

## Offices / General

### Кому престиж, кому комфорт

Более 30% спроса на качественные офисные помещения приходится на инвестиционные компании, банки и нефтяную отрасль.

### Последняя ставка

1 июля 2009 г. игорный бизнес в России перестанет существовать, а помещения, которые занимали операторы гэмблинга, будут выставлены на открытый рынок.

### Выгодная многофункциональность

Строительство многофункциональных зданий, включающих и офисы, и жилье, — это один из примеров успешной адаптации к постоянно меняющимся условиям.

## Warehouse / land

### К 2009 году в России появится сеть логистических центров класса А

Компания Multinational Logistics Partnership (MLP) к 2009 году намерена построить 1,5 млн. кв. м складских площадей класса А в России и странах СНГ.

## Regions

### Город заждался гостей

В 2007 г. петербургский рынок гостиниц расширился на 540 новых номеров. Это примерно вдвое меньше показателя, на который рассчитывали в городской администрации.

### Есть где потратить деньги

Единственный сектор коммерческой недвижимости, который достиг в Перми относительного насыщения, — это сектор торговой недвижимости.

## Offices / General

### КОМУ ПРЕСТИЖ, КОМУ КОМФОРТ

Более 30% спроса на качественные офисные помещения приходится на инвестиционные компании, банки и нефтяную отрасль, такие данные получили в компании GVA Sawyer, проведя исследования распределения спроса по сферам деятельности компаний. Крупнейшей форвардной сделкой в первом полугодии 2008 г. стало приобретение немецким инвестиционным фондом KanAm Grund Kapitalanlagegesellschaft у компании «Открытие-недвижимость» офисной части площадью около 101 000 кв. м в строящемся МФК на ул. Кожевнической. А самой крупной сделкой аренды — контракт ТНК-ВР на аренду двух зданий общей площадью 37 000 кв. м в бизнес-парке «Западные ворота». В числе активных арендаторов площадей в современных качественных БЦ в компании GVA Sawyer назвали страховые, риэлторские компании, компании, занимающиеся строительством и девелопментом, HR-компании — на каждую из них приходится около 9% заявок. Самые пассивные игроки — некоммерческие организации, транспортные и логистические компании: по 2% от общего спроса. По данным CB Richard Ellis, 23% от общего объема сделок пришлось на международные компании. Сделки по покупке офисных помещений составили 30% от общего объема. 83% всех проданных и сданных в аренду помещений с начала 2008 г. являются новым строительством.

Профиль деятельности компаний накладывает отпечаток на требования к офисам. Например, по данным «Нового качества», офисы в БЦ класса А являются чуть ли не главным условием для размещения инвестиционных фондов, крупных финансовых, аудиторских и нефтяных компаний, а также для открытия представительств крупных региональных промышленных организаций. В офисных комплексах класса А также предпочитают занять площади известные рекламные агентства, рекрутинговые компании, иностранные автомобильные представительства, девелоперские и управляющие компании, считают в компании NAI Russia. Интерес к офисам класса В проявляют большая часть IT- и торговых фирм, агентства недвижимости, страховые, транспортные и логистические компании. Хотя Владимир Журавлев, коммерческий директор NAI Russia, считает, что в целом класс объекта, который занимает компания, в основном мало коррелируется со сферой ее деятельности — это вопрос престижа и финансовой состоятельности.

Место расположения офиса — важное условие. Как отметил Роман Щербак, заместитель директора по коммерческой недвижимости GVA Sawyer, в центре вне зависимости от сферы деятельности обычно располагаются офисы крупных российских и иностранных компаний, осуществляющих представительские функции. Помещение ближе к МКАД или ТТК выбирают логистические компании, имеющие склады неподалеку от своего офиса, IT-компании и др. Офисы западных фирм часто располагаются вблизи аэропортов, например, офис Ford находится в бизнес-парке «Химки».

В 2008 г. самыми запрашиваемыми были помещения площадью до 300 кв. м. На них, по данным GVA Sawyer, пришлось около 44% сделок. Офисы более 500 кв. м в основном интересуют сырьевые компании — даже вне зависимости от того, сколько человек в них будет работать. Как рассказал Михаил Гец, управляющий партнер компании «Новое качество», одна крупная региональная промышленная компания сняла около 1000 кв. м в БЦ «Башня-2000», хотя предполагалось, что там будет работать всего 10 человек. «Такой прием эффективен по своему воздействию на партнеров и клиентов крупных компаний», — подчеркивает он.

По словам Ольги Ясько, регионального директора департамента аналитики Colliers International, офисы большой площади независимо от их месторасположения привлекательны для арендаторов автомобильного и медиарынка, а также для call-центров. Нефтяные компании и вовсе предпочитают отдельно стоящие здания по соображениям безопасности.

Какие-то специальные требования к офисам чаще всего предъявляют те компании, которые занимаются творчеством, например дизайном. Именно от них поступают заявки на офисы с высокими потолками, необычной конфигурацией и историческим видом из окна. Большинство арендаторов не выдвигают специальных условий при аренде офисов. Хотя и здесь есть исключения. По данным Colliers International, в первую очередь это относится к банкам, у которых есть требования к возможной нагрузке на перекрытия (если они планируют размещать в офисе депозитарий), наличие отдельного входа и многому другому.

Совсем недавно специалисты GVA Sawyer столкнулись с подобной ситуацией, подбирая новое офисное помещение для компании Wincor Nixdorf — крупнейшего производителя специализированного банковского и ритейлового оборудования. Принципиальным условием клиента было наличие технической возможности организовать в новом здании профессиональный шоу-рум, способный вместить в себя всю линейку продукции Wincor Nixdorf. Это банкоматы различной

модификации, нагрузка на перекрытие от размещения которых доходит до 900 кг на 1 кв. м. Условие было сложно выполнимым, так как далеко не все даже новые офисные проекты удовлетворяют поставленным требованиям. Подходящее помещение удалось подобрать в БЦ класса В на ул. Краснопролетарской. Решающим фактором в пользу аренды этого помещения стали технические характеристики здания, в частности, допустимая нагрузка на пол на каждом из этажей здания составляет не менее 2,5 т на 1 кв. м.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ПОСЛЕДНЯЯ СТАВКА**

1 июля 2009 г. игорный бизнес в России перестанет существовать, а помещения, которые занимали операторы гэмблинга, будут выставлены на открытый рынок. Большая часть этой недвижимости достанется ритейлерам, но самым лакомым объектам капитаны индустрии азарта найдут применение самостоятельно. Игорный бизнес попал в чиновничью немилость довольно спонтанно. Операторы гэмблинга, радовавшиеся обилию клиентов, надеялись, что рынок будет расти прежними темпами еще долгие годы: настоящий интерес к азартным играм в России лишь набирал обороты. Так, по оценкам Ассоциации деятелей игорного бизнеса (АДИБ), в 2006 г. оборот российской индустрии азарта превысил \$6 млрд, в 2007 г. — \$7 млрд, а к 2010 г. мог вырасти до \$10 млрд.

### **Игры разума**

Гром грянул в 2006 г., когда чиновники и депутаты, озаботившись прогрессированием в стране лудомании (зависимость от азартных игр), принялись регулировать операторов гэмблинга. Участники рынка признают, что регулирующий закон был необходим отрасли как воздух. Как рассказывает исполнительный директор АДИБ Валерий Милов, вариантов закона существовало больше десятка. Наиболее активным лоббистом этих законов был депутат Игорь Динес, который предлагал принять закон об игорном бизнесе еще в 2004 г. Но всем законодательным инициативам, предлагаемым депутатами, палки в колеса вставляли операторы гэмблинга, не желавшие менять устоявшиеся правила игры,

которые позволяли им зарабатывать немалые деньги. И все же в 2006 г. в Госдуме появился довольно мягкий законопроект, который должен был существенно ограничить число игорных заведений, а также ввести на этом рынке определенные правила и стандарты. Но и этот закон не встретил понимания у большинства операторов.

В итоге в 2006 г., как предполагают крупные участники рынка, чиновники устали от постоянных препирательств и из недр администрации президента в Госдуму поступил закон, запрещающий развитие игорного бизнеса в России (№ 244-ФЗ «О государственном регулировании игорного бизнеса»). Исключение сделали только для четырех игорных зон, в которые, по версии авторов закона, и должен был переехать игорный бизнес.

Теперь операторы жалеют, что не приняли первую версию закона. «Версия закона, предшествовавшая той, что предполагает создание игорных зон, во многом отвечала требованиям бизнеса и общества: предполагалось существенное сокращение количества объектов игорного бизнеса в значительной мере за счет закрытия небольших залов игровых автоматов, вызывавших наибольшее раздражение в социуме. Разумеется, некоторую часть представителей игорного бизнеса такое положение дел не устраивало. Другие же, наоборот, за несколько лет до всей этой истории говорили о необходимости формирования адекватного мировым стандартам закона об игорном бизнесе, способного навести порядок в отрасли», — рассказывает пресс-секретарь Storm International (управляет пятью казино в столице и сетью залов «Супер Слотс») Лаврентий Губин.

Принятие драконовского закона вызвало в рядах операторов индустрии азарта панику, а представители общественных организаций во весь голос заявляли, что принятый закон полностью уничтожит индустрию азарта и лишит бюджет налоговых поступлений в размере 30 млрд руб. в год. Но самое неприятное, считает Валерий Милов, в том, что право «судить и рядить» операторов гэмблинга отдали на откуп местным властям. Это привело к тому, что во многих регионах игорный бизнес был запрещен уже с 1 июля 2007 г., когда на федеральном уровне в силу вступила только первая часть закона, предполагающая серьезное сокращение казино и слот-залов. Все это вкупе привело к тому, что на рынок недвижимости Москвы, Санкт-Петербурга и других крупных городов вышли тысячи квадратных метров торговой недвижимости, расположенной в привлекательных почти для всех ритейлеров местах. Кому достанутся эти метры и готовы ли операторы гэмблинга с ними расстаться?

## Передел

По оценкам коммерческого директора компании NAI Russia Владимира Журавлева, в Москве в настоящее время казино и слот-залы занимают 220 000-250 000 кв. м. «Это не более 4% от всей торговой площади Москвы, — добавляет директор департамента консалтинга “Миэль — Коммерческая недвижимость” Айдар Галеев. — К сегодняшнему дню свое назначение уже сменили примерно 40% помещений игорного бизнеса».

Произошло это в связи с ужесточением требований к операторам гэмблинга. Так, согласно № 244-ФЗ площадь казино должна превышать 800 кв. м, а зала игровых автоматов — 100 кв. м. В казино не может быть менее 10 столов, а в клубе — менее 50 автоматов (которые должны находиться исключительно в собственности владельцев клуба). Кроме того, были введены дополнительные требования к уставному капиталу операторов гэмблинга и повышены налоги на единицу игровой техники. Все залы и казино, которые не соответствовали новым требованиям, вынуждены были закрыться.

Эти процессы затронули не только Москву, но и другие города России. Так, по расчетам консультанта департамента консалтинга и исследований «Colliers International Санкт-Петербург» Всеволода Щербакова, к 2009 г. в городе благодаря ликвидации казино и игровых залов может освободиться примерно 100 000 кв. м торговой недвижимости. В других регионах абсолютные цифры будут меньшими, но по местным меркам объем освобождаемых помещений будет достаточно велик. «В России в течение 2000-2005 гг. наблюдался настоящий бум игорного бизнеса, — отмечает руководитель отдела офисной недвижимости компании Praedium Юрий Юдаков. — Сейчас же количество таких заведений заметно сократилось». «Все маленькие залы, не соответствующие требованиям законодательства, закрылись в прошлом году и либо были сданы в аренду, либо на этих площадях сами операторы открыли другой бизнес», — говорит ведущий консультант компании «Магазин магазинов» Виктория Дидович. В перспективе если закон продолжит свое действие, то игорных заведений (по крайней мере легальных) не останется нигде.

Освобождающиеся помещения с удовольствием занимают другие ритейлеры. «Исторически сложилось так, что операторы игорного бизнеса располагались в хороших проходных местах, на центральных улицах и перекрестках, в торговых коридорах, поскольку их доход напрямую зависит от потока, — объясняет

руководитель департамента брокерских услуг компании Astera Наталья Давиденко. — Сейчас эти помещения выходят на рынок, и этот процесс идет уже достаточно давно, так что все освободившиеся залы давно заняты новыми арендаторами — сетевыми операторами, банками, рестораторами».

«Какого-то лавинообразного потока помещений, которого можно было бы ожидать, учитывая ажиотаж вокруг законотворчества в области игорного бизнеса, мы не замечали, — возражает Владимир Журавлев. — Действительно, на рынке должен к концу 2008 — началу 2009 г. появиться ряд хорошо расположенных и дорогих объектов, интересных с точки зрения инвестиций и эксплуатации. Тем не менее их доля на рынке не так уж велика. Из-за большого спроса на подобные качественные, раскрученные объекты, да еще при нынешней ситуации дефицита коммерческих помещений в столице все освободившиеся площади практически сразу реализуются». Правда, как отмечают опрошенные эксперты, многие помещения, занимаемые ранее слот-залами или казино, так и не вышли на открытый рынок. «Пока практика показывает, что владельцы "игорной недвижимости" не спешат от нее избавляться», — констатирует директор по маркетингу департамента консалтинга GVA Sawyer Дмитрий Сазанчиков.

Втайне многие операторы надеются, что закон об игорном бизнесе будет пересмотрен, а сроки его вступления в силу — сдвинуты минимум на пять лет. По крайней мере с подобными предложениями неоднократно выступали лоббисты от индустрии азарта, а пару месяцев назад в прессе было опубликовано письмо главы Российского союза промышленников и предпринимателей Александра Шохина, адресованное вице-премьеру Алексею Кудрину, в котором он предлагает разрешить открывать казино в гостиницах и туристических комплексах площадью не менее 800 кв. м или же площадью не менее 3000 кв. м в отдельно стоящих зданиях. Залы же игровых автоматов предлагается открывать также в гостиницах и туристических комплексах, а также в капитальных зданиях площадью не менее 200 кв. м в Москве и не менее 100 кв. м в других регионах. Для этого в закон об игорном бизнесе предлагается внести ряд поправок. «Если эти поправки будут внесены, то помещения игорных залов и казино на рынок в ближайшие годы не выйдут», — резюмирует Виктория Дидович. Пока однозначной реакции на предложение Шохина и представителей игорного лобби не последовало. Источники в Госдуме уверяют, что о поправках речь не идет, а независимые эксперты склоняются к мнению, что игорный бизнес будет прощен, а поправки вступят в силу. Сами же операторы хоть и надеются на лучшее, но не устают повторять, что не могут строить свой бизнес, основываясь на надеждах. «Лично я до сих пор не разгадал загадку истинного назначения принятого закона об

игорном бизнесе, — говорит Лаврентий Губин. — В России возможно все!» Но, например, его компания недавно закрыла одно казино в Санкт-Петербурге, так как владельцы поняли, что окупить его до часа «Х» не удастся. Лидеры индустрии азарта уже осваивают зарубежные рынки, параллельно думая, как распорядиться оставшимися в России помещениями. По оценке Айдара Галеева, около 30% операторов игорного бизнеса размещаются на собственных площадях, а около 70% — на арендованных.

### **Дают — бери!**

С точки зрения коммерческой привлекательности помещения операторов игорного бизнеса крайне интересны ритейлерам. «Большинство игорных заведений удачно расположены, что гарантирует посещаемость, — говорит Дмитрий Сазанчиков. — Крупные казино сложно будет репрофилировать под торговлю, зато они идеально подходят для размещения объектов развлечений и ресторанного бизнеса». Так, например, казино «Амадеус» на Ленинском проспекте уже превратилось в фитнес-клуб, напоминает консультант по недвижимости Russian Research Group Анна Рудакова.

Также крупные казино могут со временем превратиться в развлекательные центры с боулингом, дискотекой или бильярдом, а еще в кинотеатры. По крайней мере, по информации «Ведомостей», операторы, работающие на этих рынках, с интересом ждут освобождения этих помещений и готовы купить или арендовать их. «Многие сетевые операторы других форматов ждут, когда появятся освободившиеся от игрового бизнеса помещения, некоторые даже рассчитывают свой бизнес-план с учетом возможного их заселения», — рассказывает Владимир Журавлев. Но в официальных беседах лидеры кинопрокатного и развлекательного рынка перспективы приобретения крупных казино предпочитают не обсуждать. К тому же, как считает генеральный директор компании Terra Direction Олег Здравовский, многие владельцы игорной недвижимости будут заниматься ее репрофилированием самостоятельно. «Репрофилирование — это логичный и разумный ход, — полагает специалист. — Репозиционирование объекта и его реконцепцию проводят или сами владельцы помещений, или нанятые для этих целей профессиональные консультанты».

Что же до залов игровых автоматов, то они подходят почти всем торговым операторам. «Слот-залы уже сейчас начинают частично реформировать под стрит-ритейл и предприятия общепита (пивные, кофейни и т. д.), — рассказывает Владимир Журавлев. — Это обусловлено тем, что большинство игорных салонов



находятся возле станций метро и обладают отличной проходимостью». «Объекты стрит-ритейла, особенно в центре города, — ресурс невозполняемый, поэтому сдать их в аренду будет несложно», — считает Анна Рудакова. «Поскольку залы игровых автоматов, как правило, расположены в хорошо проходимых местах, проблем с заполнением высвободившихся площадей у собственников не возникнет», — соглашается Всеволод Щербаков. А по мнению управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, можно прогнозировать высокий спрос на помещения слот-залов со стороны операторов общественного питания, поскольку местоположение и формат подобных помещений удовлетворяют требованиям данного профиля арендаторов.

Однако есть нюансы. Операторы гэмблинга всегда были самыми щедрыми арендаторами (с доходностью от 50% до 200-300% это в общем-то и неудивительно), готовыми платить за аренду помещений в 1,5-2 раза дороже, чем другие операторы. Передача площадей в аренду ритейлерам сулит владельцам потерю части доходов.

«С приходом на место слот-залов других операторов разогретые арендные ставки будут оптимизированы, — надеется руководитель отдела торговой недвижимости “Knight Frank Санкт-Петербург” Арина Сендер. — По нашим прогнозам, они упадут примерно на 30-50%. Таким образом, наступит баланс арендных ставок, и помещения, расположенные в хороших местах, на пересечении транспортных и пешеходных потоков с высокой проходимостью, станут интересны операторам других торговых групп: магазинам шаговой доступности, банкам, операторам услуг сотовой связи и т. д.». «Поскольку ставки для операторов игорного бизнеса были одними из самых высоких, у собственников освобождающихся помещений действительно доходы могут снизиться, — подтверждает Анна Рудакова. — Особенно если в качестве арендной платы выплачивался процент с оборота (или арендная ставка плюс процент с оборота)».

### **Своя рубашка**

Операторы гэмблинга расстанутся далеко не со всеми своими площадями. Так, по признанию президента Storm International Майкла Ботчера, после 1 июля 2009 г. помещения, которыми компания владеет на условиях аренды, будут возвращены собственникам, а договоры аренды — расторгнуты. А вот что делать с находящимися в собственности объектами (казино «Шангри Ла» в кинотеатре «Пушкинский» и казино New York на Таганке), Ботчер еще не решил. Возможно, на месте «Шангри Ла» будет спроектирован высококлассный отель,

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

23 июня, № 88

перепрофилирование казино New York пока обсуждается. «Нам необходимо понять, что вообще можно по городским нормам сделать на месте наших казино, тогда и будет принято окончательное решение», — рассказывает Ботчер.

Кроме того, его компания в 2007 г. запустила еще один экспериментальный проект — сеть кофеен под маркой Liberty. В настоящее время кофейни выполняют роль побочного бизнеса, обеспечивающего дополнительный сервис для посетителей слот-залов и казино. Когда эти объекты будут закрыты, вряд ли компания захочет управлять 5-10 кофейнями, не имея мощного финансового тыла, который обеспечивали игорные заведения.

Ritzio Entertainment Group, принадлежащая Олегу Бойко, намеревается развивать в Подмоскowie и регионах на месте закрывающихся слот-залов магазины шаговой доступности под брендом «Смак», сообщила ранее пресс-секретарь холдинга Лариса Шишкина. Первые магазины уже появились в Московской области и некоторых других регионах, а в ближайшее время сеть может заявить о новых проектах. Кроме того, в Санкт-Петербурге Олегу Бойко удалось договориться с дискаунтером «Дикси» об открытии на месте бывших игорных залов мини-маркетов ритейлера — магазинов VMart.

Схожим путем движется и сеть «Джекпот», подконтрольная Герману Гогличидзе, которая в конце прошлого года подписала соглашение о намерениях с X5 Retail Group открывать на своих площадях магазины «Перекресток-мини». Всего в рамках программы может быть открыто от 100 до 200 магазинов. Четвертая же по размерам игорная компания — «Золотой арбуз» Эдуарда Амаляна и Дмитрия Якушева (управляет сетью одноименных клубов, а также сетями «Фишка и «Фанфан») с конца прошлого развивает на своих площадях сети цветочных магазинов «Ирис» и «ТюльпанOFF». Возможно, в перспективе и оставшиеся игорные залы компании будут перепрофилированы под этот формат ритейла.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## ВЫГОДНАЯ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ

Строительство многофункциональных зданий, включающих и офисы, и жилье, — это один из примеров успешной адаптации к постоянно меняющимся условиям, диктуемым городскими властями. Реализуя проекты mixed-use, девелоперы строят апартаменты там, где жилье строить нельзя, а офисы — где проект административного здания не получил бы согласования. Гостиница и вовсе сулит застройщику дополнительные преференции со стороны города. Комплексы, включающие офисную и жилую составляющие, — не новшество. Подобные здания успешно функционируют и в Америке (Нью-Йорк, район Манхэттен), и в Азии (Гонконг), и в Европе (Лондон, район Сити), и в других странах. Алексей Белоусов, коммерческий директор компании Capital Group, отметил, что в последние 5-7 лет мировой девелопмент идет по пути реализации проектов mixed-use. Динамика и особенности современной городской среды побуждают девелоперов совместить различные сферы жизни в одном многофункциональном комплексе и наиболее эффективно использовать земельный участок, отведенный под строительство. «Идея строительства апартаментов в МФК связана с требованиями времени, с тенденциями в строительстве, которые являются ответом на запросы потребителей недвижимости», — уточняет он.

### Проверенный ход

Как объяснил Владимир Журавлев, коммерческий директор компании NAI Russia, корпоративная культура многих транснациональных компаний и предприятий крупного бизнеса предусматривает помимо высококачественных офисных площадей наличие специальных помещений — апартаментов, в которых могут проживать топ-менеджеры — экспаты, а также где проводятся особо важные переговоры. Апартаменты формируют новый класс «эталонных» объектов, говорит Ольга Широкова, директор департамента консалтинга, аналитики и исследований Blackwood. Хотя Михаил Гец, управляющий партнер компании «Новое качество», считает, что значимость офисно-жилых комплексов преувеличена. «Апартаменты и офисы — разные форматы, сочетание получается не совсем понятное», — говорит он. По его мнению, для обслуживания апартаментов необходимо наличие гостиничного оператора, поэтому наиболее удачный вариант — сочетание с офисами не апартаментов, а все-таки гостиницы. Ирена Хамукова, старший консультант отдела стратегического консалтинга и оценки CB Richard Ellis, рассказала, что на Западе собственники редко используют апартаменты для постоянного проживания. Как правило, они передают право распоряжаться

апартаментами гостиничному оператору, сохраняя за собой пожизненное право пользования. «Когда номер пустует, гостиничный оператор сдает его в аренду третьим лицам, гарантируя владельцу ежегодную прибыль в размере 10-15% годовых», — говорит она. Например, в США такую систему управления апартаментами продвигает Condor Hotel Center, созданный мультимиллионером Дональдом Трампом. В Москве строительство МФК с жилой или гостиничной составляющей началось недавно. Более года назад столичные власти ввели ограничение на строительство офисных зданий в центре города. В то же время инвесторам предлагается задуматься о гостиничных проектах. «Именно последняя функциональная составляющая в настоящее время и используется для обоснования размещения нового офисного строительства в городе, — говорит Алексей Дзобоев, замдиректора по инвестициям компании «Вика-Девелопмент». К тому же, по мнению Елены Енарьевой, начальника департамента маркетинга «Системы-Галс», получить согласования на строительство апартаментов проще, чем на жилье, что также является серьезным стимулом для реализации подобных проектов.

Причиной активизации рынка апартаментов в Москве, по мнению Хамуковой, стала нехватка земли под новую застройку в центральной части города, а также стремительный рост цен на недвижимость. К тому же из-за специфики юридической классификации апартаментов как нежилых помещений девелоперу предоставляется возможность размещать апартаменты в местах, где с точки зрения строительных нормативов строительство жилья невозможно (например, из-за норм инсоляции). Елена Риставаара, директор по консалтингу Colliers International, считает, что динамичное развитие направления mixed-use объясняется правовой неопределенностью. Юридически апартаменты приравнивают к гостиничному номеру, а строительство комплекса апартаментов инвесторы подают как гостиницу — апарт-отель. «Инвестор получает льготы по ряду параметров, в первую очередь по коэффициенту расчета доли города: для жилья эта доля составляет 50%, в гостиничных проектах доля города в последнее время не выплачивается», — уточняет она. По словам Ирины Хамуковой, достоинствами апартаментов в рамках деловых комплексов с точки зрения девелопмента является диверсификация назначения площадей, позволяющая снизить риски проекта. Наличие апартаментов на продажу позволяет привлечь инвестиции на начальных этапах строительства. По мнению Татьяны Вакуленко, руководителя департамента элитной недвижимости HomeHunter, в связи с этим застройщики самых знаковых объектов все чаще размещают апартаменты в своих проектах, повышая тем самым их статус.

**Не все так просто**

Сами девелоперы не считают, что строительство МФК с апартаментами или гостиницей — простая задача, которая решается только на уровне получения площадки в нужной части города и облегченного сбора пакета согласований. По мнению Алексея Белоусова, реализация подобных проектов отличается трудоемкостью: необходимо удачно и с максимальной комфортностью для всех будущих обитателей МФК совместить жилую часть, офисы, зоны отдыха и развлечений. От этого будет зависеть ликвидность продукта на рынке. Алексей Дзобоев считает, что под офисный проект с гостиничной составляющей банковский кредит получить сложно. «Кредиторы смотрят на такой проект со значительно большим подозрением, чем на офисный в чистом виде, а для открытия финансирования проекта от девелопера требуется подписанное письмо о намерениях или даже полноценный договор на управление гостиничным комплексом с одним из крупных гостиничных операторов», — говорит он. Процесс от начала переговоров с гостиничным оператором до заключения контракта может занимать от полугода до года, что является серьезной причиной срыва сроков ввода объекта. По мнению эксперта, наиболее безболезненный путь — разработка проекта, где офисная и гостиничная части находятся в разных зданиях. Но стесненные условия, в которых они реализуются, отсекают возможность осуществить такие проекты в центре города. По словам Елены Енарьевой, реализация разных концепций в одном строительном объеме влечет за собой необходимость организации двух отдельных входных групп и лифтовых блоков, что, в свою очередь, увеличит количество эвакуационных лестниц и коридоров, а это приводит к потере полезных площадей. «В будущем основная сложность многофункционального объекта — разграничить права и ответственность владельцев и операторов различных частей, заранее определить порядок эксплуатации общего имущества: коммуникаций, общих зон, инженерной инфраструктуры здания», — отмечает она. Александр Осипов, руководитель отдела консалтинга компании Astera, обращает внимание: западный опыт показал, что многофункциональные комплексы изнашиваются на 15-20% быстрее. «Себестоимость содержания здания в процессе эксплуатации выше, чем привычного бизнес-центра», — делает вывод он.

**Приоритеты**

В большинстве строящихся или анонсированных к строительству МФК в Москве в проект заложены именно апартаменты, а не гостиницы. Преимущество для инвестора, реализующего «комплекс апартаментов» вместо гостиницы, — более

быстрый возврат денег, вложенных в проект. Как объяснила Елена Риставаара, гостиничные номера «сдаются» ежедневно, в условиях быстро меняющейся конъюнктуры, и ведение гостиничного бизнеса сопровождается высокими издержками на эксплуатацию, оплату труда персонала и проч. Апартаменты продаются как жилые единицы или сдаются в аренду как сервисные квартиры на долгий срок, что снимает риски по недозагрузке, рассуждает она. Строительство апартаментов связано с растущим спросом на данный вид недвижимости. По словам Александра Осипова, появился класс потребителей, которые привыкли к такой форме проживания на Западе и которых устраивает концепция live-work-play. Владимир Журавлев считает, что наличие собственных апартаментов — это вопрос престижа. «Находится достаточное количество людей, желающих продемонстрировать свой статус и капитал», — говорит он. Как рассказала Ирина Рогачева, начальник управления жилой недвижимостью компании Capital Group, в основном покупатели апартаментов в МФК — это представители бизнес-среды: владельцы и совладельцы крупных компаний (сырьевых, транспортных, IT, рекламных, банков и т. п.). Высокий интерес проявляют жители региональных компаний: им удобно иметь офис и представительскую квартиру в одном месте. По мнению экспертов, самые интересные и подходящие под мировые стандарты проекты МФК на сегодняшний день реализуются на территории ММДЦ «Москва-Сити». Capital Group возводит здесь «Город столиц», в состав которого входят офисные и торговые площади, помещения для отдыха, спорта и жилые апартаменты с 19-го по 73-й этаж, в комплексе предусмотрена одна из самых больших подземных парковок в Европе, а на каждые апартаменты приходится по два машино-места. Другой проект компании — МФК «Легенда Цветного» на одноименном бульваре, три башни переменной этажности общей площадью 107 500 кв. м. В составе комплекса представлены апартаменты площадью от 135 до 203 кв. м. Mirax Group заканчивает строительство многофункционального комплекса «Федерация», включающего 5-звездочный отель Grand Hyatt Moscow, офисы, рестораны, кафе, бутики и апартаменты площадью от 160 кв. м, которые будет обслуживать Hyatt International. Общая площадь апартаментов составляет 78 500 кв. м. «Уже сейчас в башне «Запад» не осталось ни одного свободного метра, в настоящее время ведется продажа и сдача в аренду площадей башни «Восток», — говорит Александр Осипов. Другой проект компании, включающий офисный, торгово-развлекательный и физкультурно-оздоровительный центры, а также апартаменты премиум-класса площадью от 200 до 400 кв. м, — Mirax Plaza на Кутузовском проспекте. Корпорация «Баркли» возводит в самом центре Москвы, на ул. Пречистенке, комплекс «Баркли Плаза» с апартаментами площадью от 80 до 175 кв. м. Это один из немногих бизнес-центров, не отличающийся высокой этажностью (максимум — семь этажей), но с отличным

месторасположением и замечательными видовыми характеристиками. Компанией «Интеко» заявлен проект бизнес-парка с апартаментами «Космо-парк» (ул. Минская). Всего площадь будущего комплекса составит 727 000 кв. м, из них апартаменты займут 7520 кв. м. Компания «МТК-Диалэкс-1» объявила о реализации МФК на внутренней стороне МКАД, в районе Бесединского моста. Комплекс общей площадью 281 000 кв. м будет состоять из крупного торгово-развлекательного центра и 21-этажной гостинично-офисной части. Гостиница «3 звезды» будет занимать 36 455 кв. м, а офисы класса В — 28 000 кв. м. Девелоперская компания MR Group планирует возвести МФК «Домино» с гостиничными номерами на ул. Складочной, вл. 1, в непосредственной близости к ТТК и Дмитровскому шоссе. Общая площадь проекта — 310 393 кв. м. Объединенная промышленная корпорация возводит торгово-гостиничный комплекс «Кремлевский» в реконструируемом здании «Средних торговых рядов», компания «Рубин» — МФК «Парк Победы» с офисно-жилой составляющей вблизи Кутузовского проспекта, AFI Development планирует построить в районе Большой Почтовой улицы комплекс на 80 000 кв. м жилых, офисных и гостиничных площадей. «Анализ только анонсированных проектов показывает, что к 2010 г. ожидается строительство более 3500 апартаментов для продажи», — резюмирует Ирена Хамукова.

### **В деловых кварталах**

Месторасположение МФК с жилой составляющей зависит от того, как будет эксплуатироваться жилая часть: будут ли это апартаменты или гостиница. По мнению Александра Осипова, размещение МФК с апартаментами в центральной части города желательно. «Центр города всегда привлекал покупателей статусом, сервисом высокого класса и возможностью все иметь под рукой», — уточняет он. Яркий пример — большое количество апартаментов в деловом районе «Москва-Сити». Владимир Журавлев отметил, что апартаменты предусматривают в наиболее роскошных бизнес-центрах класса А, которые строятся в центре города. «Строить бизнес-центры с апартаментами за пределами МКАД нерационально», — считает он. Впрочем, Михаил Гец уверен, что МФК с апартаментами можно строить в любой сформированной деловой точке города, например в зоне Ленинградского, Кутузовского проспектов. «Спрос на жилье в них достаточно велик, а обостряющаяся с каждым годом транспортная ситуация только подстегнет интерес к такого рода недвижимости», — подчеркивает он. По мнению Елены Енарьевой, интересным является также строительство апартаментов в составе МФК за пределами МКАД на магистралях, ведущих в сторону аэропортов «Шереметьево», «Внуково», «Домодедово». «В спальнях районах и в промзонах

такое сочетание вряд ли оправданно», — отмечает она. Ольга Широкова соглашается с тем, что четкого требования по размещению апартаментов нет, но оговаривается, что перспективы комплексов, расположенных за пределами Центрального округа, пока неясны. По ее мнению, для популярности данных комплексов необходимо наличие фактора, который бы привлекал потенциальных покупателей или арендаторов: помимо офисной части это может быть развлекательная составляющая. Среди заявленных МФК с развлекательной частью и апартаментами — «Фристайл Парк» на Киевском шоссе, гольф-комплекс с апартаментами в Митине, МФК «Хеопс» с офисно-апартаментной составляющей в районе ст. м. «Тимирязевская» и др. «Но в данном случае целесообразнее говорить о размещении в МФК апартаментов, не поступающих в продажу, а сдающихся в аренду», — уточняет она. Офисно-гостиничные комплексы в Москве можно строить повсеместно. Наличие гостиничных номеров за пределами Садового кольца даже более актуально, чем в центре города. Но и здесь есть свои нюансы. Ирина Дзюба, коммерческий директор компании MR Group, считает, что при реализации подобных проектов девелоперу нужно адаптировать концепцию к месторасположению и окружению объекта. Например, идея MR Group сделать гостиницу в бизнес-центре на ул. Складочной продиктована желанием девелопера не только предложить будущим арендаторам качественные помещения с современными инженерными системами, но и, учитывая количество людей, которые там будут работать, обеспечить им комфортное пребывание, включая обеспечение питанием, современной торговой зоной, фитнес-центром, конференц-залом и гостиничными номерами. Компания провела исследование Савеловского и прилегающих к нему районов города и отметила явную нехватку гостиничных площадей. «Безусловно, есть требования гостиничных операторов, но мы знаем, что они готовы рассматривать предложения в рамках бизнес-комплексов», — подчеркивает Ирина Дзюба. Хотя эксперт допускает, что если в процессе реализации проекта будет обнаружена острая нехватка офисных площадей или не будет найден качественный гостиничный оператор, то здание на ул. Складочной может выйти на рынок как офисное.

### **Расчеты обнадеживают**

По мнению ряда экспертов, совмещение нескольких форматов недвижимости в рамках одного комплекса способствует возрастанию ликвидности площадей каждого из представленных форматов, увеличивает инвестиционную привлекательность проекта в целом, сокращает сроки окупаемости. Ашот Барсебян, руководитель направления коммерческой недвижимости компании «МИАН — Агентство недвижимости», считает, что сроки окупаемости офисных или



офисно-гостиничных зданий напрямую зависят от того, насколько грамотно изначально была разработана концепция и какова ситуация на рынке в конкретный момент времени. По оценке Константина Борисова, вице-президента корпорации Mirax Group, срок окупаемости гостинично-офисных комплексов все же значительно больше, чем офисных. «Гостиничные проекты, для которых характерны повышенные эксплуатационные и операционные издержки, окупаются в среднем за 10-15 лет, офисные центры — за 5-7 лет», — уточняет он. Как отметила Елена Енарьева, затраты на строительство гостиницы значительно выше в связи с тем, что они строятся под ключ. Совмещение в одном проекте гостиницы и офиса позволяет девелоперу окупить проект уже через 7-8 лет, а наличие в МФК апартментов может и вовсе сократить срок до 5 лет, оценивают опрошенные «Ведомостями» участники рынка. Елена Енарьева объяснила это тем, что на процесс продажи апартментов не распространяется действие ФЗ № 214. Поэтому их реализацию можно начинать до получения разрешения на строительство, привлекая инвестиции в проект задолго до сдачи объекта. У МФК с апартментами срок окупаемости короче за счет 100%-ной оплаты апартментов (еще на стадии строительства), подтверждает Алексей Остробородов, директор Межрегиональной девелоперской компании.

Вместе с тем Ольга Творогова, управляющий партнер компании Ostogenka Real Estate, отметила, что цена 1 кв. м апартментов на первичном рынке на \$1000-3000 ниже, чем на квартиры. По данным Blackwood на май 2008 г., апартменты в башнях «Москва» и «Санкт-Петербург» МФК «Город столиц» продавались по цене от \$12 000 до \$34 000 за 1 кв. м (по данным Capital Group — от \$11 500 за 1 кв. м), в комплексе «Федерация» (башни «Восток» и «Запад») — от \$19 000 до \$35 000 за 1 кв. м. В Impregia Tower цены достигают \$30 000 за 1 кв. м. Интересным событием стало появление в открытой продаже в феврале 2008 г. апартментов с обслуживанием, расположенных в новом (сдан ГК в декабре 2007 г.) «Бизнес-центре на Николаямской», который помимо апартментов включает в себя офисы класса А и инфраструктуру, по \$10 000-15 000 за 1 кв. м. Ульяна Алиева считает, что наличие апартментов в МФК не является серьезным фактором, влияющим на арендные ставки сдаваемых офисных площадей. «Плюсом является концентрация потребительского спроса одновременно на два формата недвижимости, а это может повлиять на темп реализации всего объекта», — объясняет она.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Warehouse / land

### **К 2009 ГОДУ В РОССИИ ПОЯВИТСЯ СЕТЬ ЛОГОЦЕНТРОВ КЛАССА А**

Компания Multinational Logistics Partnership (MLP) к 2009 году намерена построить 1,5 млн. кв. м складских площадей класса А в России и странах СНГ. Об этом сообщил президент MLP Мишель Паскалис. По его словам, фактически компания уже построила 0,5 млн. кв. м – в Москве, Петербурге, Подольске, Киеве. На сегодняшний день заканчивает вторые очереди комплексов в Питере, Подольске и Киеве. В настоящее время приобретена земля и начинается работа в Новосибирске, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону и Саратове. И еще в двух городах MLP покупает землю.

По информации «Эксперта С-3», компания при выборе городов для реализации собственных проектов учитывает три фактора. Во-первых, покупательную способность региона или города: берет города-миллионники и сравнивает, сколько там тратится денег на покупку товаров. Во-вторых, учитывает запросы арендаторов. И, в-третьих, смотрит, каков может быть уровень конкуренции.

При указании причин создания сети логоцентров Паскалис отметил: «Основные наши клиенты - логистические операторы, работающие не только в Москве и Питере, но и в масштабах Российской Федерации и стран СНГ, и они заинтересованы в создании сети наших складских комплексов. Мы верим, что капитализация компании будет выше, когда имеется сеть, а не просто отдельно стоящие объекты».

◆ [Арендатор.ру](http://Арендатор.ру)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### ГОРОД ЗАЖДАЛСЯ ГОСТЕЙ

В 2007 г. петербургский рынок гостиниц расширился на 540 новых номеров. Это примерно вдвое меньше показателя, на который рассчитывали в городской администрации. В Северной столице в прошлом году открылся только один крупный отель, остальные относятся к категории малых. Однако в Смольном не связывают эти скромные достижения с низкой инвестиционной активностью в сфере гостеприимства, называя основной проблемой несоблюдение сроков строительства. Чиновники подсчитали, что на разной стадии реализации сейчас находится 172 проекта общей емкостью более 15 400 номеров. Этого вполне достаточно, чтобы ликвидировать в Петербурге дефицит объектов размещения и вывести город на среднеевропейский уровень обеспеченности гостиничными местами. На 2008 г. запланировано открытие девяти гостиниц на 1352 номера. Насколько инвесторы справятся с этой задачей, судить пока трудно. Между тем поводов для оптимизма у них не так уж много. Загрузка городских гостиниц по-прежнему имеет ярко выраженную сезонность. Рост туристического потока сдерживает то, что Петербург остается одним из самых дорогих городов мира.

#### Описание койко-мест

По оценке специалистов компании Praktis CB, на долю качественного предложения, т. е. гостиниц классов «3, 4 и 5 звезд», введенных в эксплуатацию или реконструированных после 2002 г. и рассчитанных не менее чем на 50 номеров, приходится 39 объектов (8951 номер). В 2007 г. среднегодовые показатели заполняемости в отелях, являющихся наиболее яркими представителями своего класса, заметно варьировались — от 50% до 80%. В результате среднегодовой уровень загрузки для гостиниц категории «5 звезд» составил 65%, для 4-звездочных — 62%, для 3-звездочных — 65% (данные Praktis CB). Средняя по году цена номера достигла для объектов размещения «5 звезд» \$290 в сутки, для отелей «4 звезды» — \$173, для 3-звездочных — \$88. При этом разброс тарифов внутри каждой категории очень велик. В высокий сезон стандартный двухместный номер в отеле «5 звезд» может стоить 9000-23 000 руб. в сутки, гостиницы «4 звезды» заявляют диапазон 4700-14 700 руб., 3-звездочные — 2000-7560 руб. В низкий сезон расценки падают в среднем на 40-50%, подсчитали эксперты Praktis CB.

В 2007 г. рост цен на гостиничные номера составил примерно 20-30%, что обусловлено не только высоким спросом, но и отказом от привязки цен к доллару. По тарифам и среднегодовой загрузке гостиниц Петербург приближается к Европе. Средняя заполняемость парижских отелей составляет 64,5%, а амстердамских — 64,8%. Хотя средняя цена номера в голландской столице (\$168) ниже, чем в Петербурге. Однако для местного рынка гостиничных услуг характерна ярко выраженная сезонность, когда в июне — июле отели не в состоянии удовлетворить имеющийся спрос, а поздней осенью и зимой (кроме времени рождественских каникул) свободно до 60% номеров. Из множества международных гостиничных брендов в Петербурге пока представлены Accor (Novotel и Ibis), Radisson SAS, Rezidor SAS (Park Inn), Orient-Express, Rocco Forte, Kempinski, Best Western, Marriott, Corinthia, Holiday Club. Среди иностранных игроков наибольший удельный вес у Rezidor Hotel Group (50,4%). **В ее управлении, по данным компании Colliers International Saint-Petersburg, находится более 2000 номеров, включая две самые крупные городские гостиницы «4 звезды» — «Прибалтийскую» и «Пулковскую», которые после их покупки норвежским холдингом Wenaas стали работать под брендом Park Inn. Более 450 номеров — в активе у Accor Group, 301 — у Orient-Express.**

«Имеющихся иностранных брендов для города, претендующего на звание европейского мегаполиса, недостаточно. Это один из сдерживающих факторов для зарубежных туристов, которые, заходя на сайты известных гостиничных сетей, не находят Петербург, — считает Алексей Павлович, начальник отдела по развитию инвестиционной привлекательности комитета по инвестициям и стратегическим проектам администрации СПб (КИСП). — Правда, в ближайшие 2-3 года мы ожидаем пополнения на рынке туроператоров. В город рассчитывают выйти Hilton, Sheraton, Intercontinental, Park Plaza, Sokos... Некоторые компании находятся на стадии переговоров и еще не приняли окончательного решения».

### **Экономика радушия**

«Инвестиционный потенциал Петербурга в гостиничном сегменте, естественно, еще не исчерпан. Девелоперы активно интересуются новыми проектами. Однако войти в них отнюдь не просто. В центре города цены на участки или здания, пригодные для создания высококлассных отелей, сформированы жилищными застройщиками. Они настолько высоки — от \$5000 до \$10 000 за 1 кв. м, — что делают гостиничные проекты нерентабельными», — рассуждает директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International Saint-Petersburg Николай Казанский.

Впрочем, Смольный более лоялен к отельерам. У города площадки для размещения гостиниц можно получить целевым назначением, причем по льготной цене, составляющей, как правило, от 20% до 50% от рыночной оценки участка. Эта мера предусмотрена в рамках городской программы по развитию туризма и закреплена на уровне постановления правительства СПб в июле 2006 г.

«За последние годы ставки капитализации в торговом и офисном сегментах снизились примерно на 10%. В разных секторах рынка коммерческой недвижимости происходит выравнивание доходности, и на этом фоне вложения в гостиницы становятся более привлекательными. Сегодня инвесторы могут рассчитывать на 9-10% годовых. В будущем, особенно в секторе отелей "5 звезд", этот показатель может достичь 11%», — комментирует Роман Уревич, руководитель отдела маркетинговых исследований компании Praktis CB.

### **Гостеприимные инвесторы**

Главным открытием 2007 г. стал отель Ibis на Лиговском проспекте, 54 (221 номер). Это первая в городе гостиница категории «3 звезды» с иностранным сетевым оператором. Инвестор — отечественная компания «Кеско». Управляет отелем международная цепочка Accor. До сих пор у нее в Северной столице был единственный объект — «Новотель Санкт-Петербург Центр» («4 звезды») на ул. Маяковского. Стоимость проекта на Лиговском проспекте оценивается в \$19 млн. Общая площадь гостиницы — примерно 10 000 кв. м. В планах инвестора — ее расширение за счет многофункционального комплекса (24 000 кв. м) на месте соседних построек.

Остальные восемь отелей, заработавших в прошлом году, относятся к категории малых: Lancaster Court Hotel (49 номеров), «Люкса на Тамбовской» (42), «Династия» (39) и др. В январе начал принимать гостей SPA-отель категории «5 звезд» Holiday Club Sankt-Petersburg, рассчитанный на 278 номеров и 26 таймшер-апартаментов. Гостиница находится на Биржевой линии, рядом со стрелкой Васильевского острова. Ее собственник — инвестиционная компания London & Regional Properties, которая в начале 2006 г. купила этот объект у девелопера — петербургского холдинга «ЛенСпецСМУ». Отель вошел в состав элитного жилого квартала «У Ростральных колонн». Права на управление SPA-отелем приобрела финская SOK Holding. Инвестиции в 25 000 кв. м оцениваются в 60 млн евро. До конца года, по расчетам КИСП, в городе появится около 1350 новых гостиничных номеров. В инвестиционном перечне — два отеля «4 звезды», которые будут работать под маркой Sokos: в Батайском переулке, 3, и на 8-й линии

Васильевского острова, 11-13 (в общей сложности 573 номера). В планах финской корпорации — обзавестись еще пятью гостиницами в Петербурге. В 2008 г. должны завершиться знаменитые долгострои — на пл. Островского, 2 (отель «Ренессанс» на 100 номеров), и на Б. Морской улице, 54 (Domina Hotel & Resort — на 111). Небольшой бутик-отель категории «4 звезды» на 60 номеров заработает на Гангутской улице, 4 (инвестор — фонд White Days Development).

В 2009 г. рынок, по прогнозу чиновников, пополнится 16 гостиницами на 2581 номер. На Вознесенском проспекте, 6, должен открыться отель под брендом W сети Starwood, по соседству — на Вознесенском проспекте, 1, — появится гостиница Four Seasons. «Северная корона» на наб. реки Карповки заработает как Le Meridien. На наб. канала Грибоедова, 51, запланирован бутик-отель под управлением Missoni. На Лиговском проспекте, 61-63, и на канале Грибоедова, 166, должны появиться отели Courtyard Marriott.

В 2010 г. КИСП рассчитывает уже на 6510 новых номеров. Причем гостиницы общей емкостью 1005 номеров уже находятся в стадии строительства; отели на 4390 номеров проектируются; по будущим объектам размещения на 1115 номеров еще необходимо принять разрешительные постановления городского правительства. «Однако данные постоянно корректируются. Практика показывает, что сроки ввода в эксплуатацию переносятся по большинству заявленных проектов минимум на год», — констатирует Алексей Павлович.

В прошлом году стала заметна тенденция выхода инвесторов в пригороды, связанная с дефицитом объектов и площадок в историческом Петербурге. В Ломоносове, в Пушкине, под Зеленогорском, в Павловске...

В феврале в Царском Селе заработал отель «Потемкин» категории «3 звезды», в мае гостей принял отель «Самсон» в Петродворце на 59 номеров (инвестиции — 7,5 млн евро). Отель передан петербургскому оператору, управляющему сетью мини-гостиниц Rinaldi, — пока на три года. Президент «Петербургреконструкции» Александр Красников рассчитывает окупить проект за семь лет.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ЕСТЬ ГДЕ ПОТРАТИТЬ ДЕНЬГИ**

Единственный сектор коммерческой недвижимости, который достиг в Перми относительного насыщения, — это сектор торговой недвижимости. Много строится и офисных центров, но пока их недостаток в городе налицо. Гостиницы и склады ждут своего часа. Рост цен во всех сегментах, по признанию аналитиков, не превышает инфляции. По данным консультантов Jones Lang LaSalle, объем потребительского рынка Перми составляет \$1,5 млрд. При такой ситуации на 1000 жителей должно приходиться как минимум 220 кв. м качественных торговых площадей, однако сейчас спрос на них в городе, по мнению московских аналитиков, удовлетворен лишь на 20%. Совокупный объем рынка торговой недвижимости составляет около 700 000 кв. м, из них на торговые центры приходится 360 000 кв. м. В 2008 г. в Перми предполагается сдать около 30 000 кв. м торговых площадей.

### **Центр торговли**

Большинство ТЦ Перми сконцентрировано в центре города — в Ленинском и в сердцевине Свердловского и Мотовилихинского районов. Буквально за последние несколько лет на рынке появился сонм современных объектов. Самыми крупными на данный момент являются «Семья» и «Колизей». Первая очередь «Семьи» была построена в Свердловском районе еще в 2003 г., девелопером выступила группа ЭКС, контролируемая губернатором Пермского края Олегом Чиркуновым. В 2008 г. по соседству с первой выросла вторая очередь ТЦ. Совокупная площадь объекта составила 70 000 кв. м. Оба магазина были построены на так называемой магистрали непрерывного движения, которую пытаются создать в Перми власти. Широкополосная дорога должна соединить отдаленные районы города и сделать передвижение по Перми более быстрым. В результате «Семья» оказалась фактически в центре ул. Революции, претендующей на звание нового центра Перми. В центре города стал возводить свои «Колизеи» и «Российский индустриальный альянс», контролируемый депутатом Госдумы Юрием Борисовцом. На месте бывшего Куйбышевского рынка был построен ТЦ «Колизей Atrium», площадь объекта — 24 500 кв. м. В конце 2007 г. был введен второй ТРК — «Колизей Cinema» площадью 32 000 кв. м. Планируется ввести третий ТРК — «Колизей Gallery». Площадь объекта составит около 40 000 кв. м, строительство, по оценкам консультантов, потребует вложения \$75 млн. Работы по возведению объекта пока не начались.

По мнению гендиректора компании MVM Андрея Ярославцева, появление «одноименных» торговых центров негативно влияет на рынок. «Когда один и тот же бренд объединяет две очереди торгового центра, магазины теряют примерно четверть клиентов. Купив товар в первой очереди торгового центра, человек не будет делать ту же покупку во второй. В результате сеть теряет покупателей, а сам ТЦ — лояльных арендаторов», — объясняет эксперт. Хотя старые магазины с появлением массы новых и современных конкурентов не потеряли покупателей. «Удачное расположение "Гостиного двора", ЦУМа не дают их клиентам пройти мимо», — говорит Ярославцев. Хотя пермский ЦУМ давно пора реконструировать — универмаг советского типа странно смотрится на фоне современных собратьев. Начальник аналитического отдела корпорации «Перспектива» Регина Давлетшина считает, что торговые центры Перми распределились по сегментам — в зависимости от платежеспособности покупателей. «Магазины старой постройки площадью, например, 3000 кв. м ориентированы на менее состоятельную аудиторию. Они не конкуренты ТРК по 30 000 кв. м с кинотеатром и фудкортом, которые сами по себе способны генерировать хороший поток посетителей», — считает пермский риэлтор. ЦУМ наравне с «Алмазом» и «Колизеем» входит в список наиболее популярных среди арендаторов магазинов, где существует лист ожидания. Арендуя площади в «Алмазе», компания платит единовременный взнос на развитие торгового центра, который не возвращается и используется на свои нужды управляющей компанией ТРК. Пермские аналитики говорят, что магазинам старого формата даже не нужно перепозиционироваться и проводить связанную с этим реконструкцию. Хотя ее проведение позволяет компаниям существенно увеличить эффективность работы.

Например, компания MVM в 2007 г. реконструировала принадлежащий ей дом быта «Агат», расположенный в периферийной части Мотовилихинского района. В результате при сохранении объема торговых площадей их отдача существенно увеличилась. Арендные ставки в «Агате» после реконструкции возросли на 20%, доходность объекта выросла в 1,7 раза, рассказал Ярославцев. Периферийные районы все активнее осваиваются девелоперами. Долгожданный ТЦ «Шоколад» на ул. Героев Хасана был введен в строй в начале 2008 г. Хотя большого впечатления на участников рынка недвижимости не произвел: торговый центр расположился на перегруженной транспортом улице, поэтому добраться до него сложно. «Шоколад» пока является торговым центром не городского, а районного масштаба, считает Давлетшина. Ярославцев добавляет, что микрорайон Владимирский, в котором расположен «Шоколад», населен людьми с невысокой платежеспособностью. Даже те покупатели, которые сейчас ходят в него, не дают хорошей прибыли.



Ставки аренды в торговых центрах Перми варьируются от 1500 до 9000 руб. за 1 кв. м. Средняя цена 1 кв. м торговой недвижимости, по данным «Перспективы», составляет сейчас 79 900 руб., ее прирост за январь — апрель 2008 г. был равен 2,5%. По оценке коммерческого директора АН «Респект» Алексея Ананьева, цены на торговую недвижимость в этот период оставались стабильными, хотя отдельные сделки могли закрываться по более высокой цене. «Наш клиент хотел приобрести недвижимость в определенном месте в начале года и готов был заплатить 100 000 руб. за 1 кв. м. Соответствующее помещение появилось на рынке лишь спустя три месяца, но уже по цене 120 000 руб. за 1 кв. м. Покупатель не стал торговаться», — рассказал Ананьев, добавив, что такие случаи все-таки редки.

### **В следующий класс**

Офисная недвижимость Перми сейчас наиболее активно растущий сегмент. После того как спрос на торговую недвижимость был относительно удовлетворен, инвесторов привлекли офисы, объясняет Давлетшина. В 2008 г. был введен в эксплуатацию бизнес-центр «Парус» площадью 5500 кв. м, претендовавший на класс А. Девелопером выступила компания «Горизонт». Однако, по мнению пермских риэлторов, полностью соответствовать заявленному уровню ему помешало несколько факторов: почти полное отсутствие парковки, наличие нескольких собственников. К тому же «Парус» расположен на магистрали непрерывного движения — ул. Революции и соседствует с жилыми и офисными домами старой постройки. В результате часть площадей до сих пор не сдана арендаторам, говорит Ананьев. Интересным проектом специалисты считают Green Plaza (класс В) в Свердловском районе Перми. «Офисный центр удачно расположен рядом с крупными транспортными развязками, недалеко от центра города, — говорит Андрей Ярославцев. — Думаю, что помещения в нем будут востребованы». Девелопером проекта выступает Финансово-строительная компания, входящая в «Риал». Тот же девелопер намерен ввести в эксплуатацию во II квартале 2008 г. офисный центр «Губернский», который заявлен как объект класса А. Площадь объекта составит 12 000 кв. м.

Другой яркий проект — офисный центр на ул. Чернышевского, возводимый компанией «Стройиндустрия». Именно в нем, по ожиданиям участников рынка, будут установлены наиболее высокие ставки аренды — до 1500 руб. за 1 кв. м. Сейчас средняя ставка аренды на рынке офисов составляет 718 руб. за 1 кв. м, приводят данные аналитики «Перспективы». Специалисты компании «Респект» добавляют, что ряд офисных центров пустует из-за просчетов девелоперов.

«Бизнес-центр “Лайнер” неинтересен ни арендаторам, ни покупателям, поскольку неудачно расположен и имеет ошибки в концепции», — приводит пример Алексей Ананьев. Он объясняет, что в глазах потребителей это здание рассматривается в первую очередь как магазин электроники, который расположен на 1-м этаже бизнес-центра. Схожие проблемы у бизнес-центра «Серго» и офисного здания на ул. Орджоникидзе, 14, расположенных друг напротив друга. «Оба здания стоят на односторонней, загруженной транспортом и транзитной улице Орджоникидзе. Подъехать к ним сложно. Да и концепция зданий не устраивает клиентов. Оба БЦ — это реконструированные помещения бывшего военного университета, которые не отвечают современным требованиям планировки. А главная задача управляющих компаний — заполнить все площади вне зависимости от их назначения», — говорит Алексей Ананьев.

### **Дорого, не вовремя**

Складская недвижимость только начинает привлекать внимание участников рынка недвижимости. Первые современные склады в Перми были построены компаниями, которые занимаются торговлей и логистическим бизнесом. Компания «Frans Maas Истра» вместе с торговой компанией «Фуд Трейд» построили склад площадью 1500 кв. м. Пермский дистрибутор «Май» на базе складов компании «Пермрыба» создал логистический центр площадью 20 000 кв. м, специализирующийся на ответственном хранении замороженных продуктов. А компания «Норма», контролирующая крупнейшую в Пермском крае розничную сеть «Норман-Виват», построила для своих нужд складской центр площадью 30 000 кв. м. Девелоперы, заявившие о своем желании выйти на рынок складов, в основном занимаются либо торговым, либо логистическим бизнесом. Торговая компания «Линия 7» намерена построить склад класса А площадью 50 000 кв. м за 2 млрд руб. «РК Логистика» предложила правительству Пермского края построить склад за \$60 млн, обратившись к властям с просьбой оказать содействие в поиске площадки под строительство. Цели компании совпали с планами администрации, которая хотела бы иметь на своей территории склад для ответственного хранения для предприятий Пермского края. Но реального импульса процесс пока не получил. Строительством складов заинтересовались и непрофильные игроки. Консалтинговая компания «Эр-капитал» (занимается управленческим, налоговым, юридическим и другими видами консалтинга, клиенты — «Уралкалий», «Сильвинит», «Азот», «Пермэнерго», «Метафракс») заявила об объединении с девелопером «Еврокапитал» под маркой «Эр-сити» и о планах построить складские комплексы в четырех городах России, в том числе в Перми. О своей заинтересованности в пермском рынке заявила и компания Megalogix, которая

планирует построить здесь один из логопарков создаваемой ею сети. Местные участники рынка не считают, что пришло время строительства крупных складских комплексов. «У компаний Пермского края не сформировалась критическая потребность в качественных логистических центрах», — объясняет Алексей Ананьев.

Гостиничный сегмент развивается в Перми также не слишком активно. Причину местные аналитики видят в том, что стоимость земли под такую застройку слишком высока. В зависимости от района она составляет в среднем от 250 000 до 500 000 руб. за сотку. Приобретение участков для строительства гостиниц у третьих лиц нерентабельно, а возможность покупки земли на аукционе у муниципалитета ограничена, говорит Алексей Ананьев. Сейчас емкость гостиничного рынка Перми составляет 4500-4600 номеров. Крупнейшие гостиницы города — «Урал» (420 номеров), «Прикамье» (150 номеров) и «Амакс Премьер-отель» (140 номеров). Ряд гостиниц имеет номерной фонд до 70 номеров, две трети отелей предлагают гостям от трех до 10 апартаментов. Самым ярким событием рынка стал переход гостиницы «Plaza Олимпия» под управление международной сети Hilton. Кроме того, представители Hilton заявили о намерении построить 5-звездочную гостиницу в самом центре Перми, за ЦУМом. Хотя, по словам Алексея Ананьева, это лишь один из вариантов использования участка. В частности, бывший генеральный директор компании MVM Анатолий Маховиков (ныне — вице-мэр Перми) заявлял о намерениях построить на том же месте офисный центр класса А. Андрей Ярославцев считает, что новый объект международной сети, как и «Plaza Олимпия», будет предназначен в основном для иностранных туристов. По словам маркетолога гостиницы «Полет» Анастасии Талановой, в Перми коэффициент номерного фонда составляет 3,39 на 1000 человек — это небольшой показатель. Нехватки номеров в среднем ценовом сегменте нет в отличие от высшего сегмента. У компании КЭС совместно с «Ренова-стройгрупп» были планы построить в центре города 25-этажную гостиницу, инвестиции в проект должны были составить \$60-70 млн. Евгений Красиков, руководитель департамента по связям с общественностью «Ренова-стройгрупп», рассказал, что возможность совместной застройки участка обсуждалась, но по обоюдному решению сторон от реализации проекта отказались.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)