

Offices / General

Офисный сегмент стабильно растет

Активное строительство бизнес-центров пока не решает проблему их нехватки на рынке.

Hotel

Domina Group занялась самостроем

Итальянский оператор запускает сеть отелей в России.

Regions

Бизнес-центр «ЕВРОСИБА»

Группа «Евросиб» готовит проект бизнес-центра. Участок под строительство расположен на Пулковском шоссе рядом с автосалонами компании.

Дома для машин

Число крытых стоянок для автомобилей в Петербурге будет расти.

Торговля на паркингах

Санкт-Петербург. Рынок у «Старой деревни» сохранят.

Гостиницы к яхтам

Санкт-Петербург. «Терийоки» запускает девелоперский проект.

Offices / General

ОФИСНЫЙ СЕГМЕНТ СТАБИЛЬНО РАСТЕТ

Активное строительство бизнес-центров пока не решает проблему их нехватки на рынке. В офисном секторе спрос превышает предложение, а арендные ставки постоянно растут. Более того, Москва в этом сегменте стремительно рвется в лидеры городов с самой высокой арендной ставкой.

«За последние несколько лет Москва действительно приблизилась в рейтингах к самым дорогим мегаполисам, – считает Евгений Гриханов, генеральный директор управляющей компании IQ Property Management. – Это говорит о существенных изменениях позиции России на мировой экономической арене».

Несмотря на положительные тенденции, столица не справляется с такой «популярностью». «Москва входит не только в пятерку городов с самой высокой арендной ставкой, но и в число мировых столиц с самым большим дефицитом офисных площадей, – рассказывает Екатерина Лексина, директор по маркетингу управляющей компании «ФМ-КРАФТ». – Если в ведущих мировых столицах на одного жителя приходится от 2,5 до 5,5 кв. м качественных офисных площадей, то в Москве этот показатель составляет чуть больше 0,7 кв.м». По словам Евгения Гриханова, столица в течение 2-3 лет стремительно «обросла» офисными зданиями. «Но лучшие из них по классу и месторасположению уже заняты. Найти новое офисное помещение довольно трудно, ведь спрос существенно превышает предложение», – отмечает эксперт.

По итогам первого полугодия 2008 года средневзвешенные арендные ставки без учета НДС и эксплуатационных расходов составили 1250 долл./кв. м в год в классе А, 880 долл./кв. м в год в классе В+, 660 долл. – в классе В-. Такие данные привела Елена Герасимова, эксперт-аналитик по маркетингу компании GVA Sawyer. Но уровень арендных ставок в первую очередь зависит от местоположения; к примеру, чем «центральнее» расположено офисное здание, тем ставки на аренду выше. По словам эксперта, наиболее высокий уровень арендных ставок наблюдается в ЦАО (средневзвешенные ставки по итогам первого полугодия 2008 года составили 2100 долл./кв. м в год в классе А). Высокий уровень арендных ставок также отмечен в ЗАО, СЗАО, ЮЗАО и САО – это наиболее престижные округа для размещения бизнес-центров.

Завышена не только аренда, но и «классность» площадей. Очень часто бизнес-центры не соответствуют заявленным категориям. «Арендаторы, несмотря на отсутствие достаточного количества офисных площадей, с каждым годом предъявляют все более серьезные требования к уровню объекта. Сняв офис в центре Москвы, компания рискует столкнуться с проблемой парковки. Для нормального функционирования офисных зданий на окраинах и в ближнем Подмоскowie необходимо обеспечить определенный уровень транспортных коммуникаций, а девелопер не всегда готов предложить подобные услуги. Таким образом, проблема дефицита собственно офисных помещений трансформируется в более серьезную проблему соответствия качества помещений заявленному классу офисной недвижимости», – считает Евгений Гриханов.

Однако, по мнению аналитиков, ситуация с нехваткой вакантных площадей может разрешиться, а новые объекты будут более качественными. «К 2012 году ожидается рост рынка на 70%, как за счет увеличения объема площадей сегодняшних пользователей, так и за счет роста спроса со стороны арендаторов некачественных площадей», – говорит Елена Герасимова. По мнению Екатерины Лексиной, до конца 2008 года уровень вакантных помещений классов А и В останется достаточно низким – 3–6%. «Но увеличение среднего показателя доли вакантных помещений для офисов классов А и В в 2008 году может быть обусловлено реализацией новых масштабных проектов, способных удовлетворить значительную долю рыночного спроса», – считает она.

По данным компании GVA Sawyer, ставки аренды и цены продажи на офисную недвижимость в Москве отличаются стабильной динамикой роста, несмотря на ежегодное увеличение годового объема ввода новых площадей. «В течение ближайших трех лет ожидается повышение арендных ставок на 10–12% ежегодно, столь высокого роста, как в 2007 году (33%), не прогнозируется по причине ввода в эксплуатацию большого количества масштабных проектов за пределами делового центра, в некоторых объектах возможна корректировка арендных ставок в сторону понижения», – заключает Елена Герасимова.

◆ [РБК-Недвижимость](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

DOMINA GROUP ЗАНЯЛАСЬ САМОСТРОЕМ

Итальянский оператор запускает сеть отелей в России. Domina Hotels Group (DHG) запускает проект по строительству сети гостиниц уровня три-четыре звезды на 1 тыс. номеров стоимостью €150 млн в России. В отличие от других западных операторов — Rezidor SAS, Marriott, Hilton — итальянцы будут самостоятельно строить отели, а не брать их в управление. Эта стратегия поможет DHG нагнать конкурентов: открытие гостиниц DHG не будет зависеть от финансового состояния местных девелоперов, которые из-за подорожания кредитов могут заморозить свои проекты.

Итальянская сеть отелей Domina Hotels Group (DHG), владеющая почти двумя десятками гостиниц на 3 тыс. номеров в Европе и на Ближнем Востоке, выходит на российский рынок, рассказал «Ъ» совладелец компании Эрнесто Преатони. К 2010 году группа намерена построить в России с нуля цепочку гостиниц на 1 тыс. номеров. Как рассказал «Ъ» Владимир Маслов, представляющий интересы Эрнесто Преатони, к 2010 году компания планирует завершить строительство пяти гостиниц уровня три-четыре звезды: в Калининграде (170 номеров), Липецке (180 номеров), Новосибирске (225 номеров), Томске (100 номеров), Тюмени (171 номер). Также структурам Эрнесто Преатони принадлежит 60% долей ООО «Дом на Мойке», занимающегося строительством отеля уровня пять звезд на 108 номеров на Большой Морской улице в Санкт-Петербурге. С планами DHG в России знаком коммерческий директор Azimut Hotels Company Михаил Фельдман. По его оценкам, объем инвестиций в развитие сети достигнет €150 млн.

Параллельно развитию гостиничной сети другая девелоперская структура итальянского бизнесмена - Pro Kapital Grupp (с 1998 года инвестирует в недвижимость в Прибалтике) построит в российских городах четыре-пять торговых центров и несколько жилых комплексов. Всего господин Преатони собирается вложить в недвижимость России больше €2 млрд.

DHG выходит в российские регионы с опозданием в два-три года по сравнению с другими сетями: сегодня здесь запускают свои проекты практически все мировые гостиничные операторы — Rezidor SAS, Marriott, Intercontinental Hotels, Hyatt International Hotels & Resorts, Accor Group, Hilton (см. «Ъ» от 2 марта). При этом в

большинстве случаев западные сети предпочитают арендовать отели или брать их в управление, но не строить с нуля, чтобы не отвлекать деньги от основного бизнеса. В отличие от своих конкурентов DHG нацелена на реализацию девелоперских проектов, что в условиях проблем с финансированием у местных игроков дает итальянской компании большие преимущества, отмечают эксперты и участники рынка. «Из-за подорожания кредитов и как следствие нехватки средств у российских девелоперов западные сети могут столкнуться со срывом сроков реализации или вообще замораживанием региональных проектов. Ввод же в эксплуатацию отелей сети DHG зависит только от финансового состояния самой компании»,— объясняет глава представительства Starwood Hotels & Resorts Worldwide в России и СНГ Анатолий Кондратенко. Стоимость активов Pro Kapital Grupp (включает DHG), по собственным оценкам,— более €1 млрд. Выручка самой DHG по итогам 2007 года, составила €66 млн.

Кроме того, сейчас многие мелкие компании в регионах из-за сложностей с привлечением кредитов готовы продавать участки и проекты более чем с 30-процентным дисконтом, добавляет партнер S. A. Ricci/King Sturge Владимир Авдеев.

Несмотря на планы западных игроков, по данным Knight Frank, в российских городах ощущается острый дефицит отелей: в Калининграде на 1 тыс. человек приходится 4,73 номера, в Екатеринбурге и Новосибирске — 3,76 и 0,86 соответственно. При этом в крупных европейских городах этот показатель находится на уровне 10-15 номеров.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

БИЗНЕС-ЦЕНТР «ЕВРОСИБА»

Перевозчик увлекся девелопментом.

Группа «Евросиб» готовит проект бизнес-центра. Участок под строительство расположен на Пулковском шоссе рядом с автосалонами компании, сообщил директор по корпоративным коммуникациям «Евросиба» Сергей Ставцев. Это первый подобный проект группы, добавляет он. Концепция будет предусматривать размещение на первых этажах автосалона, сообщил представитель «Айби групп», консультанта проекта.

Бизнес-центр рядом с аэропортом - распространенная мировая практика, говорит директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International Николай Казанский. Строить на окраине дешевле, там более гибкие требования к проектам, добавляет он. При инвестициях в \$2500 на 1 кв. м офисное здание в такой локации окупается примерно за семь лет, при этом арендные ставки должны быть на 40-50% ниже, чем в центре города, добавляет он.

Гендиректор агентства InfraNews Алексей Безбородов рентабельность транспортного бизнеса оценивает в 20-25%, по перспективности он сопоставим с девелопментом

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДОМА ДЛЯ МАШИН

Число крытых стоянок для автомобилей в Петербурге будет расти. Строить паркинги не так выгодно, как жилье или офисы, но для небольших компаний это весьма привлекательная ниша, считают эксперты. В этом году город собирается предоставить целевым назначением 147 земельных участков под изыскательские работы для определения возможности строительства паркингов. В прошлом году на эти цели было выделено 27 участков, еще 10 участков под проектирование и строительство паркингов компании получили целевым назначением. Продавать землю под паркинги фонд имущества начал только в прошлом году. Тогда состоялись торги четырьмя участками под строительство паркингов, цена на землю выросла на 10-80%. Еще девять участков было продано в этом году, цена выросла максимум в полтора раз. Торги по семи участкам объявлены на сентябрь и октябрь.

Интерес у инвесторов вызывают и уже готовые паркинги. В прошлом году фонд имущества продал три действующих объекта — на Ключевой улице, 32 (7263 кв. м), за 74 млн руб., на Школьной улице, 37 (7632 кв. м), за 55 млн руб. и на Алтайской улице, 39 (3615 кв. м), за 70 млн руб. Все они требовали ремонта. «Если сохранить профиль зданий, то цена продажи парковочного места после реконструкции поднимется выше \$10 000», — говорит пресс-секретарь фонда имущества Алина Куберская.

Себестоимость строительства пятиэтажного паркинга на 400 машино-мест составит \$10 млн без учета инфляции, говорит финансовый директор компании «Ленстройтрест» Валерия Малышева. На торгах фонда имущества осенью прошлого года ее компания приобрела участок для строительства паркинга на Ленинском проспекте. Места в нем «Ленстройтрест» планирует продавать. Реализация проекта, по ее словам, займет 2,5-3 года. Она отказалась говорить о деталях проекта.

Паркингов в Петербурге не хватает, однако строить их не так выгодно, как жилые дома или офисы, констатирует директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International Николай Казанский. Отдельный паркинг возводят только там, где больше ничего построить нельзя, добавляет он. «Пока эти проекты малорентабельны, они интересны как дополнение к элитным жилым проектам или бизнес-центрам», — считает эксперт.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

10 сентября, № 124

По его словам, паркинги строят, как правило, небольшие компании, поскольку такой объект требует небольших инвестиций, а получить участок под него гораздо проще. Для крупного девелопера выгоднее построить бизнес- или жилой комплекс, согласен директор по профессиональной деятельности «Knight Frank Санкт-Петербург» Николай Пашков. Инвестиции в строительство паркинга — \$800-1000 за 1 кв. м, уточняет он. [Подземный обойдется в два раза дороже, добавляет Казанский.](#)

«Если удастся распродать места, то строительство паркинга окупается к моменту его ввода, при сдаче в аренду срок окупаемости составляет 5-7 лет», — говорит Пашков.

Место в строящемся семиэтажном паркинге «Синяя птица» на проспекте Сизова стоит от 775 000 до 1 млн руб., сообщили в коммерческом управлении компании «Петрополь» (эксклюзивный брокер). Место площадью 10-15 кв. м стоит от 450 000 до 1 млн руб., рассказали опрошенные «Ведомостями» менеджеры трех паркингов. Эти же места можно арендовать за 4000-10 000 руб. в месяц. Стоимость зависит от удаленности стоянки от крупных жилых кварталов, а также от обеспеченности ее теплом и этажа, на котором расположено место.

В последние два года парк легковых автомобилей увеличивался на 16-20% в год. При этом меньше трети владельцев держат свои машины в гаражах и на паркингах. Рынок ненасыщен, поэтому этот бизнес компании интересен, говорит Малышева. В дальнейшем «Ленстройтрест», по ее словам, намерен строить новые парковки. [Учитывая растущие цены за место, прибыльность данного бизнеса в перспективе будет расти, говорит Казанский.](#)

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ТОРГОВЛЯ НА ПАРКИНГАХ

Санкт-Петербург. Рынок у «Старой деревни» сохраняют. У «Старой деревни» будет организован сельхозрынок. Вчера правительство Санкт-Петербурга изменило функциональное назначение участка напротив метро «Старая деревня» площадью 0,6 га. Вместо многоуровневого паркинга «Группа Инжиниринг» должна будет построить там сельскохозяйственный рынок, закрытие которого вызвало многочисленные акции протеста малых предпринимателей и жителей района. Это уже второй рынок, который власти города решили сохранить за последнее время — недавно аналогичное решение было принято по объекту на Хасанской улице. Аналитики отмечают, что смена функционального назначения существенно снизит эффективность проекта.

«Группа Инжиниринг», аффилированная с концерном «Градстройконсалтинг», получила для проведения изыскательских работ занимаемые рынком 0,6 га на Торфяной дороге, участок 1 в конце 2007 года. Компания намеревалась построить там многоуровневый паркинг. Однако многочисленные акции протеста местных арендаторов, видимо, повлияли на губернатора Санкт-Петербурга Валентину Матвиенко, которая летом этого года заявила о необходимости сохранения рынка у «Старой деревни». В итоге на вчерашнем заседании правительства города в ответ на «просьбу» инвестора функциональное назначение участка было изменено.

С Приморской строительной компанией, ранее управлявшей рынком у «Старой деревни», вчера связаться не удалось. Напомним, она арендовала этот участок с 2000 по 2006 год, после чего в продлении договора ей было отказано, и участок, несмотря на многочисленные акции протеста, был передан «Группе Инжиниринг». Похожая ситуация сложилась с Хасанским рынком, управляющей компанией которого является ООО «ОМИ». После истечения срока аренды компания активно препятствовала его выставлению на торги под строительство многофункционального комплекса. В итоге торги было решено все равно провести (16 сентября), но назначение участка было изменено на «продовольственный рынок». Победитель должен построить объект в течение трех с половиной лет, стартовый размер арендной платы на этот срок составляет 381 млн руб.

В «Группе Инжиниринг», структуры которой уже реализовали несколько девелоперских проектов в Приморском районе, от комментариев отказались. Объем инвестиций в создание крытого рынка на 0,6 га эксперты оценивают в 6—7

млн долл. По мнению аналитика БКС Татьяны Бобровской, функционирование сельхозрынков в пределах города неэффективно. «Использование городской земли для строительства торговых комплексов, деловых объектов, паркингов гораздо выгоднее, — говорит она. — А решить проблему поддержки местных производителей позволяет перенос рынков за город — как правило, это выгоднее и для самих арендаторов, так как там существенно ниже арендные ставки». Руководитель отдела консалтинга Astera St.Petersburg Евгения Васильева также считает, что многоуровневая парковка, скорее всего, была бы с точки зрения экономической эффективности интереснее девелоперу. «С другой стороны, если на этом месте раньше был рынок, то это только плюс для нового аналогичного проекта, — продолжает эксперт. — Так как у территории уже есть сложившийся имидж торговой площадки именно по этой категории».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГОСТИНИЦЫ К ЯХТАМ

Санкт-Петербург. «Терийоки» запускает девелоперский проект. Проект яхт-клуба «Терийоки» в престижном районе пляжа «Золотой» в Зеленогорске дополнит гостиничный комплекс. Инвестор проекта, малоизвестная компания «Яхт-клуб Терийоки Инвест» вчера получила под изыскания два земельных участка общей площадью более 8 га под строительство гостиничной инфраструктуры. Расширение проекта, по оценке экспертов, потребует до 80 млн инвестиций. Компания «Яхт-клуб Терийоки Инвест» вчера на заседании городского правительства получила под изыскания два земельных участка в районе пляжа «Золотой» в Зеленогорске. Один из участков, площадью 3 га находится юго-восточнее пересечения Пляжевой улицы с Приморским шоссе. Второй, площадью 5,3 га, на 2-й Пляжевой улице. Планируемые гостиничные комплексы дополняют проект яхт-клуба. Инвестор, конечные бенефициары которого не называются (компания на 100% принадлежит «Мохогани Холдингс Лимитед», зарегистрированной на Виргинских островах), реализует его с 2004 года в рекреационной зоне, на землях бывшего детского санатория «Ласточка». Как сообщил генеральный директор управляющей компании «Терийоки» Кирилл Крутиков, в проект уже вложено около 30 млн долл. По его словам, в

завершающей стадии находится строительство марины на 80 яхт, четырехзвездочной гостиницы, ресторана и элитного коттеджного поселка из девяти домов площадью 240 кв. м каждый. «У нас возникла потребность в создании дополнительной зоны досуга и размещения отдыхающих», — пояснил Кирилл Крутиков. Объем инвестиций в строительство гостиничных комплексов он не назвал, но сообщил, что класс новых объектов будет не ниже тех, что уже построены. Это единственный девелоперский проект компании. За счет каких средств проект будет финансироваться, в ней вчера раскрывать не стали.

По оценке экспертов, вложения компании в расширение проекта могут составить до 80 млн долл. Как отметил гендиректор корпорации «Адвекс. Недвижимость» Владимир Гаврильчук, на этой территории оптимально строительство рекреационного комплекса класса 4—5 звезд площадью 25—60 тыс. кв. м. «Теоретически площадь постро-ек может быть и больше, но рентабельность такого проекта вызывает сомнения из-за ярко выраженной сезонности гостиничного бизнеса в нашем регионе», — отметил г-н Гаврильчук. Стандартная окупаемость подобных объектов, по словам руководителя отдела проектов и аналитических исследований АРИН Зоси Захаровой, составляет шесть-семь лет, рентабельность будет на уровне 16—18%.

Эксперты отмечают, что пока проекту не стоит опасаться серьезной конкуренции, но постепенно сегмент отелей высокого класса в Курортном районе заполняется. В частности, компания «БФА-Девелопмент» заявила о строительстве рекреационного комплекса в Репине. В районе функционируют «Гелиос Отель» и отель «Акварин». Есть проекты реконструкции старых пансионатов. «Магнитом гостиничного комплекса «Терийоки» будет сам яхт-клуб. У яхтинга в Петербурге большие перспективы, хотя бы потому, что у нас есть море. Просто европейская мода на яхты до нас пока не дошла. Но она захлестнула Москву, на которую мы часто ориентируемся. Там реализуется более ста проектов элитных гостиниц и жилья, где в качестве «фишки» заявлены марины», — отметил г-н Гаврильчук. С ним согласен и руководитель проектного отдела Astera St.Petersburg Александр Волошин. По его словам, небольшую яхту можно купить уже за 1,5 млн долл. «Яхтинг как вид развлечения становится доступнее, поэтому число таких проектов и их инвестиционная привлекательность будет расти», — заключил г-н Волошин.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)