружающей среды МПР Рината Гизатулина, это более 50 тыс. га. На следующей неделе в министерстве состоится совещание, по итогам которого министр природных ресурсов РФ Юрий Трутнев доложит в правительство или администрацию президента о предложении ведомства по созданию УК, заверил господин Гизатулин: «Если создание УК одобряют в правительстве, в закон о ООПТ и в уставы нацпарков будут внесены изменения». Идея привлечения частных инвесторов к освоению ООПТ возникла у чиновников еще в 2004 году. По словам Юрия Трутнева, в МПР уже давно «обращаются компании, которые готовы финансировать развитие нацпарков». При этом федерального финансирования недостаточно для развития ООПТ, жалуется министр. По данным МПР, в 2006 году на эти цели было выделено около 400 млн руб. Крупные инвесторы, уже проявлявшие интерес к освоению государственных земель, считают, что инфраструктурные проекты на территории нацпарков могут быть инвестиционно привлекательными. Представитель Millhouse Capital (управляет активами Абрамовича; с ней связано ООО «Эко Вест», взявшее в аренду лесные земли на Рублевке в ходе недавнего аукциона Мослесхоза) Джон Манн согласился с тем, что территории нацпарков перспективны для возведения рекреационных объектов. «Эко Вест» на арендованных землях собирается открыть музыкальный парк «Мещерский».

В РФ находится 39 национальных парков, занимающих территорию 7 млн га. Среди наиболее интересных для инвесторов в МПР называют парки Угра (Калужская область, 98,6 тыс. га), Югыд-ва (западный склон Уральских гор, 1891,7 тыс. га), Плещеево Озеро (Ярославская область; 23, 8 тыс га) и Куршская Коса (Калининградская область, 6,6 тыс. га). По словам Рината Гизатулина, по Угре уже есть предложение от шведских и французских инвесторов, которые заинтересованы в строительстве здесь медицинско-реабилитационного комплекса. Назвать имена компаний он отказался. В развитие туристической инфраструктуры и эко-туризма в нацпарках только на первом этапе необходимо инвестировать около \$2 млрд, подсчитал господин Гизатулин. Об инициативе МПР по созданию УК знает начальник управления особо охраняемых природных территорий и правового обеспечения Росприроднадзора Всеволод Степаницкий. «В законодательстве не прописано, какая часть ООПТ может быть застроена, поэтому 5% — всего лишь пожелание МПР, а значит, площадь застраиваемых земель может быть увеличена», — волнуется господин Степаницкий. Разделяет его тревогу и директор нацпарка Плещеево Озеро Анатолий Захаров. При этом он сомневается, что мероприятия, связанные с «сохранением биоразнообразия и организацией туристических троп», вообще могут заинтересовать инвесторов.

Сейчас не существует понятного механизма, позволяющего инвесторам участвовать в строительстве инфраструктуры на территориях нацпарков, признается Юрий Трутнев. Даже «Интеррос», который в рамках реализации проекта «Роза Хутор» (строит горнолыжные трассы и сопутствующую гостиничную инфраструктуру на территории Сочинского нацпарка, 537 га) еще в 2003 году заручился поддержкой Национального олимпийского комитета и администрации Краснодарского края, был вынужден почти на год приостановить работы. Только в 2004 году, когда компания Владимира Потанина выиграла официальный тендер и заключила договор аренды с нацпарком, проект был разморожен.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЫБОР КАК В МОСКВЕ

В 2007 г. в Нижнем построили так много торговых центров, что город в два раза превысил общероссийский норматив обеспеченности торговыми площадями. Теперь по этому показателю Нижний лишь немного уступает Москве. Оборот розничной торговли в Нижнем Новгороде в 2007 г. составил 159 млрд руб., увеличившись по сравнению с 2006 г. на 20,5% с учетом инфляции, сообщает сайт мэрии. До сих пор, по данным городских властей, он рос меньшими темпами: в 2005 г. — на 10,1%, в 2006 г. — на 14,1%. Российский норматив обеспеченности торговыми площадями — 280 кв. м на 1000 жителей, Нижний достиг 579,5 кв. м, подсчитали специалисты мэрии. Цифры превзошли ожидания чиновников. По словам замдиректора департамента экономики Нижнего Новгорода Владимира Белявского, рост прогнозировался на 8-9% меньше, всплеск дал пуск большого количества торговых площадей. За 2007 г. торговая сеть города увеличилась на 252 предприятия торговой площадью 112 900 кв. м (за 2006 г. — 216 площадью 73 000 кв. м). Было заново построено 50 предприятий торговли площадью 86 800 кв. м (в 2006 г. — 52 площадью 63 000 кв. м). В числе крупных магазинов, открывшихся в 2007 г., городские власти называют торгцентр «21 век» в Автозаводском районе, гипермаркет «Перекресток» и торговый комплекс «Лента» в Канавинском районе, пристройку к центру «Новая эра» и супермаркет «Суперстрой» в Московском районе, вторую очередь торгово-развлекательного центра «Фантастика» и «Ленту» в Нижегородском районе, центр «Гагаринский» и

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 Апреля, № 57

гипермаркет мебели «Открытый материк» в Приокском районе. Представитель компании «Лента» Алексей Орлов отмечает, что обороты нижегородских комплексов соответствуют прогнозам, рассчитанным с учетом плотной конкурентной ситуации в городе. По прогнозам «Ленты», среднемесячные продажи в Нижнем за 2008 г. должны более чем удвоиться за счет роста числа постоянных покупателей и укрепления связей с местными товаропроизводителями. Товароборот пяти нижегородских детских магазинов «Мама + я» в 2007 г. вырос на 27%, сообщил гендиректор сети Марат Закеров. Такая динамика в Нижнем сохранится у компании в ближайшие несколько лет, прогнозирует он. Увеличение выручки Закеров объяснил переходом покупателей с открытых рынков в более цивилизованные магазины и ростом благосостояния нижегородцев. В сети «Эльдорадо» в Нижнем товароборот в 2007 г. увеличился на 55%, это сопоставимо с прошлыми годами, говорит PR-директор компании Илья Новохатский. В 2007 г. в Нижнем компания открыла два магазина и три салона сотовой связи. По его словам, в ассортименте увеличилась доля товаров хайтека (ноутбуки, мобильные телефоны, MP3-плееры), которые дают основной рост. Начальник отдела нижегородского филиала компании «Брокеркредитсервис» Михаил Мартынов предполагает, что торговый оборот продуктов питания будет расти по 19% в год до 2012 г., в непродуктовом товарообороте рост будет меньше (например, в розничной торговле бытовой техникой ожидается 8-10% ежегодного прироста). Товароборот в Нижнем растет быстрее, чем в среднем по городам-миллионникам (18,7%), добавляет Сергей Фильченков из «Финама», и выше темпов прошлых лет. Но надо учитывать, что вместе с ним в 2007 г. возросла и инфляция, напоминает Фильченков. По данным Росстата, в 2007 г. она составила в Нижегородской области 16,1% (прогноз был — 9,2%). Обеспеченность нижегородцев торговыми площадями (579,5 кв. м на 1000 жителей) Фильченков называет выше средней по России и приближенной к московскому показателю — 600 кв. м. Дальше рост постепенно замедлится, полагает он, поскольку достигнуты среднеевропейские цифры. А уровень в 1000 кв. м на 1000 человек достигнут только крупнейшими торгово-туристическими центрами (Париж, Лондон), говорит эксперт. Руководитель отдела оценки недвижимости Института проблем предпринимательства Алексей Шаскольский полагает, что в ближайшие пять лет население начнет активнее тратить деньги на образование, здравоохранение, страхование в ущерб покупкам в торгцентрах.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Investment

ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ УПАДУТ НА 30%

Прямые инвестиции в коммерческую недвижимость в мире в 2008 году могут снизиться на 30%, свидетельствуют данные исследования консалтинговой компании Jones Lang LaSalle.

«В 2008 году компания ожидает снижение объемов инвестиций на мировом рынке на более чем 30% по сравнению с 2007 годом. По итогам года, американский и европейский инвестиционные рынки, несомненно, испытают значительный спад и, несмотря на то, что Азия может оказаться более устойчивой к падению, объемы на рынке инвестиций в недвижимость не достигнут показателей 2007 года», - подчеркивается в докладе «Мировые инвестиции в недвижимость» (Global Real Estate Capital), подготовленном аналитиками консалтинговой компании.

Как следует из исследования, причиной сокращения в 2008 году по сравнению с 2007 годом объема мировых вложений в коммерческую недвижимость станет выжидательная позиция многих покупателей и продавцов на рынке недвижимости, несоответствие ценовых ожиданий разных сторон при сделках, сокращение доступности заемного капитала для игроков рынка, а также более жесткие условия кредитования и возросшая стоимость долговых инструментов. «Сокращение предложения заемного капитала и снижение доверия инвесторов, скорее всего, будут сохраняться в течение всего первого полугодия 2008 года, поскольку на рынках продолжают действовать жесткие кредитные ограничения, а центральные банковские и финансовые учреждения стремятся стабилизировать и стимулировать рынки ссудного капитала. Ситуация осложняется тревожным состоянием мировой экономики, особенно экономической ситуацией в таких ведущих странах, как США, Великобритания и Япония», - приводятся в докладе слова директора по международным операциям и главы отдела европейских рынков капитала Jones Lang LaSalle Тони Хоррелла.

В исследовании указывается, что общий объем прямых инвестиций в коммерческую недвижимость в мире в 2007 году достиг 759 миллиардов долларов, увеличившись по сравнению с 2006 годов на 8%.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

17 Апреля, № 57

При этом, указывается в докладе, на долю прямых инвестиций в коммерческую недвижимость Европы в прошлом году приходилось 333 миллиардов долларов, на долю инвестиций в коммерческую недвижимость Северной и Южной Америки - 304 миллиардов долларов, а на долю инвестиций в коммерческую недвижимость Азиатско-Тихоокеанского региона (АТР) - 121 миллиард долларов. Аналитики поясняют, что в прошлом году наибольший рост показали прямые вложения в рынок коммерческой недвижимости стран АТР, где объемы инвестиций в прошлом году выросли на 27% по сравнению с 2006 годом. «Это увеличило общую долю этого региона в мировом объеме инвестиций до 16%», - уточняется в исследовании. Рост объемов инвестиций в коммерческую недвижимость Европы и Северной и Южной Америки соответственно составил 3,5 и 8%, добавляется в докладе.

Как отмечают аналитики, 357 миллиардов долларов, то есть 47% прямых инвестиций в коммерческую недвижимость в мире приходилось на иностранные вложения, что на 58 миллиардов больше, чем в 2006 году.

Объем внутренних инвестиций в коммерческую недвижимость в мире в 2007 году практически не изменился, оставшись на уровне в 400 миллиардов долларов, подчеркивается в исследовании.

Jones Lang LaSalle предоставляет комплексные услуги в области недвижимости и управления капиталом на местном, региональном и мировом уровнях собственникам, арендаторам и инвесторам. Компания имеет свыше 160 представительств, работающих на рынках более чем 450 городов в 50 странах. Оборот компании в 2006 году превысил 2 миллиарда долларов. За этот же период Jones Lang LaSalle заключила сделки по продаже и приобретению недвижимости, а также привлекла финансирование на общую сумму 70,9 миллиарда долларов.

◆ [РИА Новости Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)