

## Offices / General

### Датский офис в Химках

Датская инвестиционная компания Baltic Property Trust (BPT) приобретает первый офисный комплекс в России.

### В Подмосковье построят многофункциональный комплекс "Гран-При" с ипподромом за \$3-4 млрд

Инвестиции в строительство комплекса "Гран-При" в Красногорском районе Московской области составят \$3-4 млрд.

### Москва разрешилась от обременений

Девелоперам, покупающим на аукционах участки в Москве под строительство офисной, торговой и гостиничной недвижимости (жилье город собирается в основном строить сам), больше не придется очищать землю — сносить строения, договариваться с их собственниками, жителями или арендаторами.

### Новые координаты московских офисов

Деловые объекты набирают высоту или находят себе место на окраинах столицы и в Подмосковье.

## Retail

### Торговый центр для шахтеров

Компания Advantage Group (ADG), созданная бывшим вице-президентом Альфа-банка Михаилом Печерским, собирается вложить \$180 млн в строительство ТРЦ в Кемерове.

### X5 покупает билет на «Карусель»

О сделке стоимостью \$950 млн будет объявлено на следующей неделе.

## Regions

### Офисы жертвуют локацией

На рынке офисной недвижимости Петербурга идет децентрализация - бизнес-центры смещаются на городские окраины, в лучшие по сравнению с центром условия. По мнению экспертов, этот процесс не остановить.

## Investment

### У московских строителей туго с деньгами

На московском рынке недвижимости появились первые признаки кризиса ликвидности.

## Offices / General

### **ДАТСКИЙ ОФИС В ХИМКАХ**

Датская инвестиционная компания Baltic Property Trust (BPT) приобретает первый офисный комплекс в России. Фонд BPT Arista станет собственником делового комплекса «Кантри парк» (18 000 кв. м) в Химках. О предстоящей сделке рассказали представители двух консалтинговых компаний. Павел Черепанов, управляющий директор BPT по России, информацию о сделке не подтвердил, но и не опроверг. Получить комментарии представителей компании «Сити про» (собственник комплекса) вчера не удалось.

Старший вице-президент Knight Frank Андрей Закревский считает, что сумма сделки не превысит \$80 млн. Коммерческий директор Galaxy Group Артем Цогоев говорит о \$90-100 млн. Управляющий партнер компании «Новое качество» Михаил Гец отмечает, что после открытия комплекса ставки аренды составляли \$500-600 за 1 кв. м, сегодня минимальная ставка аренды составляет \$700. В связи с этим, по расчетам Геца, сумма сделки может составить \$125 млн. Это первое построенное за МКАД современное здание и многие девелоперы ориентировались именно на этот проект, напоминает Цогоев. Кроме того, оно уже сдано на 100%. А Гец считает, что расположение за МКАД не отталкивает арендаторов, так как в самой Москве свободных офисных площадей не хватает и они вынуждены обращать внимание на Подмосковье.

Для Baltic Property Trust это первый офисный проект в России. В начале прошлого года компания приобрела торговый центр «Глобал сити» (16 000 кв. м). Участники рынка оценивали сумму сделки в \$60 млн. А год назад датчане также стали владельцами ТЦ «Кухнистрой» (8000 кв. м) между Ленинградским и Волоколамским шоссе. За него компания заплатила \$20 млн. Изменила компания и инвестиционную стратегию по отношению к России. Если раньше BPT Arista собирался потратить в нашей стране около 400 млн евро, то теперь инвестпрограмма скорректировалась до 1 млрд евро.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

**В ПОДМОСКОВЬЕ ПОСТРОЯТ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС «ГРАН-ПРИ» С ИППОДРОМОМ ЗА \$3-4 МЛРД**

Инвестиции в строительство комплекса «Гран-При» в Красногорском районе Московской области составят \$3-4 млрд, сообщил «Интерфакс-Недвижимость» заместитель директора департамента девелопмента корпорации «ЗНАК» Марат Симонянц во вторник. Проект «Гран-При» представляет собой проект комплексной урбанизации территории в ближайшем Подмосковье, он расположится в районе Отраденского и занимает 358 га земли, находящейся в управлении корпорации «ЗНАК». Масштабный проект «Гран-При» включает возведение около 1,5 млн кв. метров жилья, в том числе офисно-гостиничного комплекса и коттеджного поселка, торговых центров и объектов социальной инфраструктуры (6 школ, 12 детских садов, поликлиники, больницы, плоскостные объекты спортивной, рекреационной направленности, отделения милиции и станции скорой помощи).

В корпорации «ЗНАК» не исключают, что общий объем вводимых площадей может вырасти до 1,8-1,85 млн кв. метров. По словам М. Симонянца, жилье в комплексе будет позиционироваться на недвижимость класса «бизнес», «бизнес плюс» и «элита». Главной особенностью комплекса, отмечают в корпорации, является строительство ипподрома международного класса. «Ипподром станет центром притяжения комплекса, - считает заместитель генерального директора корпорации «ЗНАК» Юрий Тыртышов, - это социально значимый объект, поднимающий имидж Московской области».

По его словам, на ипподроме будет три дорожки: 2 скаковые и 1 беговая. Покрытие дорожек – естественное и искусственное – позволит использовать ипподром практически круглый год. Кроме того, сказал он, на ипподроме будет одна из самых лучших в Европе трибуна, а также VIP-зона президентского уровня. Здесь же предусмотрено строительство вертолетной площадки, подземных и мостовых переходов, пешеходных зон и гостевых парковок. Ипподром «Гран-При» предназначен для проведения международных соревнований по бегам и скачкам. На ипподроме предусмотрено строительство временных конюшен, тренировочного комплекса с ветеринарным корпусом. Общая площадь ипподромного комплекса составит 93 га. Стоимость строительства ипподрома, по оценке Ю. Тыртышева, составит \$400 млн. Работы по реализации проекта начались с улучшения транспортной инфраструктуры, в частности, расширения Путилкового шоссе. В планах – строительство новых подъездных путей, развитие общественного транспорта и строительство Митинской ветки легкого метро.

Инвестиции в создание инфраструктуры составят от 5 до 7 млрд рублей. Кстати, решением конкурсной Комиссии Федерального агентства по строительству и жилищно-коммунальному хозяйству ООО «Проектный офис «Ипподром» («дочка» Корпорации «ЗНАК») включена в подпрограмму «Обеспечение земельных участков коммунальной инфраструктурой в целях жилищного строительства» Федеральной целевой программы «Жилище» на 2002-2010 годы.

Это означает, что теперь корпорация может рассчитывать, что государство станет соинвестором в строительстве реализации инфраструктурных объектов. В частности, государство может взять на себя частичную компенсацию процентных ставок по кредитам, привлекаемым корпорацией «ЗНАК» на эти цели. По данным корпорации, из федерального бюджета должно поступить около 1 млрд рублей.

«Особенно приятно, что этот проект реализуется на условиях государственно-частного партнерства», - отметил генеральный директор корпорации «ЗНАК» Евгений Позняков. Однако напомним, что ФЦП «Жилище» закрывается в 2010 году – если за это время сумма не поступит, то доля софинансирования государства может быть заметно меньшей. Е. Позняков отметил, что предполагаемый срок окупаемости всего комплекса «Гран-При» составляет 5-7 лет. Комплекс будет сдаваться очередями в течение примерно 7 лет.

Корпорация «ЗНАК» создана в 2001 году. Основными направлениями деятельности Корпорации являются комплексное развитие территорий Московской области в рамках реализации Генерального плана Московской области до 2020 года; развитие и управление земельными активами в интересах компаний, осуществляющих деятельность в сфере традиционного и инновационного сельского хозяйства и филантропии; создание и развитие бизнесов управления недвижимостью, ее эксплуатацией и строительством; региональное развитие.

В течение 2001-2006 годов Корпорация «ЗНАК» по заказу компаний, реализующих бизнес-проекты в сфере сельского хозяйства, строительства, социальных инвестиций, сформировала свой земельный банк. По состоянию на начало 2008 года, под управлением Корпорации находится 7 961 га, на которых запланирована реализация собственных проектов ленддевелопмента и девелопмента: участие в программе по созданию новых городов Московской области, а также создание современных конно-спортивных комплексов в Красногорском и Волоколамском районах.

Под управлением Корпорации находится 7976 га, используемых в бизнес-проектах компаний, осуществляющих деятельность в сфере традиционного и инновационного сельского хозяйства. Корпорация «ЗНАК» присутствует также в Ленинградской области (земельный фонд корпорации в этом регионе составляет 2 тыс. га, которые сдаются в аренду сельхозпредприятиям, планируется малоэтажное жилое строительство в районе Всеволожска и Гатчины, а также реконструкция Ломоносовского фарфорового завода), планируется реализация в Уфе и Краснодарском крае.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **МОСКВА РАЗРЕШИЛАСЬ ОТ ОБРЕМЕНЕНИЙ**

Девелоперам, покупающим на аукционах участки в Москве под строительство офисной, торговой и гостиничной недвижимости (жилье город собирается в основном строить сам), больше не придется очищать землю — сносить строения, договариваться с их собственниками, жителями или арендаторами. Обременения возьмут на себя чиновники. Оплата доли города (40% и более от стоимости проекта) также упразднена — ее включают в стартовую цену участка на аукционе. Новые правила проведения земельных аукционов в Москве реально начнут действовать только с августа, хотя они закреплены городским постановлением от 20 мая (N 417 «О дальнейшем развитии системы подготовки и проведения торгов при реализации инвестиционных проектов в сфере капитального строительства на территории города Москвы»), а соответствующие поправки в федеральном законодательстве — Градостроительном и Земельном кодексах — появились в начале 2007 года. Об этом «Ъ» рассказал сотрудник столичного стройкомплекса. На первые торги, где не будет ни доли города, ни других обременений, будут выставлены участки под пять объектов гаражного строительства, подтвердил представитель тендерного комитета Москвы. По его словам, эти аукционы пройдут в августе. О вступлении в силу новых порядков говорит и глава департамента экономического развития Москвы Юрий Росляк. Он уточнил, что теперь город «будет сам заниматься освобождением участка и подготовкой всей необходимой граддокументации, чтобы покупателю осталось только строить объект». Раньше девелопер был вынужден улаживать вопросы с собственниками зданий,

расположенных на территории участка, их жителями и арендаторами, самостоятельно сносить местные строения. «Продажа Москвой участков, на которые не были урегулированы права третьих лиц, часто вызвала нарекания со стороны федералов», — вспоминает другой столичный чиновник. По новой версии Земельного кодекса для продажи участка на аукционе его необходимо поставить на государственный земельный кадастровый учет в Роснедвижимости, а для этого он должен быть свободен от прав третьих лиц. Чиновники поясняют, что теперь стартовую цену участка для аукциона будет высчитывать независимая экспертиза, основываясь на кадастровой стоимости земли и всех затратах, понесенных городом на подготовку площадки к торгам. Так называемая доля города, которая иногда может составлять до 40% стоимости проекта, также, по их словам, будет учитываться в стартовой цене для аукциона. Средняя кадастровая цена одного гектара, например, в Западном административном округе Москвы составляет \$7,5 млн. Один из московских девелоперов признается, что затраты на освобождение участка от обременений могут достигать 20-30% в инвестиционной стоимости проекта. Средняя себестоимость строительства одного кв. м в Москве, напоминает он, составляет около \$3 тыс.

Для московского рынка недвижимости это революционно новый порядок, хотя в некоторых других российских городах такая технология давно вошла в практику, отмечают девелоперы. Владелец петербургской компании «Лемешко и партнеры» Дмитрий Лемешко говорит, что в Санкт-Петербурге власти уже выставляют на аукцион только чистые от обременения участки. «Хотя теперь в цену прав аренды и будут включены все затраты, которые понесет город, чтобы упаковать участок, застройщику уже не придется брать на себя риски, связанные со сносом строений, переговорами с собственниками», — радуется гендиректор московской ГК «Оргстройинвест» Светлана Третьякова. Зачастую стоимость затрат и сроки разрешения этих вопросов невозможно прогнозировать, что негативно сказывается на рентабельности проекта, добавляет она. По словам вице-президента ГК «Ташир» Виталия Ефимкина, на решение всех вопросов с обременениями может уходить до года и более. «Каждый лишний год за счет роста стоимости стройматериалов и процентов по кредиту может прибавлять к себестоимости строительства одного квадратного метра до \$1 тыс.», — говорит коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## НОВЫЕ КООРДИНАТЫ МОСКОВСКИХ ОФИСОВ

Деловые объекты набирают высоту или находят себе место на окраинах столицы и в Подмосковье. Московский рынок офисной недвижимости развивается динамично и не обнаруживает признаков стагнации. Однако при растущих объемах строительства современных деловых зданий по-прежнему не хватает. Крайне востребованными оказываются как высококачественные офисы, так и объекты экономкласса.

По данным компании Colliers International, в 2007 году объем вновь построенных и реконструированных офисных помещений классов «А» и «В» в столице составил примерно 1,5 млн м(2) (22% и 78% соответственно). Общий же объем находящихся в эксплуатации на конец 2007 года офисов вышеназванных классов оценивался на уровне 7,34 млн м(2) (класс «А» - 1,13 млн м(2), «В» - 6,21 млн м(2)). На итоговые цифры заметно повлияла введенная в прошлом году новая классификация офисных зданий, принятая в конце 2006 года компаниями - участниками Московского исследовательского форума (МИФ). В результате статус многих ранее построенных зданий понизился, к новым проектам стали предъявляться повышенные требования. По оценкам, в 2007 году совершены сделки по аренде и покупке более 2 млн м(2) офисных площадей классов «А» и «В».

Причем из них доля предварительной аренды и продажи составила приблизительно 52%. «Как правило, в таких сделках задействованы известные международные компании и крупные российские, присутствие которых в пуле арендаторов может повысить инвестиционную привлекательность объекта, помочь в позиционировании проекта как статусного высококачественного продукта», - говорит региональный директор департамента аналитики Colliers International Ольга Ясько. В качестве подобных примеров можно привести сделку компании IBS на аренду 31,5 тыс. м(2) в офисном здании «Нордстар Тауэр» (Хорошевское ш., 2-20) или же сделку ТНК-ВР в БЦ «Западные ворота» (37 тыс. м(2)), которая состоялась практически за год до ввода объекта.

Заметим, что такие сделки интересны как для арендаторов, так и для арендодателей. По словам Ольги Ясько, договоры предварительной аренды составляются с особой тщательностью, продуманная система депозитов позволяет обезопасить арендодателя от возможного материального ущерба в случае расторжения контракта. В свою очередь, уберечь арендатора от возможного



ущерба из-за невозможности вовремя занять арендованные площади поможет грамотно составленный договор, в котором предусмотрена система штрафов за задержку строительных работ. Разумеется, предварительная аренда не решает проблему дефицита офисных помещений. Даже многообещающие результаты первых месяцев 2008 года не позволяют говорить об изменении сложившихся на рынке тенденций. «В 2008 году ожидается выход на рынок 2, 3 млн м(2) качественных офисных площадей, из которых только 400 тыс. придется на класс «А», прогнозирует Наталья Боронтова, руководитель группы исследований офисного рынка Jones Lang LaSalle. -- Поскольку класс «А» будет по-прежнему оставаться в дефиците, в нем ожидается рост ставок и сокращение доли свободных площадей. Также очевидным станет и рост спроса - объем сделок составит почти 2, 5 млн м(2)».

### **Бурный рост совсем не прост**

По данным консалтинговой компании Knight Frank, за первые три месяца 2008 года площадь введенных в строй офисных помещений класса «А» увеличилась более чем в четыре раза по сравнению с аналогичным периодом 2007 года. Это произошло в том числе за счет выхода на рынок таких значимых проектов класса «А», как башня «Запад» комплекса «Федерация» (девелопер - компания Mirax City) в деловом центре «Москва-Сити», а также первых фаз комплексов «Легион II» и «Легион III» (девелопер - компания «Легион Девелопмент») ([см. также «Заметное Пополнение» Источник: Colliers International](#)). Однако в целом удовлетворения платежеспособного спроса на офисную недвижимость так и не произошло. «Предложение качественной офисной недвижимости на конец марта нынешнего года составляло 7, 9 млн м(2), при этом вакантно из них было не более 400 тыс. м(2). Причем наибольшая часть предлагаемого объема (около 52%) приходилась на класс «В+», тогда как офисы класса «А» составили всего 15%», - говорит Наталья Боронтова.

Однако не все эксперты считают, что качественные офисы уходят сегодня «влет». По мнению генерального директора RRG Дениса Колокольникова, уже с февраля-марта текущего года заметна тенденция к накоплению объектов, поскольку продать их при общей нестабильной ситуации на мировых финансовых рынках становится все сложнее. [Со своей стороны, Ольга Ясько прогнозирует следующее развитие ситуации: «Кризисные явления на мировом финансовом рынке, приводя к снижению доступности и повышению стоимости долгового финансирования, будут обуславливать снижение темпов роста предложения площадей и увеличение сроков реализации крупных многофазных офисных проектов».](#)

В апреле текущего года, по данным мониторинга консалтинговой компании Russian Research Group (RRG), показатели рынка офисной недвижимости превзошли мартовские результаты. Например, общее количество экспонирующихся объектов увеличилось на 14% и достигло 510. Объем предложения в финансовом эквиваленте повысился на целых 35% и составил \$7,6 млрд - максимум за весь период мониторинга. Продолжила свой рост и стоимость аренды офисных площадей. Годовые арендные ставки в офисах класса «А» в центре Москвы выросли за месяц с \$ 1370 за м(2) до \$ 1583 за м(2). На периферии столицы аналогичная картина: апрельский показатель достиг \$900 за м(2) в год, оставив позади мартовскую ставку 836 \$/ м(2) в год. Средняя цена продажи в апреле составила \$6917 за м(2) - это на 6% выше мартовского и на 42% выше прошлогоднего апрельского уровня.

Среди предложений, начавших выставляться в апреле, рекордным по части стоимости м(2) стало отдельно стоящее здание площадью 1 тыс. м(2) под офис/представительство/выставочный центр около ст. метро «Третьяковская», которое предлагалось по цене \$37 тыс. за м(2). А рекорд по общей стоимости поставил бизнес-центр класса «А» в районе ст. метро «Пушкинская», который предлагался за \$ 112 млн.

Кстати, в последнее время возрастает не только стоимость, но и площадь проектов. По словам Ольги Ясько, укрупнение проектов - это одна из новых тенденций развития офисного рынка (все больше заявляемых новых проектов превышают 100 тыс. м(2)).

### **Луна, лайнер и другие**

Офисные новостройки столицы отличаются как внушительными размерами, так и своеобразным обликом. О комплексе «Федерация» сказано немало, однако стоит напомнить, что это сооружение претендует не только на исключительную высоту, но и обладает архитектурным изыском в виде шпиля, в котором расположатся панорамные лифты. Впрочем, на фоне сестер-высоток не потеряется и 13-этажное здание комплекса класса «А» «Легион-Ш», расположенное в

300 м от ст. метро «Киевская» на улице Киевская, владение 3-7, 17 (общая площадь 100 тыс. м(2)). Внешним видом этот торгово-офисный комплекс напоминает морской лайнер. Предыдущий «легионер» - МФК класса «А» «Легион II» (общая площадь 140 тыс. м(2)) на улице Большая Татарская органично

вписался в архитектуру Замоскворечья и привлек внимание известных компаний-арендаторов (в частности, 22, 5 тыс. м(2) офисных площадей первой очереди еще строящегося комплекса в прошлом году арендовала компания «Яндекс»). Несомненный интерес представляют и невоплощенные, но уже анонсированные проекты. Например, в Западном административном округе будет построен крупный многофункциональный общественный комплекс вблизи ст. метро «Парк Победы» (решение было принято в апреле текущего года на заседании Общественного градостроительного совета г. Москвы). Помимо офисов в состав комплекса войдут объекты торговли и общепита, а также уровневые паркинги на 6224 машино-места. По словам главного архитектора столицы Александра Кузьмина, этот комплекс можно поставить в один ряд с таким центром, как «Москва-Сити».

Претендентом на роль одного из крупнейших в столице станет МФК «Космо\_Парк» компании «Интеко», который будет построен на участке площадью 24, 4 га на пересечении Минской и Старовольнской улиц. В 2008 году этот проект был презентован на выставке MIPIM. «Космо\_парк» представляет собой комплекс из пяти зданий переменной этажности: торговые площади, офисы, гостиница уровня 4\* на 250 номеров, апартаменты площадью 7520 м(2), фитнес-клуб, рестораны. Общая площадь комплекса - 727 тыс м(2). Главный архитектор Москвы назвал новый МФК «лунным городом», оценив его оригинальность: три центральных сферических здания дополнены строениями в форме полусфер.

### **Еще один проект в ЗАО - строительство бизнес-парка**

«Западные Ворота» (девелопер - группа компаний «Центурион», известная по таким проектам, как ТЦ «Европарк», коттеджный поселок «Екатериновка» и другие) на Беловежской улице, недалеко от пересечения МКАД и Можайского шоссе. Проект включает в себя три отдельных здания общей площадью около 64 тыс. м(2). Согласно намеченным планам, здания будут готовы под чистовую отделку в конце первого квартала 2009 года. Компания ТНК-ВР уже заключила предварительный договор на аренду примерно 37 тыс. м(2) офисных площадей в двух отдельных зданиях бизнес-парка. В настоящее время это самая крупная на рынке сделка по аренде офисных помещений. Разумеется, новое развитие офисного рынка столицы не ограничивается западным направлением. В частности, на севере Москвы намечается строительство крупного проекта ЗАО «Мосстройреконструкция» (предприятия «Группы ЛСР»), которое заключило контракт на приобретение ООО «Агентство «Триада» и ООО «Кентавр Менеджмент». Во владении этих компаний находились земельные участки общей

площадью 1, 8 га на Ленинградском шоссе в районе ст. метро «Водный стадион». На приобретаемой территории планируется возвести многофункциональный деловой центр общей площадью 115 тыс. м(2). Инвестиции в проект оцениваются в сумме около \$280 млн. Продолжается выход на рынок офисной недвижимости девелоперов, которые раньше профилировались исключительно на других сегментах. Финансово-промышленная корпорация «Гарант-Инвест», например, традиционно специализировавшаяся ранее на торговой недвижимости, заявила о планах строительства торгово-делового центра «Тульский», где будут преобладать офисные площади класса «А». Общая площадь 6-этажного ТДК будет составлять 13, 5 тыс. м(2). [Трезво оценивая свою неопытность в освоении нового для себя сегмента, девелопер в качестве технического консультанта привлек компанию Colliers International EM.](#)

### **«За бортом» классификации**

Отдельного разговора заслуживают офисы класса «С», которые находятся вне сферы внимания участников МИФа. На них, по оценкам аналитиков, в среднем приходится около 70% предложений по продаже офисных площадей. По словам ведущего аналитика RRG Андрея Двойных, такие помещения востребованы компаниями, которым либо не по карману аренда высококласных офисов, либо нужна небольшая (до 50 м(2)) площадь, которую бизнес-центры классов «А» и «В» не предоставляют. Следует учесть и то, что доля офисов низких классов постепенно сокращается: в последние годы игроки рынка приобретают здания класса «С» с целью их последующей реконструкции в класс «В» (см. также «Классный рост» на стр. 36). В ближайшем будущем ожидается рост спроса на офисные площади класса «С» со стороны представителей малого бизнеса, тем более что столичные власти обещают содействовать в предоставлении предпринимателям нежилых помещений, а также строительстве технопарков. По мнению мэра Москвы, технопарки должны быть двух типов. Строительство технопарков первого типа будет вестись за счет города с последующей сдачей в аренду. «В этом случае ни о какой собственности не может быть и речи», - считает Юрий Лужков. Второй вариант - создание технопарков частично за счет бюджетных средств, частично - за счет предпринимателей (по такой модели был построен первый технопарк в Зеленограде).

Следующий пример объекта этого же типа - многопрофильный технопарк площадью 22, 9 тыс. м(2), который, по сообщению пресс-службы Северного административного округа, будет построен на его территории. В нынешнем году намечено завершить проектирование и приступить к строительству объекта.

Кроме того, в округе планируется возведение еще двух объектов городского уровня: многофункционального делового центра и художественно-ремесленного комплекса «Город мастеров». Офисной новацией в ЦАО станет создание на базе Московской сельскохозяйственной академии имени К.А. Тимирязева молодежного бизнес-инкубатора (учреждения, подготавливающего условия для развития малых фирм). Площадь этого объекта составит 1, 5 тыс. м<sup>2</sup>. Кстати, именно бизнес-инкубаторы, наряду с техно- и бизнес-парками, по мнению специалистов, будут определять перспективы развития столичного офисного рынка. Во всяком случае, им обещана поддержка не только на местном, но и на федеральном уровне. В частности, глава Минэкономразвития Эльвира Набиуллина сформулировала задачу так: «Существенный потенциал заключается в том, чтобы мы вместе с регионами активно начали выделение земли под строительство бизнес-центров экономкласса и изучили опыт западных стран, где строят бизнес-инкубаторы и площадки рядом с университетами и НИИ». Похоже, это наиболее подходящий формат для современных офисов класса «С».

### **Парки для бизнеса**

Как видим, деловых зданий в столице надо строить еще больше. Но где и как? Ведь московские власти уже ограничили офисное строительство в ЦАО, что заметно сказалось на географии размещения новых офисов. По данным [Colliers International](#), в 2007 году 75% от всех введенных в эксплуатацию объектов были построены за пределами центра города. В будущем эксперты компании прогнозируют продолжение децентрализации рынка: формирование новых деловых районов, увеличение числа регенерируемых промзон и развитие бизнес-парков. Заметим, что последнее из направлений вызывает особый интерес у экспертов.

По словам руководителя службы проектного консалтинга и аналитики компании WELHOME Владимира Кузнецова, бизнес-парки сегодня занимают сравнительно небольшую долю рынка, однако у них богатое будущее. Это связано не только с отсутствием земельных ресурсов в центральных районах города, но и высокими арендными ставками в БЦ, а также сложной транспортной ситуацией в большинстве московских районов. Значимыми достоинствами бизнес-парка являются более благоприятная экологическая обстановка и низкая стоимость по сравнению с прочими концепциями, особенно расположенными в центральной части столицы (ставки в БП более чем в два раза ниже ставок внутри Садового кольца и близлежащих территорий).

По данным компании WELHOME, в сегменте бизнес-парков преобладают сделки по аренде - они составляют порядка 94% от всех операций и заключаются преимущественно на длительный срок (3-5 лет) с правом продления. При этом арендная ставка уменьшается по мере удаления от центра города. Внутренняя отделка повышает стоимость арендуемого помещения на 15%. Наличие 3-4 машино-мест на 100 м(2) также ведет к удорожанию на 7-8%. Классность бизнес-парка обуславливает разницу около 20-24% в размере арендной ставки. Самая высокая арендная ставка (\$1, 3 тыс.) зафиксирована в бизнес-парке «Аврора», что связано с его популярностью и готовностью, а также расположением в ЦАО. Минимальные ставки наблюдаются в бизнес-парках на МКАД и далее (например, в Riga Land арендная ставка без учета НДС - от \$500, в «ИКЕА Химки» - от \$460).

По словам Натальи Боронтовой, основными арендаторами московских бизнес-парков сегодня являются компании таких отраслей, как телекоммуникации, IT-технологии, производство потребительских товаров. В дальнейшем, по мере развития концепции БП, компании из других секторов будут активнее откликаться на данный тип проектов.

На сегодняшний день, по данным компании WELHOME, соотношение площадей в сегменте бизнес-парков выглядит следующим образом: объекты класса «А» занимают 62% рынка, на помещения класса «В» приходится 38%. Наиболее крупные бизнес-парки - это Western Gate (площадь - 170 тыс. м(2)), «ИКЕА Химки» (100 тыс. м(2)), Riga Land (120 тыс. м(2)). На рынке Московского региона есть и проекты, превышающие 250 тыс. м(2) по общей площади, - Nagatino I-Land (950 тыс. м(2)), позиционирующийся как технопарк (большая часть площадей складского и промышленного назначения), А 101 (500 тыс. м(2)), «Дубровка-Плаза» (250 тыс. м(2)). С точки зрения развитости инфраструктурной составляющей на сегодняшний день лидируют бизнес-парки «ИКЕА Химки» и Riga Land. Самый «неразвитый» в плане инфраструктуры парк - «Аврора». «В 2008 году, по нашим прогнозам, основанным на заявленных девелоперами данных, выход площадей бизнес-парков составит не менее 1, 7 млн м(2). Динамика реализации имеющихся проектов говорит о популярности формата у арендаторов. В перспективе объем бизнес-парков предположительно будет увеличиваться равными долями на протяжении 2-3 лет. При этом ожидается еще более существенное возрастание объема проектов класса «А», - говорит Владимир Кузнецов. Среди недавно заявленных проектов - создание компанией Storm Properties СП с инвестфондом Marbleton Property Fund QER-Partners и Alfa Capital Partners) для реализации проекта бизнес-парка «Калужский» на Калужском шоссе общей площадью 100 тыс. м(2).

Среди проектов на территории Москвы можно назвать создание бизнес-парка «Галилей» (ранее этот проект заявлялся как «Дубровка-Плаза») общей площадью 245 тыс. м<sup>2</sup> на территории завода «Московский подшипник» рядом со ст. метро «Дубровка» (девелопер проекта - CMI Development, управлять готовым центром будет американская компания Hines).

«В будущем продолжится интенсивное развитие формата «бизнес-парк». Причем девелоперы будут разрабатывать новые проекты за пределами МКАД», - считает **Ольга Ясько**. Аналогичного мнения придерживается руководитель аналитического центра IRN Олег Репченко, который обращает особое внимание на перспективы развития офисов класса «С» (бизнес-инкубаторов, техно- и бизнес-парков) на окраинах Москвы и в Подмосковье. Поскольку эти новые объекты разместятся на более дешевых и доступных земельных участках, многие из них будут иметь дополнительные опции (большой объем рекреационных территорий и парковочных мест). Разумеется, даже при самом интенсивном развитии бизнес-парки не «поглотят» весь потенциальный спрос на деловую недвижимость. Офисное строительство в столице будет развиваться и на территории Москвы (не столько вширь, сколько ввысь). Вот что говорит по этому поводу Наталья Боронтова: «Будущее Москвы определено связано с ростом вверх. Это обусловлено не только дефицитом земли и ее дороговизной, но и амбициями городских властей. Москва претендует на статус одной из мировых бизнес-столиц, поэтому строительство современных небоскребов становится вопросом престижа и символом стабильности. К тому же высотные здания отличаются высокой технологичностью и имиджевыми плюсами, но требуют больше затрат на строительство и управление, что повышает арендные ставки». Современные высотные здания зачастую являются многофункциональными комплексами, которые обладают дополнительной инфраструктурой. По словам Натальи Боронтовой, это делает высотные проекты востребованными у широкого круга арендаторов (банков, IT-компаний, финансовых и юридических фирм, компаний-консультантов в различных областях экономики).

◆ [СНИП](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР ДЛЯ ШАХТЕРОВ

Компания Advantage Group (ADG), созданная бывшим вице-президентом Альфа-банка Михаилом Печерским, собирается вложить \$180 млн в строительство ТРЦ в Кемерове. Строительство торгово-развлекательного комплекса (115 000 кв. м) развернется на участке площадью 53 га, рассказал вице-президент ADG Григорий Печерский (брат Михаила). Ранее эта территория принадлежала заводу «Химволокно», который прекратил свое существование. Партнером в этом проекте, по его словам, выступит компания «Центринвест груп».

Гендиректор «Центринвест груп» Алексей Гурин эту информацию подтвердил. По его словам, соглашение с администрацией города о строительстве комплекса было подписано более года назад. Сам завод «Химволокно» был куплен компанией у Amtel в 2006 г.

По словам Печерского, общий объем инвестиций в проект составит порядка \$180 млн. Будут использованы собственные деньги компании, а также кредиты банков. Партнеры собираются участвовать в проекте на паритетных условиях. Начать строительство планируется в 2009 г., а закончить — в конце 2010 г. Кроме того, Печерский добавляет, что компания планирует реконструировать здание заводоуправления, на месте которого появится офисный комплекс класса В на 10 000 кв. м. Рассматривается также возможность строительства на площадке гостиницы и жилья. Общий объем инвестиций возрастет до \$400 млн.

Наши исследования показали, что рынок недвижимости Кемерова является крайне привлекательным для инвестиций: конкуренция в сегменте торговой недвижимости крайне невысока, активно развиваются местные сети, имеется ряд крупных местных розничных операторов в сегментах продуктов питания, мебели, стройматериалов. При этом уровень доходов местного населения довольно высок, объясняет выбор города Печерский.

Однако директор по развитию Swiss Realty Group Илья Шершнев предупреждает, что в прошлом году в Кемерове были проблемы с привлечением арендаторов. Особенно это касалось компании с неразвитой логистикой. Впрочем, по его мнению, через два-три года ситуация должна измениться.



Изначально ADG специализировалась на строительстве торгово-развлекательной недвижимости, на которую она собиралась потратить около \$900 млн. Позже компания решила потратить до 2011 г. еще \$800 млн на жилье. Сейчас портфель компании — 2,5 млн кв. м, на которые необходимо уже \$3 млрд.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **X5 ПОКУПАЕТ БИЛЕТ НА «КАРУСЕЛЬ»**

О сделке стоимостью \$950 млн будет объявлено на следующей неделе. Как стало известно «Ъ», за 22 гипермаркета «Карусель» и земельные участки под строительство еще примерно 20 магазинов X5 Retail Group (сети «Пятерочка», «Перекресток», «Меркадо» и др.) заплатит около \$950 млн, то есть чуть дороже середины установленного ранее диапазона — \$920-970 млн. X5 успевает реализовать опцион, действующий до 1 июля, — о закрытии сделки будет объявлено на следующей неделе.

Сделку по покупке 100% Formata Holding B.V., владеющей «Каруселью», наблюдательный совет X5 одобрил еще 10 апреля. Согласно опционному соглашению, заключенному еще в 2006 году, ее необходимо закрыть к 1 июля. У X5 уже есть все необходимое для этого: в мае компания продала допэмиссию акций на \$1,03 млрд для финансирования покупки, а Федеральная антимонопольная служба (ФАС) разрешила компании укрупнение. Диапазон стоимости «Карусели» определили в апреле — \$920-970 млн; точная сумма должна была сформироваться после оценки земли и недостроенных гипермаркетов в собственности Formata. Вчера два источника, близкие к X5, сообщили, что опцион все-таки будет реализован: стороны согласовали параметры сделки 11 июня, цена «Карусели» зафиксирована на уровне \$950 млн, об этом будет объявлено в начале следующей недели. В пресс-службе X5 от комментариев воздержались. Основатель «Карусели» и владелец 11,14% X5 Андрей Рогачев заявил, что сделка «с высокой вероятностью состоится», опровергнуть или подтвердить установленную цену отказался.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 июня, № 85

X5 Retail Group образована в 2006 году путем слияния сетей «Пятерочка» и «Перекресток». На 31 марта 2008 года объединяла 731 собственную «Пятерочку», 183 супермаркета и 16 гипермаркетов «Перекресток». Чистая выручка в 2007 году — \$5,32 млрд. У «Альфа-групп» — 48,4% X5, free float — 25,3%. Капитализация — \$9,7 млрд. Владельцы «Карусели» — Андрей Рогачев, Александр Гирда, Татьяна Франус и Игорь Видяев. Объединяет 22 гипермаркета в Санкт-Петербурге и области, Московской области, Нижнем Новгороде и Ижевске. В собственности еще 18 земельных участков, по данным «Уралсиба». Выручка в 2007 году — \$831 млн.

По условиям опциона 25% Formata может быть оплачено акциями X5. Гендиректор X5 Лев Хасис говорил, что X5 будет выгодно использовать эту возможность, если на момент сделки стоимость ее GDR не будет превышать \$33 (средняя стоимость расписки, рассчитанная за 30 дней до направления уведомления о сделке, то есть до 2 января). Вчера одна GDR на Лондонской бирже стоила \$35,6. Но источник в X5 утверждает, что по форме оплаты сделки все еще идет торг — не исключено, что господин Рогачев получит акции, так как X5 нужны деньги на развитие. Исходя из вчерашних котировок, максимально он может рассчитывать на дополнительные 2,5% X5, то есть его доля может возрасти до 13,64%. «Получить оплату акциями выгоднее, деньгами — надежнее», — говорит господин Рогачев.

Средств, привлеченных от продажи допэмиссии X5, не хватит на сопутствующие расходы, связанные с покупкой «Карусели». Примерно \$150 млн придется потратить на ребрендинг сети в «Меркадо суперцентр». Андрей Рогачев ранее говорил «Ъ», что готов продать бренд «Карусели» еще за \$10 млн. Также Formata обременена «дорогим» контрактом с Donson B.V. (бенефициары — Андрей Рогачев и Татьяна Франус), которая должна построить для нее пять гипермаркетов за \$223 млн. Покупка «Карусели» — крупнейшая сделка для X5 с момента ее образования в 2006 году. По мнению аналитика «Ренессанс Капитала» Натальи Загвоздиной, подобные покупки X5 не сможет себе позволить еще как минимум год, «либо придется опять продавать допэмиссию». Долговая нагрузка X5 в 2007 году составляла 3,2, но по условиям синдицированного кредита, полученного в этом году, этот показатель не должен превышать 4,3.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

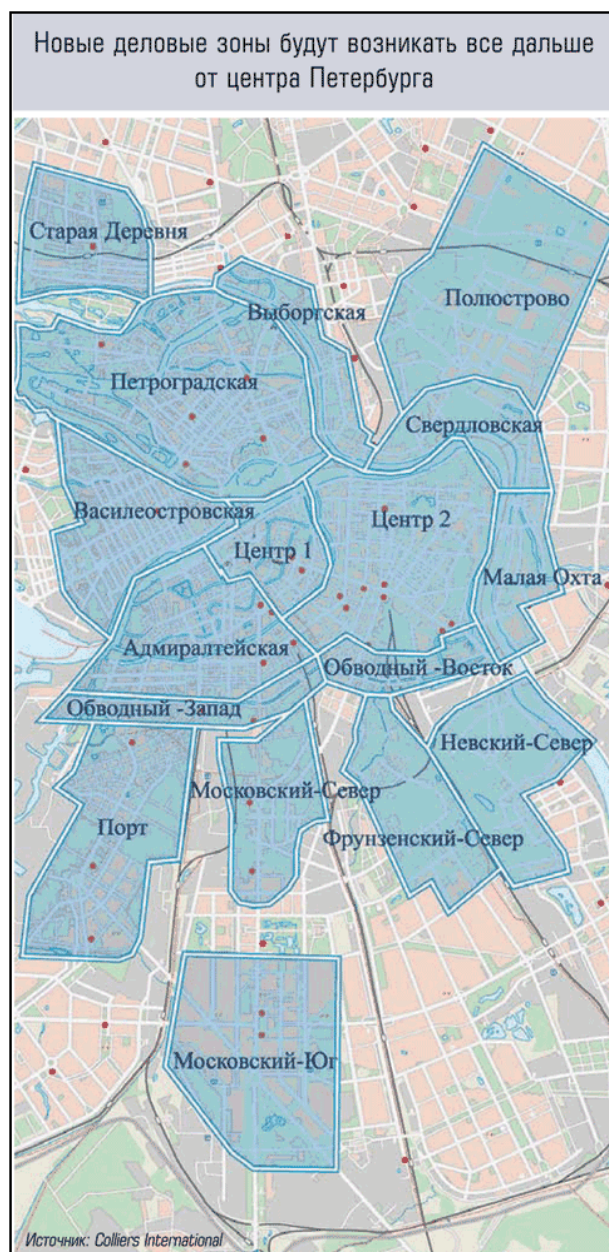
### **ОФИСЫ ЖЕРТВУЮТ ЛОКАЦИЕЙ**

На рынке офисной недвижимости Петербурга идет децентрализация - бизнес-центры смещаются на городские окраины, в лучшие по сравнению с центром условия. По мнению экспертов, этот процесс не остановить. Риэлторская наука гласит: есть три главных ценообразующих фактора в недвижимости - это местоположение, местоположение и местоположение. Очередная тенденция петербургского офисного рынка презрела все три фактора разом - новые бизнес-центры высокого класса все чаще строятся вне исторического центра. Процесс получил название «децентрализация». Сравнительно недавно начавшись, он, по мнению специалистов, не может остановиться, поскольку условия для работы сегодня очевидно лучше на периферии Петербурга, чем в центре.

«Этот процесс начался примерно два года назад, - рассказывает председатель совета директоров Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) Андрей Тетыш. - Тогда строительство современного бизнес-центра на периферии города считалось смелым решением. Однако постепенно рынок начал понимать, что от этого никуда не уйти. Сегодня на окраинах Петербурга уже появились бизнес-центры, которые по техническому оснащению соответствуют классу «А»».

### **Разбег от центра**

Причины, которые заставляют бизнес-центры перемещаться на городские окраины, составляют проблему для строительства любого объекта недвижимости в центре: нехватка инженерных мощностей, отсутствие участков под строительство, плохая транспортная доступность, невозможность организовать парковки. Кроме того, потребности в офисных площадях увеличиваются в связи с приходом в город новых компаний и расширением существующих. «И девелоперы, и арендаторы, не находя подходящего (по цене, качеству, размеру) предложения в центре города, рассматривают варианты в других районах», - констатирует руководитель офисного департамента компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis Алексей Федоров. По словам начальника экспертно-аналитического отдела Городского управления инвентаризации и оценки недвижимости (ГУИОН) Дмитрия Табалы, уже в течение 2007 года замечен растущий спрос на встроенные помещения, которые зачастую расположены на окраинах: «Растет спрос на аренду



в спальных районах, а центральная часть города перестает быть востребованной без соответствующей инфраструктуры». По данным «Knight Frank Санкт-Петербург», общий объем качественного предложения в пятимиллионном Петербурге - около 780 тыс. кв. м. В Хельсинки, где всего 2 млн. жителей, этот показатель составляет 9 млн. кв. м, в Лондоне - 35 млн, в Париже - 21 - 23 млн. кв. м.

«Сегодня в центре города практически не осталось пятен под застройку, - рассуждает Андрей Тетыш. - Поэтому встает резонный вопрос: куда нам дальше развиваться? В высоту? Генплан не позволяет. В глубину? Хороший вариант, но подходит больше для торговой недвижимости. Офисам же ничего другого не остается, как идти на окраины Петербурга». По мнению вице-президента Гильдии управляющих и девелоперов, советника ЗАО «ВМБ-ТРАСТ» Евгения Рязанцева, хотя все возможности центральной части города пока не исчерпаны, смещение деловой активности на окраины представляется удобным: «Значительно меньше инженерных и коммуникационных препятствий, а тем более архитектурных ограничений при

возведении бизнес-центров в периферийных районах». «Учитывая дефицит земельных участков для девелопмента, рост стоимости земли, нехватку коммуникаций, транспортные проблемы, отсутствие достаточного количества парковочных мест в центре города, движение офисов на окраины - это естественно и оправданно», - уверен директор департамента офисной недвижимости Colliers International (Петербург) Дмитрий Кузнецов. По мнению

генерального директора Colliers International (Петербург) Бориса Юшенкова, причиной центробежного движения офисов стало также укрупнение проектов: сегодня в Петербурге заявлено несколько проектов многофункциональных комплексов площадью около 200 тыс. кв. м, в том числе офисных. Если площадь комплекса 200 тыс. кв. м, рассуждает Юшенков, то количество работающих там - примерно 20 тыс. человек. Количество автомобилей может достигать 15 тыс. (75% от числа сотрудников). «Исторический центр не приспособлен под масштабные проекты», - резюмирует Юшенков.

По мнению руководителя отдела офисной недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Полины Макаренко, с точки зрения локации расположение бизнесцентров за пределами центра города -очевидный минус. Однако этот минус уравнивается плюсами в виде лучшего качества зданий, современной инфраструктуры, удобных планировок. Что касается парковочных мест, то в промышленных и периферийных районах их можно организовать больше, но только в формате бизнес-парков, полагает Макаренко, удастся получить достаточное количество машино-мест.

Поскольку децентрализацию не остановить, эксперты ищут привлекательные стороны процесса. По мнению аналитиков «Невского Альянса», появление периферийных бизнес-центров способствует созданию новых зон деловой активности в Петербурге, которые, в свою очередь, будут формировать вокруг себя новые общественно-деловые зоны.

### **На выселках**

Большинство заявленных и реализуемых проектов находятся сегодня за пределами «золотого треугольника», отмечает управляющий партнер «АйБи ГРУПП» Сергей Игонин, в том числе объекты высокого класса. По мнению управляющего партнера London Consulting & Management Company (LCMC) Дмитрия Золина, «деловые зоны вне центра на ближайшие годы в Петербурге уже практически определились». Специалисты отмечают, что привлекательными многие девелоперы сочли набережные Невы (Петроградская - Аптекарская, Пироговская - Выборгская - Ушаковская, Свердловская - Малоохтинская, Синопская) и Обводного канала. Основное преимущество этих районов, говорит Золин, - хорошая транспортная доступность. Кроме того, зоны формируются в районах Московский проспект -Пулковское шоссе, Ленинский проспект (вокруг площади Конституции), район Морского порта.

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 июня, № 85

По словам руководителя отдела проектов и аналитических исследований Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) Зосб Захаровой, строящиеся и проектируемые бизнес-центры высокого класса встречаются в Красногвардейском, Московском, Приморском районах. Полина Макаренко особо отмечает Приморский район, а также зону «Пулково-3», где в ближайшие пять-семь лет можно ожидать появления минимум 150 тыс. кв. м качественных офисных площадей. Дмитрий Золин обращает внимание на концентрацию новых проектов (заявленных к вводу после 2008 года) на Юго-Западе. [«Преимущество движения против основного потока транспорта добавляет привлекательности локации этих объектов»](#), - утверждает Захарова. Вместе с тем, основываясь на исследованиях Colliers International, [Дмитрий Кузнецов не исключает появления новых офисов в исторической части Петербурга](#). Строительство бизнес-центра в Центральном районе - мероприятие почти невозможное, скорее имеет смысл рассуждать о дорогостоящей реконструкции старых зданий. Однако в районе есть территории, пригодные для крупномасштабных проектов - квартальной реконструкции вроде проектов «Невская ратуша», «Парадный квартал», «Смольный квартал». Кроме того, иногда происходят события, после которых нежилые помещения в центре города получают новых арендаторов. Например, большую часть помещений, освободившихся вследствие закрытия залов игровых автоматов, заняли банки - по предварительной договоренности с арендодателями.

По словам Дмитрия Кузнецова, 62% от общего объема будущих бизнес-центров строится в пяти зонах - «Московский юг», «Выборгская», «Петроградская», «Старая Деревня», «Пулково-3». [«На первое место по приоритетности развития выходят районы на набережных и крупных магистралях, - рассказывает Кузнецов. - Отдельное внимание - к зоне «Пулково-3», где уже сейчас на стадии проектирования есть комплексы совокупной площадью более 100 тыс. кв. м. Высокий потенциал развития «Пулково-3» обусловлен близостью к главным воздушным воротам города, КАД и Пулковскому шоссе»](#). По словам Алексея Федорова, арендаторов также интересуют территории, примыкающие к центральным районам (набережная Обводного канала, зоны вблизи метро «Старая Деревня», «Черная речка», «Площадь Ленина», «Елизаровская» и т.п.), либо на крупных трассах. [«Учитывая, что на этих территориях огромные площади заняты устаревшими производствами, потенциал развития этих зон достаточен, чтобы удовлетворить потребности городской экономики в офисах на ближайшие пять-семь лет»](#).

По мнению аналитиков Jones Lang LaSalle Russia, к 2011 году объем предложения офисных площадей сконцентрируется на южном и северо-западном направлениях. Новые объекты появятся также в центре. Произойдет дифференциация арендаторов: в центральной части города расположатся представительские офисы компаний, а back-офисы будут находиться в формирующихся деловых зонах.

### **Процесс пошел**

По мнению специалистов, зоны, в которых пойдет развитие офисного сегмента рынка, уже определились. Означает ли это, что завершился первый этап децентрализации, - вопрос спорный. Евгений Рязанцев считает, что эта фаза продлится еще от трех до пяти лет. «По мере становления новые деловые зоны, по сравнению с центральным «Сити», конечно, будут оказывать влияние на офисный рынок города, оттягивая на себя часть спроса, который в ближайшие два-три года будет превышать предложение. Но, полагаю, ни к каким серьезным, кризисным для рынка последствиям это перераспределение не приведет, так как спрос носит в значительной мере локальный характер. Так, например, компании, нацеленные на работу с портом, всегда тяготели при выборе офиса к месту его расположения (Обводный канал и др.)», - говорит Рязанцев.

«Когда завершится процесс децентрализации, сказать сложно, - размышляет Тетыш. - Но уверен, что через два-три года офис рядом с КАД станет нормой».

Специалисты «Невского Альянса» полагают, что поворотной точкой в развитии рынка офисной недвижимости может стать 2015 год, когда на рынке появится много офисных мегапроектов: насыщение рынка офисной недвижимостью повлияет на темпы формирования и инфраструктуру создаваемых вокруг этих проектов обособленных деловых территорий. По мнению руководителя офисного отдела компании East Real Ивана Починщикова, пик децентрализации придется на 2010-2011 годы. Очередь спальных районов как мест расположения офисных центров, считает Алексей Федоров, придет после 2015-2020 годов.

Несмотря на то что децентрализация нарушает основной принцип рынка недвижимости, специалистам она представляется полезным процессом. «Думаю, процесс децентрализации офисного рынка недвижимости позитивен, - говорит Андрей Тетыш. - Для девелопера строительство бизнес-центра на периферии позволяет уменьшить сроки окупаемости проекта. На окраине земля стоит дешевле, нежели в центре Петербурга. При этом девелоперы более свободны в выборе концепции бизнес-центра. С точки зрения арендатора, намного удобнее,

если бизнес-центр расположен недалеко от дома. Это избавляет от основной проблемы - транспортной». «В целом децентрализация - полезное для рынка явление: наличие у клиентов возможности выбора сдерживает и делает более реальными ожидания арендодателей», - подтверждает Алексей Федоров.

### **Строить больше, крупнее, дальше**

Кроме децентрализации на офисном рынке проявились и другие тенденции, которые в той или иной степени влияют на рынок. Например, делится наблюдениями Алексей Федоров, сложился пул профессиональных лендлордов - компаний, чей основной бизнес - девелопмент офисных центров и сдача их в аренду. «На их долю приходится не менее трети рынка, - полагает он. - Кроме того, набираются опыта небольшие управляющие компании, ранее владевшие одним объектом. Сейчас такие участники рынка с удовольствием вкладывают средства в покупку еще нескольких площадок и их развитие. Наконец, рынок привлекает все больше новых игроков - строительных компаний, частных и корпоративных инвесторов».

Многие участники рынка обращают внимание на укрупнение проектов. Все чаще инвесторы берутся за проекты комплексного развития территорий, отмечают в «Невском Альянсе», - не строительство отдельных объектов, а масштабные многофункциональные проекты застройки целых кварталов (в том числе с включением жилой недвижимости) формата «город в городе». [«Проекты становятся более масштабными, - подтверждает Дмитрий Кузнецов. - Если раньше площадь большинства была 10 тыс. кв. м, то сейчас уже 30 тыс., а новые заявленные проекты имеют площадь 50-150 и даже 200 тыс. кв. м».](#)

Не менее заметное явление - создание многофункциональных комплексов. «Все чаще возводятся комплексы, которые совмещают несколько функций - жилую, офисную, торговую - в различных вариациях. Это позволяет минимизировать риски и добиться большего уровня доходности. Приход крупных международных девелоперов, которые реализуют подобные проекты, улучшает качество вводимых площадей», - поясняет Иван Починщиков.

По словам Сергея Игонина, в числе собственников офисной недвижимости появились международные инвестиционные фонды, они приобрели несколько объектов. «Однако сейчас происходит некоторый спад активности инвестиционных фондов по покупке объектов офисной недвижимости, что, скорее всего, связано с ситуацией на финансовых рынках в мире», - добавил он. Кроме того, эксперты



отмечают возросшие требования арендаторов. «При выборе офиса арендаторы обращают внимание не только на уровень арендных ставок, но и на комплекс предоставляемых услуг и качество инженерных систем здания (отопление, вентиляцию, кондиционирование), -рассказывают в компании Jones Lang LaSalle Russia. - Как следствие, сопутствующие услуги и инженерные характеристики становятся конкурентным преимуществом, их спектр и уровень качества будут расти». На фоне перечисленных тенденций Дмитрий Табала отмечает увеличение сроков окупаемости офисных проектов до 15 лет и дольше.

### **Перспективы роста**

В 2008-2009 годах специалисты сюрпризов не ожидают: наметившиеся тенденции вряд ли изменятся. По словам Дмитрия Табалы, баланса спроса и предложения на рынке офисной недвижимости не случится. Сохранится спрос на небольшие помещения (до 150 кв. м). По данным АРИН, если будут реализованы все заявленные на 2008 год проекты, на рынке появится примерно 560 тыс. кв. м новых офисных площадей. Зося Захарова полагает, что более реальная цифра - 450 тыс. кв. м, поскольку задержка сроков сдачи укоренилась в девелоперской практике. По мнению Бориса Юшенкова, усилится конкуренция в высоком сегменте бизнес-центров, поскольку в 2008-2012 годах ожидается реализация крупных проектов строительства высокочассных офисных центров. Кроме того, вырастет доля площадей в составе многофункциональных комплексов. LСMС прогнозирует резкое увеличение темпов развития сегмента офисной недвижимости, особенно в классах «А» и «В» (прирост рынка в 2008 году составит 28%, в 2009-м - 63% по отношению к объему 2007 года). По словам Полины Макаренко, в 2008-2009 годах на рынке новых офисных площадей ожидается бум предложения. И в конце 2010 года рынок подойдет к отметке почти в 2 млн. кв. м качественных площадей.

Понятный вектор развития дает возможность экспертам прогнозировать ситуацию на офисном рынке на несколько лет вперед. По словам Полины Макаренко, насыщение наступит не ранее выхода на рынок стратегических проектов «ОхтаЦентр», «Морской фасад», «Невская ратуша» и других крупных объектов со фоками ввода после 2010 года. По прогнозам Jones Lang LaSalle Russia, объем рынка качественных офисных площадей в 2011 году достигнет 3 млн. кв. м, из них класс «А» - около 1, 3 млн. кв. м. А до 2020 года, по данным Colliers International, заявлено проектов более чем на 7 млн. кв. м офисных площадей. Уже сегодня очевидно, что многие заявленные, особенно крупные, проекты появятся за пределами исторического центра: децентрализация набирает обороты.

**Связисты бьются за бизнес-центры**

Телекоммуникационные услуги играют все большую роль в оборудовании современного бизнес-центра (БЦ). В последнее время многие клиенты требуют, чтобы оператор БЦ был в состоянии решать нетривиальные задачи - от создания call-центра до организации внутренней видеосвязи.

Конкуренция за право работы в БЦ сегодня высока - за центр премиум-класса, как правило, борются до восьми операторов. Это значительно усиливает тенденцию консолидации рынка связи. «Процесс слияния и поглощения происходит постоянно, - рассказывает руководитель отдела по работе с корпоративными клиентами компании «Простор Телеком» Андрей Вышегородский. - Можно сказать, что локальные операторы, не развивающие сеть, непременно будут поглощены. Соперничать по тарифам с серьезными компаниями они не могут, поэтому вынуждены продавать бизнес». Однако зачастую оператору необходимо, как и раньше, добиться победы лишь в борьбе за девелопера, лояльность арендаторов завоевывать не нужно. Девелопер выбирает оператора и отдает ему в обслуживание весь БЦ, не допуская в свое здание других операторов. Во многих случаях арендатор не имеет возможности выбора между конкурирующими компаниями связи. «По оценкам наших экспертов, - отмечает Андрей Вышегородский, - в настоящее время 30-40% бизнес-центров могут предложить своим арендаторам услуги только одного оператора связи. Эта ситуация характерна для большинства бизнес - центров премиум-класса. В них операторы работают по эксклюзивному договору, исключающему возможность «входа» другого оператора. Хотя владельцы бизнес-центра иногда идут на уступки крупным арендаторам и разрешают воспользоваться услугами той компании, которую предпочитает клиент».

Многие участники рынка уверены, что центры, в которых присутствует только один оператор связи, всегда будут на рынке. «Это связано с рядом факторов, - объясняет начальник отдела продаж корпоративным клиентам петербургского филиала Golden Telecom Леонид Шуравлев. - Во-первых, многие крупные девелоперы, создающие сети БЦ под общим брендом, предпочитают «карманных» операторов, оказывающих услуги связи на таких объектах. Кроме того, само утверждение, что несколько операторов в здании лучше, чем один, неоспорно. Если оператор имеет в своем портфеле всю линейку телекоммуникационных продуктов и дополнительных сервисов, обеспеченных лицензиями, конкурентные тарифы и лояльную политику к сторонним операторам, при этом качественно, быстро и своевременно проводит работы, то зачем еще кто-то? Тем более что

несколько операторов связи - это не только создание конкуренции, а и дополнительные площади под оборудование, дополнительная электроэнергия, и, что самое главное, трата драгоценного времени на дополнительное взаимодействие».

### **Аренду подкарауливает снижение**

До последнего времени ставки на аренду офисных помещений только росли, однако сегодня эксперты осторожно прогнозируют замедление темпов роста. По данным Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН), в течение первого квартала 2008 года арендные ставки выросли на 9-11%. В новых бизнесцентрах они выше, чем в старых зданиях, отмечает руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН Зоя Захарова, поскольку вновь построенные или реконструированные офисные центры имеют лучшее инженерное оснащение, у них более удобные планировки и более качественная отделка.

По мнению директора департамента офисной недвижимости Colliers International (Санкт-Петербург) Дмитрия Кузнецова, снижение ставок может произойти из-за ввода новых качественных площадей, а также дифференциации арендных ставок внутри классов - на новые и «старые» бизнес-центры. Специалисты «Невского Альянса» полагают, что процесс станет заметным не ранее 2010 года - после ввода в эксплуатацию больших объемов качественных площадей. Между тем в ближайшее время рост ставок продолжится. В первую очередь, считает управляющий партнер «АйБи ГРУПП» Сергей Игонин, это связано с инфляцией: «Собственники, безусловно, будут стремиться к тому, чтобы ставки покрывали инфляцию, поскольку предложение пока не удовлетворяет спрос. Хотя если будут реализованы все заявленные проекты, есть опасения, что количество предлагаемых метров в сегменте «А» значительно превысит совокупный спрос». В условиях аренды происходят изменения: по словам руководителя офисного департамента компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis Алексея Федорова, начался постепенный переход исчисления арендной ставки по системе triple net lease (чистая аренда, когда арендатор платит налоги на недвижимость, техническое обслуживание, страхование и оплачивает прочие расходы, связанные с поддержанием арендуемого имущества в хорошем рабочем состоянии). По мнению руководителя офисного отдела компании East Real Ивана Починщикова, это происходит потому, что темпы роста затрат на коммунальные и эксплуатационные расходы «опережают указанную в договоре эскалацию».

Альтернативой растущей арендной плате может стать приобретение офисных площадей в собственность. Однако, отмечают в «Невском Альянсе», на рынке мало предложения по продаже офисных площадей. Диапазон цен, по данным АРИН, - 2650-4800 долларов за 1 кв. м в действующих и строящихся бизнес-центрах класса «В». По словам Починщикова, предложения в классе «А» встречаются крайне редко. Но аналитики далеко не всем советуют покупать офисные помещения. «Приобретение офиса в собственность оправданно в том случае, если он будет устраивать компанию-покупателя по площади, местоположению и качеству в течение как минимум десяти лет, - утверждает управляющий партнер London Consulting & Management Company (LCMC) Дмитрий Золин. - Компании выгодно покупать здание, если ее внутренняя доходность ниже, чем доходность недвижимости. Это, например, производственные фирмы, прибыль которых составляет обычно 9-15%. И, конечно, многое зависит от суммы сделки и вложений в реконструкцию, приведение здания в соответствие с корпоративным стилем. Соответственно, фирмам с высоким уровнем внутренней доходности (например, телекоммуникационным компаниям, уровень прибыли которых составляет 40-50%) гораздо выгоднее арендовать помещения под офисы. Такие компании обычно заключают долгосрочные договоры аренды (на семьдесят лет), где прописано, что индексация ставок не будет превышать 10%. То есть одни организации не могут себе позволить купить площади, а другие могут, но не делают этого, считая, что деньги лучше оставлять в обороте, чтобы развивать профильный бизнес». Алексей Федоров утверждает, что аренда выгодна компаниям, бизнес которых не связан с недвижимостью: «Цены продаж находятся на столь высоком уровне, что доходность вложений колеблется в районе 10%, а рентабельность большинства средних и малых предприятий значительно выше этого показателя». По словам Дмитрия Кузнецова, есть несколько причин, когда аренда более эффективна, чем собственность: «Во-первых, это наличие качественного и профессионального управления. Если офис в собственности, то компания вынуждена сама заниматься эксплуатацией либо искать профессиональную управляющую компанию. Во-вторых, сложности с расширением площадей. Арендванный офис легче расширить, взяв дополнительные площади у того же собственника». «Для решения, арендовать или строить, общего механизма нет, - утверждает руководитель отдела офисной недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Полина Макаренко. - Выгодность или невыгодность оценивается не только с материальной точки зрения, но и с точки зрения стратегии компании. Для некоторых строительство бизнесцентра - это вопрос статуса и укрепления своего имиджа, а даже не коммерческой эффективности проекта. Корпоративные здания отражают не поиск выгоды, а прежде всего уровень амбиций компании».

**Дисбаланс нерушим**

Соотношение спроса и предложения на рынке офисной недвижимости остается неизменным на протяжении ряда лет: спрос упорно превышает предложение, несмотря на довольно большие объемы ввода новых площадей. В первом квартале сдано в эксплуатацию восемь бизнес-центров, до конца года заявлено еще 39 качественных объектов общей площадью свыше 600 тыс. кв. м. Однако объемы ввода пока не в состоянии удовлетворить спрос.

Из-за дефицита качественных офисных площадей, отмечают аналитики LCMC, заполняемость бизнес-центров класса «А» и «В» составляет почти 100%, свободные помещения в основном представлены в бизнес-центрах, введенных в эксплуатацию в 2007 году. По-прежнему высоким спросом пользуются небольшие помещения 70-150 кв. м. Как отмечает руководитель отдела проектов и аналитических исследований Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) Зося Захарова, арендаторы таких площадей - российские компании. При устойчивом спросе объем предложения небольших помещений снижается. По словам Захаровой, спрос на офисы площадью от 500 кв. м формируют крупные российские фирмы и иностранные представительства международных компаний. Интерес к помещениям размером от 1 тыс. кв. м есть у финансовых, страховых, юридических, консалтинговых фирм. По данным Городского управления инвентаризации и оценки недвижимости (ГУИОН), максимальная площадь, обозначенная в заявке, - 10 тыс. кв. м. «Собственники отдают предпочтение крупным арендаторам, для которых важной частью арендных отношений выступает уровень управления и обслуживания здания», - говорит начальник экспертно-аналитического отдела ГУИОН Дмитрий Табала. Количество сделок уменьшается, однако сумма растет (в договорах аренды и продажи). Как утверждают аналитики London Consulting & Management Company (LCMC), предложение офисных помещений преобладает в реконструированных объектах. Доля офисных центров во вновь построенных зданиях по итогам 2007 года составила 44%.

Из данных в первом квартале 2008 года бизнес-центров часть планировалось ввести в эксплуатацию еще в 2007 году. Специалисты Maris Properties видят в этом тенденцию переносить сроки ввода. Управляющий партнер «АйБи ГРУПП» Сергей Игонин более осторожен в оценках: «Пока рано говорить о тенденциях, но мы наблюдаем определенное торможение по целому ряду крупных проектов. Возможно, эта ситуация связана с процессами на рынке заемного капитала, то есть с увеличением его стоимости для девелоперов. Может быть, поэтому по

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

18 июня, № 85

некоторым крупным проектам, заявленным достаточно давно, какого-либо серьезного движения пока нет. Один из примеров - «Кловер Хаус», который был анонсирован больше года назад, но мы видим только подготовленную строительную площадку без какого-либо движения вперед». Пока спрос превалирует над предложением, он двигает вверх арендные ставки и цены на сделках купли-продажи. По словам руководителя офисного отдела компании East Real Ивана Починщикова, это также сказывается на сроках заключения договоров: крупные российские и зарубежные компании все чаще заключают предварительные договоры аренды еще на стадии строительства.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Investment

### У МОСКОВСКИХ СТРОИТЕЛЕЙ ТУГО С ДЕНЬГАМИ

На московском рынке недвижимости появились первые признаки кризиса ликвидности, информируют «Ведомости». Гендиректор «Главстроя» Артур Маркарян и управляющий партнер Alcon Development Александр Сорокин признают, что застройщикам стало тяжелей работать: «Кредиты подорожали в среднем на 2-4%». Некоторые же банки из первой десятки вообще закрыли позиции по кредитованию строителей. Кроме того, как отмечает аналитик ИК «Антанта-Капитал» Андрей Верхоланцев, для застройщиков стал менее доступен и такой вид заимствования, как выпуск облигаций: «Инвесторы с опаской относятся к ним, в этом году ни одна строительная компания не выпустила облигации».

Сорокин считает, что последствия существующего кризиса имеют отложенный характер, так как кредитуются проекты, которые будут завершены через 1, 5-2 года: «Тогда мы увидим рост цен продаж и арендных ставок. Все ляжет на плечи конечных потребителей». Однако Верхоланцев возражает, что покупательская способность (особенно с учетом роста ставок по ипотеке) и так на пределе, поэтому роста цен не будет. [Между тем, по данным Colliers International, в столице постепенно сокращаются темпы ввода коммерческой недвижимости - на 2007 год планировалось ввести около 1, 5 млн м\(2\) торговой недвижимости, но ввели примерно половину.](#) «Строители практически на дне - ставки выросли на 5-10%, а некоторые банки даже по открытым кредитным линиям отказываются давать деньги», - рассказал изданию некий девелопер, специализирующийся на торговой недвижимости. Похожая ситуация наблюдается и на рынке офисов - в прошлом году были перенесены сроки ввода нескольких многофункциональных комплексов. Для полноты картины остается добавить, что рейтинговое агентство Fitch, обеспокоенное вопросами ликвидности, поставило рейтинг «негативный» корпорации Mirax Group.

◆ [СНИП](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)