

Offices / General

Московские офисы готовы принимать арендаторов за евро

Увеличение объема ввода многофункциональных комплексов в 2008 году может привести к снижению арендных ставок.

Кризис от Прохорова

Миллиардер Михаил Прохоров обещает девелоперам кризис и готовится купить их по дешевке. Девелоперы говорят, что кризиса не боятся.

Спрос на офисную недвижимость не ослабевает

Устойчивый рост инвестиций в офисную недвижимость, наблюдающийся в 2007 году, продолжится и в году текущем.

Central Properties построит 1 млн кв м недвижимости к 2013 г. в Москве

Инвестиционно-девелоперская компания Central Properties планирует построить около одного миллиона квадратных метров коммерческой недвижимости в течение ближайших пяти лет в Москве.

Будет ли доступна ипотека малому бизнесу?

Высокие цены на недвижимость ударили не только по тем, кому нужно жилье. Все больших затрат требует аренда или покупка помещений для малого и среднего бизнеса.

Hotel

Новый гость Салтыковых

Как стало известно «Ведомостям», в Москве откроется отель категории de luxe сингапурской гостиничной сети Raffles Hotels & Resorts.

Regions

ПИК приземлилась в Пулково

Группа компаний ПИК и ее «дочка» Storm Properties объявили о покупке 1,5 га недалеко от аэропорта Пулково-2.

Греческий отель

Комплекс зданий на Мойке, 26, может получить для создания отеля компания греческой предпринимательницы Рулы Левенди.

«Макромир» швартуется

Девелоперская компания «Макромир» построит в Нижнем Новгороде многофункциональный комплекс площадью 400 000 кв. м.

Article

Перспективы развития торговой недвижимости Подмосковья

За последние год-два все уже привыкли к мысли о том, что рынок торговой недвижимости России находится в состоянии стремительного развития.

Offices / General

МОСКОВСКИЕ ОФИСЫ ГОТОВЫ ПРИНИМАТЬ АРЕНДАТОРОВ ЗА ЕВРО

Увеличение объема ввода многофункциональных комплексов в 2008 году может привести к снижению арендных ставок. Спрос на рынке офисных площадей Москвы на фоне их нехватки подталкивает вверх арендные ставки. Эту тенденцию, сложившуюся в 2007 году, может переломить лишь заметный рост предложения качественных площадей. Как свидетельствуют аналитики, увеличение темпов роста ввода площадей в текущем году, уже внесло некоторые коррективы. Однако возврата к прошлому ждать не приходится. Из новых трендов – переход собственников на арендные ставки в евро, переезд большинства компаний за пределы центра Москвы, увеличение сделок по покупке офисов.

На рынке останутся только продуманные проекты

В условиях высокого спроса, ограниченного предложения и, как следствие, низкой доли вакантных площадей в 2007 году наблюдался самый высокий с 1999 года рост средних базовых арендных ставок для офисных помещений классов А и В составил в среднем по этому сегменту рынка 35–40%, рассказывает Ольга Ясько, региональный директор департамента аналитики Colliers International.

Основная причина роста арендных ставок - в превышении спроса над предложением, продолжающемся росте экономики страны, что вызвало рост компаний. Также свою роль сыграли падение курса доллара США и растущая заинтересованность западных фондов в приобретении качественных офисных площадей. Начало 2008 года характеризовалось аналитиками рынка коммерческой недвижимости Москвы как «умеренное развитие».

Причины замедления темпов роста в начале текущего года объяснялись нестабильной ситуацией на мировых финансовых рынках, кризисом банковской ликвидности и опять же скачками курса доллара. В I квартале 2008 года рост арендных ставок на качественные офисные площади составил около 5%. «Смутные времена для инвестиций в коммерческую недвижимость продлятся как минимум до конца 2008 года. Мы ожидаем как замораживания ряда малопонятных девелоперских проектов (особенно с приставкой «мега»), так и передела части

рынка в пользу более эффективных игроков. В этой ситуации только действительно продуманные проекты смогут найти как финансирование, так и своих арендаторов и покупателей», - прогнозируют аналитики компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость».

Масштабный рост предложения может сбить арендные ставки

В текущем году, по прогнозам аналитиков, рост арендных ставок стабилизируется на уровне 10 – 20%. Это может стать реальностью при реализации планов по выводу на рынок большого количества качественных офисных объектов. И, действительно, в 2008 году на рынке офисной недвижимости наблюдается увеличение объемов строительства помещений.

Так, за I квартал было введено в строй порядка 450 тыс. кв. метров качественных офисных помещений. Если большинство заявленных проектов выйдет на рынок до конца 2008, годовой объем нового строительства может превысить 2 млн. кв.метров, что увеличит общий объем офисных площадей на рынке с 8 до более 10 млн. кв.метров, считают аналитики CB Richard Ellis. Нарращивание объема офисных площадей класса А и В происходит в условиях сохраняющегося высокого спроса на качественные площади. По данным Russian Research Group, в апреле в структуре предложения на столичном рынке купли-продажи коммерческой недвижимости на долю офисных помещений приходилось чуть более половины рынка – 52%.

В течение апреля в Москве к продаже предлагалось 1,1 млн. кв. метров офисных площадей – это на 28% больше, чем в марте, а в глобальном отношении данный показатель близок к максимумам последнего квартала 2007 года. Общее количество экспонирующихся объектов повысилось на 14% и составило 510 шт. Объем предложения в финансовом эквиваленте повысился на целых 35% и составил \$7,6 млрд. Это максимум за весь период мониторинга, подчеркивают в компании Russian Research Group.

На 12% по отношению к марту повысилась средняя площадь экспонирующихся офисов – теперь этот показатель достигает отметки 2140 кв. метров (что, впрочем, все равно на 12% ниже показателей годичной давности). Повысилась и средневзвешенная цена, достигнув отметки \$6917 за кв. метр – это на 6% выше мартовского и на 42% выше прошлогоднего апрельского уровня. Как поясняют аналитики Russian Research Group, «в сфере офисной недвижимости все апрельские показатели рынка перекрыли мартовские – еще раз стоит

подчеркнуть, что налицо тенденция накопления объектов». Таким образом, традиционно являющиеся самым масштабным сегментом рынка офисные помещения, которые в марте чуть сдали свои позиции, восстановили «статус кво», поясняют в компании. Это говорит о тенденции масштабного роста предложения, которая продлится еще 3-5 лет, несмотря на то, что большой процент заявленных объектов постоянно вводятся в эксплуатацию с переносом сроков.

Офисная география

Среди основных тенденций предложения на рынке отмечается равномерное распределение вводимых в эксплуатацию офисных помещений по зонам города, что было менее характерно для прошлых периодов. Согласно прогнозам Ирины Флоровой, руководителя отдела исследований рынка офисных помещений CBRE Richard Ellis: «наибольший объем нового строительства в 2008 году придется на зону между Третьим транспортным кольцом (ТТК) и МКАД, а также увеличится предложение новых офисов за пределами кольцевой дороги. В Центральном деловом районе и в зоне между Садовым кольцом и ТТК, наоборот, объем выводимых на рынок новых офисных площадей уменьшится. В данных районах будут представлены небольшие по площади офисные проекты. Исключение составит Москва-Сити, где в 2008 году будет построено 150 000 кв. метров новых офисных площадей». Другим заслуживающим внимание фактом стал рост доли свободных площадей, что, по мнению CBRE Richard Ellis, объясняется не насыщением рынка, но высоким объемом единовременно вышедших на рынок офисных площадей. Из наиболее крупных объектов, введенных в эксплуатацию в I квартале 2008 года, можно отметить: башня «Запад» комплекса «Федерация» (80 000 кв. метров), 1-ю очередь БП «Riga Land» (35 000 кв. метров), 2-ю очередь МФК «Легион II» (22 500 кв. метров) и БЦ «Виктория Плаза» (20 000 кв. метров). На 2008 год заявлен ввод более 14 многофункциональных комплексов, средняя площадь которых превышает 120 000 кв. метров.

Финансовые катаклизмы отбили охоту покупать офисы

Одной из последних тенденций на столичном офисном рынке стала переориентация предпочтений потенциальных покупателей офисных площадей – они стали с большим интересом присматриваться к аренде. Как отмечают аналитики «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость», «нестабильная ситуация на финансовых рынках и сложности с привлечением заемного финансирования уже привели к снижению спроса на приобретение офисных площадей. В I квартале 2008 года впервые за последние полтора года повысилась доля клиентов,

желающих арендовать офисные площади». «С экономическим ростом спрос на качественные офисные площади будет только расти, - уверен Айдар Галеев, Директор департамента консалтинга и аналитики компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость». - По нашим оценкам, потенциал роста спроса до 2012 года на офисные площади всех типов составляет не менее 10,5 млн. кв. метров». По его данным, при общем увеличении объема предложения на 8,8-9,5 млн. кв. метров, потенциал роста спроса продолжает превышать возможный рост объемов предложения. При этом А. Галеев уточняет: «Хотя факторы, лежащие в основе нашего прогноза, зависят от целого ряда труднопредсказуемых переменных, данные цифры ярко характеризуют возможности развития офисного рынка в ближайшие 4-5 лет».

Среди других тенденций, определяющих уровень и качество спроса, - большая доля предварительных договоров аренды, а также значительная доля сделок, заключенных международными компаниями. Со своей стороны, девелоперы сейчас стараются откладывать продажи на более поздние стадии реализации проекта, так как цены могут вырасти на 15-30%, а аренда увеличиться и до 50%. Можно ожидать, что тенденция увеличения спроса на проекты высокого качества продолжится и в 2008 году. Около 30% спроса на офисные помещения обеспечивается инвестиционными компаниями, банками, компаниями нефтегазовой и сопутствующих сфер. Как правило, это крупные организации, потребность в офисных площадях которых существенно превышает 3 000 кв. метров. Тем не менее, на рынке пользуются большой популярностью и офисы небольших площадей – 300-500 кв. метров. По оценке GVA Sawyer, основанной на анализе планов развития компаний, «вес этих групп в структуре спроса увеличится. На фоне повышения интереса иностранных инвесторов к российскому рынку ожидается увеличение спроса на офисную недвижимость как со стороны производственных компаний с иностранным участием, так и со стороны компаний, традиционно их обслуживающих (сфера услуг). С незначительным изменением в процентной доле такая структура является постоянной на протяжении последних 3-х лет».

Ставки аренды продолжают расти, хотя медленнее, чем раньше

В апреле, по данным RRG, стоимость аренды офисных площадей продолжила рост. Годовые арендные ставки на офисные площади в центре Москвы подпрыгнули с \$1370 за кв. метр до \$1583 кв.метр. На периферии – аналогичная картина: мартовские \$836 за кв. метр в год апрель перекрыл показателем \$900 за кв. метр.

С внешней стороны Садового кольца цены росли чуть более высокими темпами и добрались до отметки \$5737 за кв. метр. Закон о запрете на строительство офисных помещений внутри Садового кольца еще не слишком сильно сказался на росте цен; но в дальнейшем специалисты предполагают более существенное влияние данного запрета. «Те компании, которым важно иметь офис в центре, вынуждены будут соглашаться на более высокие арендные ставки. Остальные компании будут искать себе офис за пределами ТТК, а возможно и МКАД, где ставки значительно ниже», - рассказывает Юрий Юдаков, руководитель отдела офисной недвижимости Praedium. Эксперты прогнозируют, что в 2008 году будет наблюдаться снижение темпа роста средних базовых арендных ставок для офисных помещений классов А и В по сравнению с прошлым годом, но стоимость аренды тем не менее вырастет на 12-20%. Также, возможно, считают аналитики, что в 2008 году в связи с нестабильным курсом доллара, рынок перейдет на исчисление ставок аренды в евро, как это принято в европейских странах, либо будет использоваться кросс-курс валют доллар/евро.

Выводы и прогнозы

В целом на рынке офисной недвижимости Москвы в I квартале 2008 году сохранились тенденции, намеченные на рынке в прошлые годы. Так, по мнению экспертов, в результате снижения доступности и повышения стоимости долгового финансирования, снижаются темпы роста предложений площадей, а сроки реализации крупных проектов увеличиваются. Отмечается преобладание спроса над предложением: причем высокий спрос сохраняется на предлагаемые в аренду помещения. Тогда как спрос на офисные площади, выставяемые на продажу, не слишком высок. В 2008 году доля вакантных помещений в качественных зданиях классов А и В сохранится на уровне в 2-5%. Продолжается увеличение средних сроков аренды офисных площадей (увеличиваясь с 3-5 до 7-10 лет). Все больше девелоперов отказываются от использования доллара в качестве базы расчета арендных платежей при заключении сделок аренды. Кроме того, увеличивается разница между заявленной и реальной ставкой, по которой закрывается сделка - многие девелоперы стремятся пересмотреть условия заключенных ранее договоров аренды в связи ростом аренды в 2007 году.

Как говорилось выше, наблюдается заметное снижение объема рынка в пределах Садового кольца, связанного с введением запрета на строительство объектов офисной недвижимости в ЦАО. В связи с эти прогнозируется рост популярности строительства бизнес-парков вдоль МКАД. В этом году объявлено о выводе на рынок 14 многофункциональных комплексов.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

20 июня, № 87

По мнению GVA Sawyer, формирование МФК позволяет снизить девелоперские риски, обеспечить синергетический эффект для всех составляющих комплекса, частичный возврат вложенных средств уже на стадии строительства.

Здание	Класс здания	Арендуемая офисная площадь, кв. м
«Метрополис», 1-ая очередь, Ленинградское ш., д.16	A	80 165
«Капитал Сити», Краснопресненская наб., д. 9	A	79 700
«Градекс», Ленинградское ш., д. 31, стр. 2,3	B	76 050
«Домников» БЦ, Ак. Сахарова пр-т., д. 30	A	60 000
Бизнес-парк «Южный порт», Южнопортовый 2 пр-д., д. 12а	B	55 000
Офисный комплекс на улице Двинцев, Двинцев ул., д. 14	A	47 070
«Ситидел», Земляной Вал ул., д. 11-19	A	42 550
«Буревестник», 3-я Рыбинская ул., д. 18	B	28 765
«Военторг», Воздвиженка ул., д. 10/2	A	26 980
«Авиатор», Кочновский пр-д, д. 4	B	21 080
Бизнес-парк «Химки», 2-я очередь, Ленинградское ш.	A	20 010

Источник Colliers International

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

КРИЗИС ОТ ПРОХОРОВА

Миллиардер Михаил Прохоров обещает девелоперам кризис и готовится скупить их по дешевке. Девелоперы говорят, что кризиса не боятся. «Я оставлю определенные средства в кэше и буду следить за [девелоперским] рынком», — пообещал вчера Михаил Прохоров газете «Коммерсантъ». Он уверен: из-за роста себестоимости строительства и дефицита денег рухнуть может любая девелоперская компания.

«Многие девелоперские компании посыпятся в результате увеличения себестоимости проектов и ухудшения доступа к рынку финансирования», Михаил Прохоров в интервью газете «Коммерсантъ».

«Российские банки вслед за западными начали пересматривать лимиты на кредитование девелоперов, и это начало серьезной тенденции», — заявил Прохоров «Ведомостям». А если обанкротится крупная компания, не найдя денег для рефинансирования займов, то по рынку может пойти цепная реакция, считает он. Председатель совета директоров корпорации S. Holding Алексей Шепель говорит, что в среднем себестоимость строительства с начала 2007 г. увеличилась на 40%. Долги девелоперов за прошлый год серьезно увеличились: у AFI Development — с \$70 млн до \$307 млн, у «Система-галс» — с \$378 млн до \$980 млн, у Mirax — с \$337 млн до \$841 млн.

Гендиректор департамента корпоративного и инвестиционного бизнеса Банка Москвы Андрей Шалабаев рассказал, что его банк практически перестал выдавать кредиты девелоперам: «Это очень рискованный бизнес; финансирование девелоперских проектов под силу государственным банкам». По его словам, ставки по кредитам во время финансового кризиса увеличились на 3,5%. Кредиты для девелоперов подорожали в среднем на 2-3%, раньше признавали и в Сбербанке, «Ренессанс капитале», ВТБ, МДМ-банке.

Член правления Unicredit Евгений Ретюнский говорит, что до августа 2007 г. ставки составляли LIBOR + 3%, а сейчас меньше LIBOR + 8% девелоперу невозможно найти (вчера трехмесячный долларовой LIBOR составлял 2,8%). «Кроме того, пропали длинные большие деньги, которые нужны девелоперам. Выдавать кредиты девелоперам продолжают Сбербанк, ВТБ и пара иностранных банков. Не стоит говорить, что ситуация критичная, но большинству компаний придется приостановить многие проекты», — считает он.

Девелоперы признают проблемы, но не кризис. «Кто-то решает проблему денег за счет продажи площадок, кто-то — за счет привлечения соинвесторов. Мы продавать ничего не собираемся. Подписали договор с австрийским фондом Immoeast о создании СП по финансированию проекта в Санкт-Петербурге», — говорит заместитель гендиректора РТМ Алексей Селезнев. «У нас есть \$900 млн, кроме того, мы получаем средства от продажи апартаментов и сдачи коммерческой недвижимости в аренду», — передала через пресс-службу вице-президент по финансам AFI Development Марьяна Голдберг. ADG Group рассматривает участие в проектах компании партнеров, а также привлечение более коротких (но и более дорогих) кредитов, рассказывает вице-президент компании Григорий Печерский. «Крупных холдингов это не касается: у нас много направлений, таких как инвестиции в землю, производство стройматериалов, машиностроение, и все это генерирует финансовый поток», — добавляет Сарокваша. Кроме того, девелоперы указывают на возможность продать часть портфеля проектов в случае острой нехватки денег. Спасать основной бизнес, продавая отдельные проекты, считает Прохоров, будет непросто: «Это придется делать с большим дисконтом, да и не так много будет желающих сейчас, когда деньги в дефиците». Основной акционер АФК «Система» Владимир Евтушенков согласен, что для российских девелоперов настают тяжелые времена. «Мы будем пытаться снижать себестоимость проектов «Система-галс», — обещает он.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СПРОС НА ОФИСНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ НЕ ОСЛАБЕВАЕТ

Устойчивый рост инвестиций в офисную недвижимость, наблюдающийся в 2007 году, продолжится и в году текущем. Более того, по мнению экспертов, будет наблюдаться их существенное увеличение. Предпосылками к этому стал кризис ликвидности на международных рынках, начавшийся с переоценки американской ипотеки, а также нестабильная ситуация на фондовых биржах, что заставляет институциональных инвесторов обратить свой взгляд на рынок российской недвижимости. Следовательно, делает вывод директор по инвестициям компании Knight Frank Russia and CIS Евгений Семенов, в ближайший год поток инвестиций

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

20 июня, № 87

на рынок коммерческой недвижимости Москвы и городов-миллионеров России будет расти. На рынок инвестиций в коммерческую недвижимость России уже вышли фонды UFG Asset Management, Wells, инвестиционный фонд Marbleton Property Fund, ирландский фонд Quinn Group и др. Число компаний, объявивших о готовности вкладывать деньги в недвижимость, существенно превосходит число объектов для инвестирования. «Высокий интерес к рынку офисной недвижимости со стороны международных фондов привел к росту числа инвестиционных сделок, но также и к формированию тенденции постепенного снижения ставки доходности», – отмечают в компании Blackwood. Тенденция незначительного снижения инвестиционной доходности, по мнению экспертов, означает большую стабильность и рост надежности инвестиций. По итогам 2007 года она составила 8% против 9% за предыдущий год. «Московская доходность в офисах уже не столь сильно отличается от европейской», – считает директор по инвестициям компании Knight Frank Russia and CIS Евгений Семенов. Девелоперская доходность, в отличие от инвестиционной, составляет в Москве от 14 до 20%, а иногда превышает и эту цифру.

При этом стоимость самих коммерческих объектов неуклонно повышается – об этом свидетельствует рост арендных ставок. По данным отчета международной консалтинговой компании Knight Frank, московские ставки аренды (1358 евро за квадратный метр в год в классе А) уверенно занимают второе место среди европейских столиц, уступив только Лондону (1607 евро за квадратный метр в год). При этом, несмотря на стабильный спрос на офисные помещения при растущем предложении, некоторые комплексы испытывают затруднения в поиске арендаторов. Зачастую это связано с неудачным позиционированием недавно открывшихся объектов. Отток арендаторов, как правило, происходит из-за нехватки покупательского потока, неудачного расположения самого объекта, неудобных паркингов. В основном этим «страдают» недавно открытые комплексы – так, подобные проблемы были у ТК «Лотте Плаза» и ТЦ «Сфера», открытых в конце прошлого года. Методы решений подобных проблем индивидуальны – так, администрация ТК «Лотте Плаза» собирается продвигать новую концепцию, в то время как в ТЦ «Сфера» делают ставку на тщательный отбор арендаторов из числа дорогих торговых марок.

Очевидной тенденцией становится и «укрупнение» объектов – как среди офисных, так и среди торгово-развлекательных центров. Как считает Ульяна Алиева, директор департамента консалтинга и аналитических исследований Mayfair Properties, это вызвано желанием получения максимальной прибыли девелоперами от вложенных средств. Например, общая площадь «Химки бизнес-парка» – более

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

20 июня, № 87

130 000 кв. м. В первом квартале 2008 года на юге Москвы был открыт ТРЦ «Облака» с площадью для аренды в 95 000 кв. м. «Доля крупных (более 50 000 кв. м) торговых центров, в том числе в составе многофункциональных комплексов, составляет почти треть от намеченных к вводу в 2008 году», – говорит Роман Соков, директор департамента консалтинга Vecar Commercial Property Moscow.

До конца текущего года откроется несколько десятков объектов, которые добавят к существующим объемам около 1 млн кв. м, уточняют специалисты компании Praedium. За первый квартал 2008 года было введено в эксплуатацию более 100 тыс. кв. м торговых площадей. Даже на волне европейского бума строительства торговых центров такие объемы позволили лидировать России в рейтинге из 34 стран Европы по количеству квадратных метров качественных торговых площадей, готовящихся к открытию в 2008 и 2009 годах. Положение на рынке офисной недвижимости иное. Запрет на строительство офисных центров в ЦАО (исключая территорию ММДЦ «Москва-Сити») привел к тому, что все чаще условием получения площадки под застройку становится освоение промышленных территорий. На юге Москвы вскоре появятся офисный комплекс «Южный порт» (на бывшей территории бумажной фабрики «Восход»), район Nagatino i-Land в Нагатинской пойме, а также деловая зона вблизи Павелецкого вокзала. «Данная тенденция вполне закономерна в условиях практически полного отсутствия в городе свободных площадок под застройку с одной стороны, и общей тенденцией улучшения имиджа города за счет вывода индустриальных объектов – с другой», – считают в компании Blackwood.

Растет спрос и на объекты офисной недвижимости в Подмосковье. Это в свою очередь повлияло на повышение интереса девелоперов к реализации проектов, по уровню и качеству не уступающих московским. «Офисные помещения появились в проектах комплексной застройки на территории Московской области, как, например, «Большое Домодедово», «A101» и др.», – говорит Айдар Галеев, директор департамента консалтинга и исследований компании «Миэль – Коммерческая недвижимость». Таковы основные тенденции рынка коммерческой недвижимости на сегодняшний день.

◆ [РБК Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

CENTRAL PROPERTIES ПОСТРОИТ 1 МЛН КВ М НЕДВИЖИМОСТИ К 2013 Г. В МОСКВЕ

Инвестиционно-девелоперская компания Central Properties планирует построить около одного миллиона квадратных метров коммерческой недвижимости в течение ближайших пяти лет в Москве, сообщил в четверг вечером на презентации проекта компании бизнес-центра «Двинцев» генеральный директор Central Properties Денис Степанов.

«Один миллион квадратных метров - это совокупная площадь проектов, которые компания Central Properties сейчас развивает и планирует завершить в ближайшие 5 лет. Какие-то из них находятся в завершающей стадии строительства, как например, бизнес-центры «Двинцев» или «Павловский», а какие-то - только в стадии концепции или проработок», - рассказал он.

По словам Степанова, для реализации проектов компании потребуется около трех миллиардов долларов.

«В данный момент мы вышли на уровень 3-4 тысячи долларов на строительство одного квадратного метра. Именно поэтому, для того чтобы построить один миллион квадратных метров, нам необходимо затратить порядка трех миллиардов долларов», - считает Степанов.

Как отметил генеральный директор компании Central Properties, в настоящий момент компания работает над пятью проектами в сфере коммерческой недвижимости в Москве.

«Одним из крупных проектов является бизнес-центр «Фили-1», который будет расположен в 10 минутах ходьбы от станции метро «Фили» на территории «Большого Сити» в Москве. Площадь бизнес-центра составит 180 тысяч квадратных метров. Это будет небольшой бизнес-квартал в европейском стиле, где расположатся 6 корпусов, большая подземная парковка и серьезная инфраструктура», - сообщил он.

По его словам, в течение 2008 года компания планирует приступить к работе на стройплощадке данного проекта, а инвестиции в объект составят около 600-800 миллионов долларов.

«В перспективе мы хотим также сделать вторую очередь этого бизнес-центра, который пока носит рабочее название «Фили-2». Там мы планируем разместить порядка 300-400 тысяч квадратных метров офисных площадей. Сроки ввода - 2012-2013 года и в силу того, что размер данного проекта, по сравнению с «Фили-1», в 2 раза больше, то можно говорить об инвестициях в размере 1,5 миллиарда долларов», - рассказал Степанов. Как добавил Степанов, также в планах компании реализация до 2013 года проекта по строительству бизнес-центра в 100 метрах от станции метрополитена «Водный стадион».

«В данный момент проект находится в стадии предпроектных подготовок. Мы думаем, что это будет преимущественно офисное решение. Там обязательно будет гостиница, вся нужная инфраструктура в виде спортивного комплекса и торговых площадей», - отметил он. Инвестиционно-девелоперская компания Central Properties ранее носила название «МОРЕ - московская недвижимость», в апреле 2008 года был проведен ребрендинг компании. Компания специализируется на реализации проектов в московском регионе в сфере коммерческой недвижимости площадью от 50 тысяч квадратных метров.

◆ [РИА Новости Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БУДЕТ ЛИ ДОСТУПНА ИПОТЕКА МАЛОМУ БИЗНЕСУ?

Высокие цены на недвижимость ударили не только по тем, кому нужно жилье. Все больших затрат требует аренда или покупка помещений для малого и среднего бизнеса – и часто это становится основным препятствием для начала и развития своего дела. Количество малых и средних предприятий в России не увеличивается. Говорить о том, что истинно рыночная экономика держится на малом и среднем бизнесе – излишне, это истина прописная. Не секрет, что России еще стремиться и стремиться к тому количеству небольших кафе, мастерских и магазинчиков, которыми так богаты Франция, Англия или Германия. Что служит препятствием для развития такого бизнеса у нас? Специалисты считают, что это, в частности, трудности с обретением своего помещения.

Практика рынка

Часто к риелторам обращаются владельцы малого бизнеса – помимо помощи в подборе помещения, им также нужны средства на покупку офиса или производственных помещений. Однако так уж сложилось, что дело с кредитами на коммерческую недвижимость обстоит еще плачевнее, чем с ипотекой жилой недвижимости. С жильем основных проблем три: слишком высокие цены на саму недвижимость, немалые ставки кредитования и довольно негативное отношение к ипотеке со стороны продавцов недвижимости – им приходится ждать совершения сделки дольше обычного.

Покупка же офиса в кредит вообще не предусмотрена законом – в Федеральном законе №102 «Об ипотеке (залоге недвижимости)» нет даже упоминания нежилой недвижимости. Ипотека на коммерческое помещение не возникает в силу закона, и чтобы ее зарегистрировать, банкам приходится после всей процедуры совершения сделки опять подавать документы в регистрационную палату уже с целью зарегистрировать залог недвижимости. Но как раз этот путь не пользуется особой популярностью среди банков. Как рассказывает гендиректор «Столичного ипотечного агентства» Лариса Брыкса, банки, которые кредитуют под залог коммерческой недвижимости, можно пересчитать по пальцам одной руки – это «РосЕвробанк», «Абсолют» и «Акбарс». Но даже в них нет практики постоянных сделок, потому что каждая такая ипотека – совершенно «рукотворная», не технологичная сделка, очень сложная по документообороту.

Но бизнес есть бизнес, помещения ему нужны, а значит спрос на покупку офисов, складов и прочих коммерческих помещений весьма значителен. На рынке, кроме «прямых» сделок, существует еще несколько способов покупки нежилого фонда в кредит. Во-первых, рассказывает Эльвира Дадашева, гендиректор агентства недвижимости «Финанс-недвижимость», часто предприниматели покупают в кредит квартиры на первом этаже (предварительно оценив их перспективы перевода в нежилой фонд), и потом, с согласия банка, меняют их статус. Впрочем, иногда банк такой перевод не разрешает, и тогда какие-либо юридические действия с квартирой возможны только после ее полного выкупа.

Кроме этого, рассказывает Ирина Радченко, президент группы компаний «Лаурел», владельцы небольшого бизнеса чаще всего находят средства на покупку офиса, заложив свою собственную квартиру в банк. Этот способ считается одним из самых популярных, потому что довольно несложен по оформлению, однако чтобы им воспользоваться, надо иметь квартиру как минимум на 30%

дороже офиса (редко кто из банков сейчас дает более 70% от объекта залога), а во-вторых, в квартире не должно быть детей-собственников, каких-то юридических изъянов, а предприниматель должен доказать банку свою платежеспособность. Кроме того, по закону банк не может взыскать заложенную недвижимость аналогично жилой – тоже в силу того, что в законе об ипотеке эта возможность не предусмотрена.

Закон суров, но его можно исправить

Изменить положение дел можно было бы, внося в закон несколько поправок, которые бы позволили коммерческой недвижимости стать объектом залога наряду с жилой. «Собственник» сообщал о том, что 11 июня прошло первое заседание рабочей группы* Госдумы РФ, созданной Иваном Грачевым, по внесению в законодательство поправок, касающихся возможности ипотеки коммерческой недвижимости. На нем Грачев высказал (весьма эмоционально) свое видение этой проблемы: «Меня лично задевает, что на телевидении ругают ипотеку. К ней начали относиться с подозрением. Да, она застопорилась, но не по нашей вине, не по вине законодателя. Есть способ ее развить – с помощью ипотеки малых офисов». Члены рабочей группы, а в нее вошли представители как рынка недвижимости, так и банкиры, считают, что ипотека коммерческой недвижимости весьма востребована рынком. Рабочая группа утвердила поправки, которые предстоит внести в закон.

Во-первых, поправки предлагаются в пункт 5 закона об ипотеке, который гласит, что предметом ипотеки не может быть часть имущества, раздел которого в натуре невозможен без изменения его назначения. Юристы, подготовившие поправку, сформулировали этот пункт так: «В случае, когда предметом ипотеки является неотъемлемая часть здания или сооружения, состоящая из одной или нескольких изолированных помещений, к такой ипотеке соответственно применяются правила настоящего Федерального закона».

Во-вторых, из статьи 31 про страхование заложенного имущества предлагается исключить слова «жилого дома или квартиры», а страховую сумму в рабочем варианте предлагается ограничить 50% стоимости заложенного имущества (эта цифра будет обязательно уточняться с помощью страховых компаний). Также сформулирована статья об обращении взыскания на заложенное предприятие, здание или сооружение. Очень сложный вопрос возник о том, какова должна быть формулировка в статье 69, где речь идет об ипотеке здания с земельным участком. Если это отдельное помещение в здании, которое зарегистрировано как

единый объект с земельным участком, то каким образом выделяется часть земли? На что будет налагаться взыскание? Этот вопрос остался пока непроясненным и будет обсуждаться на дальнейших заседаниях рабочей группы. Кроме того, сформулирована статья 69-1 о том, что залог на коммерческую недвижимость, приобретенную или построенную на средства банка, возникает с момента государственной регистрации права собственности на объект. Этот пункт суть ни что иное, как «ипотека в силу закона». Кроме того, поправка о порядке регистрации ипотеки в силу закона будет внесена и в федеральный закон «О государственной регистрации прав на недвижимое имущество и сделок с ним».

Рабочая группа предложила также и другие поправки в этот федеральный закон. Как говорится в пояснительной записке, срок регистрации – большой вопрос для всех: и кредиторов, и заемщиков и продавцов недвижимости. Предлагая 15-дневный срок регистрации на коммерческую недвижимость, рабочая группа рассчитывает облегчить участь коммерсантов.

Группа создана депутатом Государственной Думы при поддержке Международной академии ипотеки и недвижимости (МАИН) и инициативе Международного ипотечного клуба (МИК). Эксклюзивным информационным спонсором этого спецпроекта стал журнал «Собственник».

◆ [Собственник](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

НОВЫЙ ГОСТЬ САЛТЫКОВЫХ

Как стало известно «Ведомостям», в Москве откроется отель категории de luxe сингапурской гостиничной сети Raffles Hotels & Resorts. Отель Raffles Moscow будет расположен в трех минутах ходьбы от Красной площади, говорится в пресс-релизе, размещенном на сайте Raffles. Гостиница откроется в здании XVII в., в усадьбе братьев Салтыковых. Здание согласно инвестиционному договору ALT Corporation и Московского правительства будет реконструировано и перестроено. В распоряжении правительства Москвы от 19 января 2005 г. уточняется, что речь идет о создании многофункционального комплекса «Чижевское подворье», где ALT Corporation является инвестором и застройщиком. «Отель, управлять которым будет Raffles, станет частью комплекса. Также туда войдут торговая галерея и апартаменты», — подтвердил сотрудник ALT Corporation. В Raffles Moscow будет 130 номеров, шесть ресторанов и баров, спа-салон. Инвестиции превысят \$200 млн собственных и заемных средств, утверждает собеседник «Ведомостей».

По версии туристического издания Conde Nast Traveler, группа Raffles Hotels & Resorts входит в десятку лучших брендов отелей класса de luxe в мире. Средняя стоимость номера — \$1000 в сутки. Компания присутствует в России с 2005 г., когда в Москве открылся Swissotel «Красные холмы». «Raffles Hotels известна в мире высокими стандартами обслуживания, эксклюзивными интерьерами и услугами», — рассуждает Марина Смирнова, старший вице-президент Jones Lang LaSalle Hotels. По словам директора компании Hotel Consulting & Development Group Александра Лесника, стандартная площадь номера Raffles Hotels — 34-36 кв. м. Эксперты согласны: заявленных средств инвесторам хватит. Смирнова оценивает затраты на строительство одного номера в \$560 000.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ПИК ПРИЗЕМЛИЛАСЬ В ПУЛКОВО

С первым проектом коммерческой недвижимости в Петербурге.

Группа компаний ПИК и ее «дочка» Storm Properties объявили о покупке 1,5 га недалеко от аэропорта Пулково-2. На этом участке будет возведен офисный комплекс класса А, стоимость которого аналитики оценивают в 200 млн долл. Это будет первый объект группы на рынке коммерческой недвижимости Санкт-Петербурга. По данным РБК daily, продавцом участка выступила структура, подконтрольная известному предпринимателю Александру Сабадашу.

ГК «ПИК» основана в 1994 году. В июне 2007 года провела IPO, выручив 1,93 млрд долл. Земельный банк ПИК превышает 10 млн кв. м. По итогам 2007 года выручка группы составила 2,7 млрд долл., чистая прибыль — 700 млн долл., EBITDA — 939 млн долл. В Петербурге ПИК пока заявила один девелоперский проект — жилой квартал на 1,32 млн кв. м в районе Морского фасада. Стоимость проекта — 3 млрд долл. Storm Properties входит в ГК «ПИК», реализует проекты в сфере коммерческой недвижимости общей площадью более 500 тыс. кв. м.

Согласно совместному сообщению ГК «ПИК» и Storm Properties, столичные девелоперы приобрели 1,5 га на улице Стартовая, в 150 м от международного аэропорта Пулково-2. Сумма сделки не раскрывается, но, по оценке генерального директора «Адвекс. Недвижимости» Владимира Гаврильчука, она могла составить около 25 млн долл.

По данным РБК daily, продавцом выступило ООО «Мега Декор», подконтрольное структурам известного предпринимателя Александра Сабадаша. Как сообщили в Фонде имуществ-ва Петербурга, в районе Пулково-2 незастроенными остаются только два земельных участка. «Один из них принадлежит ООО «Мега Декор», второй (меньшей площади) — ООО «Трансвей Северо-Запад», — рассказал источник в фонде. По данным СПАРК, по 50% компании «Мега Декор» владеют Argo Finance LLC и Rodcroft Limited (Кипр), но два собеседника РБК daily подтвердили связь этой компании со структурами Сабадаша. Сам предприниматель вчера был недоступен для комментариев.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

20 июня, № 87

Новые собственники собираются построить на участке вблизи аэропорта офисный комплекс класса А площадью около 80 тыс. кв. м. Объем инвестиций в проект не разглашается, в ГК «ПИК» только пояснили, что группа и Storm Properties будут вкладывать средства совместно. По оценке директора департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерины Марковец, стройка обойдется в 200 млн долл., окупаемость проекта составит около шести лет.

«Пулково — первый современный деловой район в Петербурге, где все строительство новое, что нетипично для города», — говорит директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International Николай Казанский. В этом районе заявлено несколько проектов бизнес-центров, в том числе «Аэроплаза» (около 32 тыс. кв. м), бизнес-центр Warimpex Group (39 тыс. кв. м) и многофункциональный комплекс «Адамант Парк», включающий 40 тыс. кв. м офисных площадей класса А. «Эти проекты создадут конкуренцию проекту ПИК, но будут работать на создание делового имиджа всей территории, что будет способствовать привлечению арендаторов на новые офисные площади», — поясняет руководитель отдела консалтинга Astera St.Petersburg Евгения Васильева.

В то же время эксперты отмечают, что заявленная площадь объекта слишком велика для такого участка. «Учитывая, что вблизи аэропорта нельзя строить выше пяти этажей, планируется практически 100-процентная застройка территории. Если 80 тыс. «квадратов» — только офисная часть, непонятно, где будет организован паркинг», — рассуждает г-жа Марковец.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГРЕЧЕСКИЙ ОТЕЛЬ

Комплекс зданий на Мойке, 26, может получить для создания отеля компания греческой предпринимательницы Рулы Левенди. Таких удачных мест для гостиниц в городе не много, считают эксперты. На набережной Мойки, 26, по соседству с отелем «Кемпински», может появиться гостиница. Смольный готовит постановление о передаче комплекса зданий компании Saint Petersburg Development Ltd. Corp. под реализацию гостиничного проекта, сообщил «Ведомостям» представитель пресс-службы комитета по инвестициям и стратегическим проектам. О том, что такое постановление готовится, известно председателю КУГИ Игорю Метельскому.

Saint Petersburg Development контролируется греческой предпринимательницей Рулой Левенди, утверждают представители КИСПа и КУГИ. Она владеет и управляет отелем Levendi на 40 номеров и 56 бунгало на побережье Эгейского моря в 170 км от Афин. Рула Левенди подтвердила «Ведомостям», что является совладельцем Saint Petersburg Development, а Мойка, 26, — это ее проект. От дальнейших комментариев она отказалась.

На этой неделе городское правительство освободило литеру Г здания площадью 141 кв. м, отменив распоряжение 2002 г., по которому эта часть комплекса была передана под реконструкцию компании «Строй-сервис». Фасадная часть здания площадью 2700 кв. м уже передана в оперативное хранение Saint Petersburg Development Ltd. Corp., рассказал Метельский. По его словам, в начале июля с компанией будет заключен договор аренды этого объекта. Литеру В площадью 1137 кв. м занимает учебно-курсовой комбинат. Ему уже подобрали альтернативное помещение на Московском пр-те, 104, сообщил через пресс-службу руководитель КУГИ Центрального района Сергей Круглик. Главный бухгалтер учебного комбината Вера Лебедева знает о планах Левенди, однако не слышала о том, что ее организации придется покинуть помещение на Мойке.

«Постановление о передаче здания будет принято до конца года», — сообщили в пресс-службе КИСПа. По данным КГИОП, здание на наб. Мойки, 26, не зарегистрировано в списке памятников.

По оценке старшего консультанта отдела исследований рынка «Knight Frank Санкт-Петербург» Олега Громкова, здесь можно построить гостиницу класса «4-5 звезд» на 200 номеров. «Объем инвестиций в проект и номерной фонд отеля

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

20 июня, № 87

будет зависеть от разрешенной высотности и от того, согласует ли город снос здания», — рассуждает он. Вид на воду, близость к Дворцовой площади позволяют построить отель премиум-класса, говорит консультант по гостиничной недвижимости Praktis СВ Елена Игнатий. По ее словам, объект подходит для реконструкции под бутик-отель, инвестиции в один номер могут достичь \$350 000. А исполнительный директор «Интерконсалта» Сергей Ковалев полагает, что вложения могут составить \$100 000 на номер.

По соседству расположен отель «Кемпински Мойка, 22». Тем не менее новый проект может быть успешным, полагает Игнатий. Единственным недостатком она считает нехватку места для парковки.

«В крупных европейских городах отели часто располагаются по соседству и нормально сосуществуют», — говорит директор по связям с общественностью отеля «Невский палас» Наталья Белик. В городе работает всего 10 отелей класса люкс, для Петербурга это не много, так что место на этом рынке еще есть, уверена она.

«Кемпински» не будет конкурентом для такого проекта, наоборот, греческая предпринимательница может оттянуть себе часть клиентов международной сети, говорит Ковалев. Получить объект в таком престижном месте чрезвычайно трудно, они должны выставляться на конкурс, считает он. Стоимость такого объекта на торгах могла бы достичь \$50 млн, полагает руководитель отдела развития Praktis Сергей Федоров.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МАКРОМИР» ШВАРТУЕТСЯ

Девелоперская компания «Макромир» построит в Нижнем Новгороде многофункциональный комплекс площадью 400 000 кв. м. В конце апреля этого года компания завершила сделку по покупке Нижегородского порта, арендуемого земельный участок площадью 19,8 га на стрелке Оки и Волги, рассказал управляющий партнер «Макромира» Игорь Шабловский. Порт планируется вывести с территории. 83,4% ОАО «Нижегородский порт» весной 2008 г. продано «Макромиру», подтвердил председатель совета директоров порта Андрей Рындовский. Шабловский утверждает, что портом готовы заниматься партнеры компании. Назвать их он отказался. Главный архитектор Нижегородской области Олег Рыбин утверждает, что «Макромир» уже выходил с предложением к губернатору области Валерию Шанцеву по застройке стрелки жильем, однако область настаивает на том, чтобы там был деловой центр.

Комплекс будет включать в себя офисы (150 000 кв. м), жилье (100 000 кв. м), гостиницу (75 000 кв. м) и торговый центр (75 000 кв. м), рассказал Шабловский. «Уже в этом году начнется подготовка территории под застройку: будут сняты портовые краны, снесут часть сооружений», — говорит он. Вывод порта займет около двух лет. Реализация всего проекта рассчитана на 5-7 лет. Объем инвестиций в проект Шабловский оценивает в \$600-800 млн. Но директор по развитию Swiss Realty Group Илья Шершнев считает, что хватит и \$500 млн. С ним согласен коммерческий директор Galaxy Group Артем Цогоев. О проекте известно партнеру консалтингового агентства S. A. Ricci/King Sturge Илье Шуравину. Он считает, что участок привлекателен для строительства жилья и развития гостиничного сектора: «Рынок региона еще не способен принять такое количество качественных офисов». Цогоев предостерегает, что проект «Макромира» довольно велик и это может привести к тому, что предложение превысит спрос. А Шершнев считает, что рынок Нижнего сможет переварить такие объемы недвижимости, но в течение 10 лет.

Ранее «Макромир» заявлял о строительстве торговых центров. Но в конце прошлого года компания решила заняться жильем. В Перми она рассчитывает построить 500 000 кв. м жилья бизнес-класса в районе Большое Савино.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Article

ПЕРСПЕКТИВЫ РАЗВИТИЯ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОДМОСКОВЬЯ



*Статья Ольги Ясько,
Регионального директора аналитического департамента
Colliers International*

За последние год-два все уже привыкли к мысли о том, что рынок торговой недвижимости России находится в состоянии стремительного развития. Если еще несколько лет тому назад интересы девелоперов и специалистов концентрировались преимущественно вокруг ситуации на рынках столичных городов, то сейчас на равных с Москвой и Петербургом по привлекательности выступают не только региональные столицы - города-миллионники, но и города с численностью населения от полумиллиона человек.

Стотысячники оказываются в фокусе пристального внимания как существующих, так и нарождающихся торговых операторов и сетевых девелоперов, что поднимает интерес к рынкам этих городов на национальный уровень. На этом фоне особое место занимает рынок торговой недвижимости Подмоскovie, который, с одной стороны, находится в форватере развития московского рынка, а с другой, в силу обширности территории области и различий в социально-экономическом состоянии и перспективах подмосковных городов, сочетает в себе различные форматы и способы существования торговой недвижимости. Можно утверждать, что развитие рынка в области может стать прообразом развития общероссийского рынка, поэтому обратимся к анализу существующих и формирующихся тенденций, а также спрогнозируем перспективы развития подмосковного рынка торговой недвижимости.

Не секрет, что движущей силой развития розничной торговли и, как следствие, рынка торговой недвижимости и девелопмента является потребительский спрос, который, в свою очередь, определяется уровнем благосостояния жителей и их потребительскими предпочтениями. Уровень доходов россиян в последние годы

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

20 июня, № 87

стабильно растет, и Московская область не стала исключением. Динамичный рост экономики области привел к тому, что в 2007 г. средняя номинальная заработная плата превысила общероссийский показатель более чем на 20% - и это без учета жителей Подмоскovie, работающих в Москве. А характерной чертой Подмоскovie является то, что существенная доля экономически активного населения работает в Москве и имеет столичный уровень доходов, который определяет столичный уровень потребления и потребительскую культуру - спрос на услуги, предоставляемые современными концептуальными торговыми объектами.

Такое положение определило тенденцию, которая практически не имеет исключений, - более высокие темпы развития и привлекательность рынков торговом недвижимости городов, наименее удаленных от Москвы. Это города, в которых выше доля населения, работающего в Москве, а следовательно, выше располагаемые доходы, - Химки, Мытищи, Красногорск, Балашиха, Одинцово, Люберцы.

На сегодняшний день в близко расположенных к Москве городах насчитывается более 20 современных торговых центров, однако, по нашему мнению, это не является показателем насыщенности рынка, поскольку рынок здесь не представляет собой единого целого - «большой город -Московская область», он сегментирован по признаку местоположения торговых объектов. Тем не менее в отдельных городах уровень качественного предложения сравнительно высок. Например, в городе Мытищи на 1000 жителей приходится более 300 кв. м профессиональных торговых площадей (торговые центры, расположенные в пределах административной границы города). Однако поскольку некоторые объекты рассчитаны не только на жителей города, но и на москвичей (к примеру, торговый центр XL III), вопрос о степени насыщенности местного рынка не может быть решен формальным расчетом уровня обеспеченности торговыми площадями. Важно отметить, что торговые центры городов ближнего Подмоскovie конкурируют не только с местными торговыми объектами - их жители являются постоянной целевой аудиторией московских торговых центров, и здесь формируется тенденция, обратная предыдущей: чем ближе город к Москве, тем более доступны московские торговые центры для посещения и тем сильнее они отвлекают местных потребителей на себя.

Это наблюдение заставляет обратить внимание на второй кластер городов, развитие профессиональной торговой недвижимости в которых будет определяться как относительной удаленностью от Москвы, так и наличием местных источников доходов населения. Среди городов дальнего Подмоскovie можно выделить две перспективные группы: промышленные города и наукограды

- в последнее время наметилась тенденция к их возрождению. Сейчас наиболее развитыми являются промышленные города - Ступино, Раменское, наукограды - Троицк, Дубна, Черноголовка. Так, например, в Ступино возрождается промышленность и строятся новые заводы, создаются новые хорошо оплачиваемые рабочие места, и, как следствие, растут доходы населения и спрос на услуги, предоставляемые современными концептуальными торговыми объектами. Сегодня в Ступино расположены производственные комплексы как иностранных («Марс», Campina, Knauf Insulation и т. д.), так и российских компаний (ОАО «Ступинская металлургическая компания», «Ступинское машиностроительное производственное предприятие»), здесь строится завод компании Kimberly-Clark.

Строительство институтов, технопарков, заводов и нового современного жилья в наукоградах также сопровождается повышением занятости и ростом благосостояния населения. Так, например, в Дубне реализуется целевая региональная программа «Технополис Дубна», одно из основных направлений которой - создание научно-технологического парка. На территории города установлены льготы по налогу на прибыль для организаций, производящих наукоемкую продукцию. Вместе с тем во многих городах Подмосковья пока отсутствуют объекты современной торговой недвижимости. Прежде всего, это касается городов дальнего Подмосковья, сравнительно более бедных и менее населенных, чем пригороды Москвы. Дальнее Подмосковье не так однородно по размеру располагаемых доходов населен», как ближайшие пригороды.

По всей вероятности, уровень благосостояния будет главным фактором, определяющим доминирующие формы розничной торговли городов. Сравнительный анализ уже действующих в Подмосковье торговых центров четко показывает тенденции к тому, что профессиональный уровень торговых объектов, а также качество пула арендаторов очень часто зависят от уровня благосостояния и развития города.

Уровень обеспеченности и численность потенциальной целевой аудитории торгового центра определяют его привлекательность для более высококлассных торговых марок и сетевых операторов, требования которых при вхождении в проекты в настоящее время формируют значимый стимул девелоперов к созданию профессиональных объектов. В отсутствие такого стимула и с учетом ограниченности конкурентного влияния девелоперы не имеют достаточных побудительных мотивов для приложения усилий с целью создания высококачественных профессиональных объектов.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

20 июня, № 87

В некоторых случаях концептуальное несовершенство торговых объектов может в среднесрочной перспективе не сказываться на инвестиционных и коммерческих показателях проектов, однако в проигрыше останутся потребители, лишенные возможности получать качественные услуги. Эта тенденция, присущая развитию рынка торговой недвижимости Подмосковья, по нашему мнению, уже через некоторое время проявится и на некоторых локальных рынках в общероссийском масштабе.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)