

Offices / General

Выгодное перемещение

Арендаторы выбирают качественные офисы, даже если те расположены в районах, которые раньше не позиционировались как деловые. Причина — более выгодные условия и широкий выбор.

Под девелоперами просел фундамент

Первые признаки финансового кризиса на рынке недвижимости появились еще в конце прошлого года. Однако строительные компании и консультанты долго делали вид, что ничего плохого не происходит.

Разрешите представить

Безусловный лидер рынка выставочных площадей на сегодняшний день — комплекс «Крокус Экспо».

Выстрел «Авроры»

Для того чтобы успешно проводить редевелопмент столичных промзон, нужен оригинальный проект, нестандартные маркетинговые решения и стальные нервы.

Бесценные метры

Арендные ставки на все виды коммерческой недвижимости в Москве достигли своего исторического максимума и по логике должны начать снижаться.

Retail

Без торга

Владельцу компании Mos City Group Павлу Фуксу в ближайшее время вряд ли удастся стать крупным девелопером торговой недвижимости.

Михаил Куснирович переоценил ГУМ

Он предложил выкупить подешевевшие акции универмага у миноритариев.

Парковое настроение

Строительство первых ритейл-парков в России только начинается. Впрочем, сами девелоперы таких проектов слишком вольно трактуют определение формата и стремятся повысить свой доход за счет размещения в объектах торговой галереи и зоны фудкорта, что считается недопустимым для западных пауэр-центров.

Hotel

Комплекс полноценности

Гостиница в составе многофункционального комплекса — головная боль как для девелоперов, так и для компаний-операторов, ею управляющих.

Offices / General

ВЫГОДНОЕ ПЕРЕМЕЩЕНИЕ

Арендаторы выбирают качественные офисы, даже если те расположены в районах, которые раньше не позиционировались как деловые. Причина — более выгодные условия и широкий выбор. Одной из основных тенденций офисного рынка является процесс децентрализации, проявляющийся в строительстве новых бизнес-центров, бизнес-парков и технопарков за пределами ЦАО, вблизи МКАД и в ближайших городах Московской области. По данным CB Richard Ellis, в первом полугодии 2008 г. в зоне между ТТК и МКАД на рынок вышло 48% от общего объема офисных площадей (в 2007 г. — около 30%). Самые значимые проекты, введенные в первом полугодии на данной территории, — первая очередь БП Riga Land (7-й км Новорижского шоссе) общей площадью 36 200 кв. м, БЦ «Профи́ко» (ул. Крылатские Холмы, 1-3) — 25 800 кв. м, БП «Южный Порт» (2-й Южнопортовый проезд, 12а, стр. 1) — 25 100 кв. м и др.

В числе крупнейших проектов, о реализации которых заявлено в 2008 г., — строительство 3 млн кв. м коммерческой недвижимости и 1 млн кв. м жилья бизнес-класса на территории 150 га (пересечение 41-го км МКАД и Калужского шоссе). Инвесторы — владельцы ярмарки стройматериалов «Мельница», на территории которой и будет вестись строительство. Компания «Главстрой» на участке в 34,5 га (пересечение Боровского шоссе и МКАД) собирается построить офисно-жилой комплекс площадью более 400 000 кв. м.

Параллельно с процессом децентрализации строительства офисных объектов происходит изменение структуры спроса, в которой все большая доля приходится на территорию за пределами Садового кольца и ТТК. По данным [Colliers International](#), арендные ставки на помещения в офисах класса А, расположенных в центре столицы, составляют \$1400-2500 за 1 кв. м в год (не включая НДС и эксплуатационные расходы), а за пределами центра — \$900-1400 за 1 кв. м. На офисы класса В+ в центре столицы ставки редко опускаются ниже \$1100 за 1 кв. м, а за ТТК площади можно арендовать по \$900 за 1 кв. м и ниже. Но если раньше арендаторы могли сэкономить, заключив договор предварительной аренды (например, в 2006 г. по таким договорам на рынке заключалось 53% сделок, а в 2007 г. — 25%), то в 2008 г. ситуация изменилась: доля заключенных договоров на раннем этапе строительства упала до 17%. Эксперты говорят, что девелоперы

теперь предпочитают подписывать договоры аренды на более поздних стадиях строительства по более высоким ставкам. Особенно это актуально для центра Москвы, где процент ввода новых офисных площадей сокращается, а спрос растет. По данным CB Richard Ellis, доля свободных площадей увеличивается по мере удаления от центра и в зоне между ТТК и МКАД составляет 10%, за МКАД — 12%, а в центре города — всего около 3%. Исключение — «Москва-Сити», где свободно пока 13% площадей.

Еще больше отличаются цены продажи офисных зданий. По данным CB Richard Ellis, цены, запрашиваемые в Центральном деловом районе, варьируются от \$16 000 до \$20 000 за 1 кв. м, а на помещения на периферии — всего \$5000-15 000 за 1 кв. м (в зависимости от местоположения, качества и степени готовности объекта). Исследование распределения заключенных сделок по зонам Москвы в первом полугодии 2008 г. показало, что на зону между ТТК и МКАД пришлось 46% от общего числа сделок, за МКАД — 15%, между центром и ТТК арендовано 25% офисных площадей, а в центре — всего 14%. Самые крупные сделки по аренде площадей с начала 2008 г. также пришлись на удаленные бизнес-центры (здания В- и С-класса). А компания ТНК-ВР арендовала 37 000 кв. м площадей в бизнес-парке класса А «Западные ворота» на ул. Беловежской, а «Видео Интернешнл» — 21 088 кв. м в БП класса В «Рига Лэнд» (Новорижское шоссе, 7-й км). Возможность занять требуемые площади на выгодных экономических условиях все чаще становится более важным условием для арендаторов, чем престижное центральное место.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПОД ДЕВЕЛОПЕРАМИ ПРОСЕЛ ФУНДАМЕНТ

Первые признаки финансового кризиса на рынке недвижимости появились еще в конце прошлого года. Однако строительные компании и консультанты долго делали вид, что ничего плохого не происходит. Только сейчас девелоперы признались, что живется им теперь тяжело.

Инвесторы уходят со склада

«Многие девелоперские компании посыплются в результате увеличения себестоимости проектов и ухудшения доступа к рынку финансирования. Появится ряд компаний, которые можно будет приобрести»,— говорил в июне в интервью газете «Коммерсантъ» глава ОНЭКСИМа Михаил Прохоров. Прогноз бизнесмена начал сбываться. Многие девелоперы признаются, что кризис ликвидности заставляет их провести ревизию своего портфеля проектов. Летом господин Прохоров предрекал банкротство компаний средней руки. Однако сентябрьские события (резкое падение индексов на фондовом рынке, проблемы банков с рефинансированием) вынудили даже крупных девелоперов открыто заявить: кризис докатился и до рынка недвижимости.

Первые признаки кризиса ликвидности на рынке недвижимости начали испытывать еще в конце прошлого года девелоперы складов. «Этот сегмент в отличие от офисов и торговых центров первым замедлил темпы роста»,— признает директор департамента складской и индустриальной недвижимости Colliers International Максим Шакиров. Показателен пример Подмоскovieя — самого емкого из локальных рынков России. Здесь по итогам нынешнего года будет введено всего 400 тыс. кв. м логистических комплексов класса А, что в два раза меньше заявленных ранее объемов. Объемы ввода офисных площадей в Москве пока растут: по данным Colliers International, в 2006 году было введено 130 тыс. кв. м, к 2009 году должно быть построено около 2 млн кв. м. Срывы сроков строительства вызваны подорожанием кредитов на 3-5%, до 15-20% годовых (по данным самих девелоперов). Подорожание заемных средств сказалось на бизнесе многих девелоперов. «Кредиты стали дорогие, за полгода себестоимость строительства подскочила сразу на четверть, при этом стоимость готовых объектов выросла всего на 8-9%. Добавьте риски, связанные со срывами поставок стройматериалов и всевозможными согласованиями проектов, и получите неутешительную картину»,— сокрушается управляющий директор London Regional & Property Дэвид Джованис.

«За последние полгода мы получили от владельцев земельных участков, где уже разрешено строительство логистических парков, такое количество предложений о покупке или соинвестировании их проектов, что такие рассылки воспринимаются как спам»,— описывает ситуацию один из инвестбанкиров. Впрочем, сегодня интерес к складской недвижимости, которая еще пару лет назад была в фаворе у девелоперов, угасает не только у российских инвесторов, но и у западных инвестфондов. В августе стало известно, что Quinn Group, контролируемая

ирландским миллиардером Шонном Куином, планирует приостановить строительство в России сети логистических парков Q-Park общей площадью 1 млн кв. м. Ирландцы намерены продать практически достроенный складской комплекс на 200 тыс. кв. м в Казани и реинвестируют полученные средства в покупку готовой офисной и торговой недвижимости.

Дисконтированные девелоперы

До последнего момента западные фонды недвижимости, работающие в России, предпочитали действовать в роли девелоперов — финансировать проекты с нуля и после завершения строительства быть их собственниками и получать стабильный доход от арендаторов. Теперь стратегия изменилась. Почему? Чтобы завершить уже начатые проекты, российским девелоперам придется продавать уже построенные качественные объекты. Сделать это их заставит все тот же кризис ликвидности. По словам гендиректора консалтинговой группы «НЭО Центр» Валерия Есауленко, ситуация осложнилась тем, что к середине лета многие российские банки исчерпали все лимиты по кредитованию девелоперских компаний. «Для западных фондов, аккумулировавших средства частных инвесторов, особой проблемы с деньгами не возникает. У них и будет возможность покупать наиболее качественные объекты с дисконтом», — утверждает партнер S. A. Ricci/King Sturge Владимир Авдеев. По словам одного из консультантов, сейчас в Москве выставлены на продажу два объекта — офисное здание и бизнес-центр, стартовая цена на них снижена на треть.

То, что в офисной и торговой недвижимости не все гладко, стало ясно этим летом. По словам партнера Knight Frank Андрея Петрова, в Москве за первую половину этого года было введено всего 64 тыс. кв. м торговой недвижимости, при этом до конца 2008 года планировалось построить ни много ни мало 690 тыс. кв. м. «Большой вопрос, удастся ли в сложившейся ситуации девелоперам построить оставшиеся 90% анонсированных ранее торговых центров», — сомневается эксперт.

В офисной недвижимости девелоперы тоже уже не могут диктовать условия, как раньше. По данным всех ведущих консалтинговых компаний, в первом полугодии 2008 года уровень вакантных площадей в столичных бизнес-центрах класса А впервые за современную историю российского рынка недвижимости достиг 6%, хотя в самые лучшие времена свободных офисов в Москве насчитывалось 1-2%. Причина роста числа пустующих бизнес-центров отнюдь не в насыщении рынка, в один голос утверждают эксперты: просто у арендаторов, первоначально

планировавших поселиться в солидных офисах в пределах Садового кольца, запросы стали скромнее. Кризис ликвидности коснулся не только девелоперов, но и их контрагентов, которые вынуждены сокращать расходы на арендные платежи.

Первое предупреждение

До конца лета о наметившемся кризисе на рынке недвижимости говорили осторожно и в общих чертах. В сентябре стало известно о проблемах уже конкретных компаний. Так, топ-менеджмент «Системы-Галс» сообщил, что до 2012 года количество проектов, которые оценены Cushman & Wakefield & Stiles & Riabokobylko в \$3,746 млрд, уменьшится почти на четверть. Пришлось выставить на продажу часть неликвидных объектов, в частности программы по редевелопменту зданий МГТС — «дочки» АФК «Система» (ей принадлежит «Система-Галс»). У «Системы-Галс» самая высокая долговая нагрузка среди российских девелоперов, чьи акции торгуются на бирже. Долг компании составляет \$1,2 млрд, или 34% от стоимости девелоперского портфеля. Под нож пойдут проекты с внутренней нормой доходности (IRR) ниже 20%. Кроме того, «Система-Галс» откажется от строительства объектов, площадь которых менее 30 тыс. кв. м.

Вероятно, девелоперы ждали, кто же первым из коллег признается в том, что испытывает финансовые трудности. Сразу же за новостью о «Системе-Галс» президент Mirax Group Сергей Полонский заявил, что в ближайший год компания не начнет строительство ни одного нового объекта, не оформит ни одного кредита и не будет покупать новых проектов. Если через год ситуация на финансовом рынке не улучшится, корпорация может выйти из ряда проектов, в частности комплексной застройки территорий в районе Бибирево-Бескудниково, занимаемых ЛЭП (строительство более 2,39 млн кв. м жилья и офисов, ведется вместе с «Интеко»). В этот проект партнеры планируют инвестировать около \$6 млрд. Вице-президент «Интеко» Олег Солощанский также сообщил, что компания достроит все объекты, которые уже запущены, но тщательно оценит проекты, которые планировалось реализовать. А международное рейтинговое агентство Fitch предупредило, что до конца года понизит рейтинг ГК ПИК, если девелопер не сможет погасить краткосрочные кредиты. Большую часть заемных средств компания должна вернуть банкирам в октябре-ноябре.

С мая по сентябрь из-за падения индексов на фондовых рынках ПИК потерял около \$9 млрд. Если весной, когда рынок находился на пике, капитализация девелопера на LSE достигала \$13,456 млрд, то в середине сентября — \$4,44 млрд.

У других девелоперов, чьи акции торгуются на бирже, также до критической отметки снизились котировки: с мая по сентябрь капитализация «Системы-Галс» сократилась с \$2,3 млрд до \$279 млн. AFI Development — с \$4,07 млрд до \$1,468 млрд, ЛСР — с \$7,45 млрд до \$3,28 млрд.

Резкое падение фондового рынка и, как следствие, снижение капитализации может обернуться для девелоперов еще одной неприятностью. Некоторые компании брали кредиты под залог собственных акций, которые подешевели, и теперь банки могут потребовать увеличить залог. Так, в конце прошлого года АФК «Система» заложила 1,9 млн акций (примерно 17% от уставного капитала) девелопера «Система-Галс» в банке ВТБ под кредит \$700 млн.

Остаться в живых

Вице-президент ГК ПИК Артем Эйрамджанц оптимистичен в оценке шансов компании погасить краткосрочные кредиты, о которых девелоперу напомнило Fitch. «Только с января по июнь этого года от продажи построенных квартир компания выручила \$1 млрд, что на 97% больше, чем в первом полугодии 2007 года»,— приводит данные топ-менеджер. В то же время в отчетности компании говорится, что на июнь этого года сумма краткосрочных займов составила 37,862 млрд руб. (около \$1,48 млрд по курсу на конец сентября). Кроме того, как сообщили в ГК ПИК, до конца года компания, активно скупавшая в регионах весь этот год площадки под застройку, до конца 2008 года не будет покупать новых участков.

Руководство АФК «Система», чтобы помочь своей девелоперской «дочке», будет искать для ее проектов международных партнеров. Представитель AFI Development Наталья Иванова утверждает, что у компании нет проблем с ликвидностью. «Компания получила, как и планировала, два строительных займа в одном из крупнейших российских банков, ВТБ, в общей сложности на \$414 млн»,— говорит она. Кроме того, на конец июня компания аккумулировала от продажи объектов и арендных платежей около \$800 млн. Наименьшие потери от кризиса понесут девелоперы, в чьих портфелях большая доля приходится на жилье. «В отличие от девелоперов коммерческой недвижимости застройщики жилья могут привлекать дольщиков и уменьшить зависимость от дорожающих банковских кредитов»,— говорит представитель СУ-155 Федор Сарокваша.

Впрочем, застройщикам придется смириться с возможным снижением цен на квартиры. По данным риэлтеров, в ближайшие шесть месяцев квартиры в

московских новостройках могут подешеветь на 10-30%. Но участников рынка это не пугает. «Снижение стоимости квадратного метра в пределах 30-35% говорит о коррекции цен, а не об их коллапсе»,— утверждает руководитель департамента агентства Doki Ольга Побединская.

Московские застройщики с мощным административным ресурсом надеются на столичную власть. Для многих из них городской заказ на строительство социального жилья позволит до некоторой степени удовлетворить потребность в финансах. Федор Сарокваша утверждает, что доля городского заказа в портфеле СУ-155 достигает 40%. В ГК ПИК также ждут поступления из московского бюджета средств, заработанных компанией на строительстве жилья по городской программе.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РАЗРЕШИТЕ ПРЕДСТАВИТЬ

Безусловный лидер рынка выставочных площадей на сегодняшний день — комплекс «Крокус Экспо». Многие эксперты прогнозировали, что после реконструкции ВВЦ и строительства там новых павильонов произойдет смена лидера. Однако крупнейшие игроки поступили иначе — они договорились о сотрудничестве и мирном дележе клиентов.

Нерыночная конкуренция

До 2004 года конкуренции на рынке выставочных услуг вообще не было. Все значимые мероприятия проводились в Экспоцентре. Ситуация изменилась с открытием «Крокус Экспо», принадлежащего «Крокус Групп» бизнесмена Араса Агаларова. Общие инвестиции в создание выставочного комплекса, по данным самой компании, составили \$350 млн. В первый год работы там прошли 52 выставки, в 2005 году — уже 78, в 2006 году — 121, а в прошлом году в «Крокус Экспо» было организовано примерно 140 выставок. Оборот комплекса с 2004 года вырос с \$7,6 млн до \$106,2 млн. Сегодня на выставочный комплекс приходится порядка 17% от всех доходов бизнес-империи Агаларова.

Незначительную конкуренцию «Крокус Экспо» составлял лишь Экспоцентр. ВВЦ, хотя формально и считался крупным игроком, не мог соперничать с лидерами, из-за того что помещения его устарели. При этом выставочный рынок продолжал расти.

За последние пять-семь лет, по оценке первого заместителя директора МВЦ «Крокус Экспо» Аркадия Злотникова, количество проходящих в столице выставок выросло более чем вдвое. Тогда как помещений, уровень которых соответствовал бы выставочным площадям мирового масштаба, в Москве немного.

Полноценный выставочный комплекс должен располагаться в таком месте, куда удобно добираться на разных видах транспорта, иметь вместительный паркинг, систему складских помещений и грузовых лифтов. Из существующих и обеспечивающих сегодня спрос комплексов, которые обладают соответствующими мировым стандартам выставочными площадями, назовем МВЦ «Крокус Экспо» (ЗАО «Крокус Интернэшнл»), Экспоцентр (ЗАО «Экспоцентр»), Всероссийский выставочный центр (ОАО ГАО ВВЦ), КВЦ «Сокольники» (ЗАО «Международная выставочная компания»). Отметим также узкоспециализированные площадки, такие как ОАО «Росстройэкспо», ЦВЗ «Манеж», ОАО «Гостиный двор» и Центральный дом художника. Суммарная площадь данных комплексов составляет 375 тыс. кв. м.

Сейчас пальма первенства принадлежит «Крокус Экспо». Однако руководство ВВЦ надеется через несколько лет стать серьезным партнером этому выставочному комплексу. Не конкурентом, а именно партнером — выставочные площадки заключили договор о сотрудничестве.

Пакт о ненападении

Территория бывшей ВДНХ ожидает серьезной реконструкции. [Сегодня это одна из крупнейших выставочных территорий в Москве — комплекс, по данным компании Colliers International, располагает 108 тыс. кв. м закрытых и 158 тыс. кв. м открытых экспозиционных площадей.](#) Однако 48 тыс. кв. м занимают постоянно действующие выставки, а 23,5 тыс. кв. м предназначены исключительно для проведения узкоспециализированных сельскохозяйственных выставок. Лишь 36 тыс. кв. м сдаются в аренду для организации как международных, так и российских выставок.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

1 октября, № 134

Осенью текущего года здесь планируется сдача современного выставочного комплекса площадью 45 тыс. кв. м. Что касается остальной территории, то ситуацию можно охарактеризовать как плачевную, но крайне перспективную.

ВВЦ обладает крайне высокой инвестиционной привлекательностью. «Близость центра, хорошая транспортная доступность, готовая инфраструктура и прежде всего гостиница «Космос», — перечисляет достоинства территории Денис Колокольников, генеральный директор консалтинговой компании Russian Research Group. — Однако от выставочной деятельности ВВЦ получает не более трети всех доходов, в коммерческом обороте из 240 га ВВЦ находится не более 20%, а большинство зданий полностью изношено». В результате аренда 1 кв. м выставочной площади на ВВЦ обходится российским участникам в 55 руб. в день, а иностранцам — 84 руб. Таким образом, при 100-процентной заполняемости каждый метр площади приносит \$900-950 в год. Для сравнения: в «Крокус Экспо», где аренда обходится около 160 руб. за кв. м в день, доходность 1 кв. м составляет порядка \$2-2,5 тыс. в год. Однако 100-процентной заполняемости не бывает даже в самых успешных выставочных комплексах. Максимальная загрузка составляет обычно около 75%.

В последние годы власти (70% ОАО принадлежит правительству РФ, а оставшиеся 30% — правительству Москвы) озаботились бездоходным объектом. Только из бюджета на реконструкцию ВВЦ будет выделено 18,4 млрд руб., которые пойдут на масштабное строительство нового международного выставочного комплекса — ВК «Россия».

Общая площадь комплекса составит порядка 250 тыс. кв. м, завершение строительства первой очереди в 45 тыс. кв. м намечено на октябрь 2008 года, а окончательная реализация проекта — на 2009-2010 годы. Планируется организовать новый выставочный центр как единое пространство. Торцевые фасады павильонов сделают полностью прозрачными, а южные фасады обратят к парку, чтобы создать единое пространство с исторической частью ВВЦ. Крышу павильонов, плавно переходящую в боковые фасады, предполагается сделать из специальных материалов, на которых можно будет демонстрировать рекламные ролики и фильмы.

Впрочем, это не все изменения, которые ожидают ВВЦ. По словам генерального директора «Миэль — Коммерческая недвижимость» (компания занимается разработкой единой концепции территории ВВЦ) Андрея Бушина, в настоящее время разработана концепция освоения территории площадью 51 га, где

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

1 октября, № 134

планируется построить еще 100 тыс. кв. м коммерческой недвижимости. Из них 63 тыс. кв. м будут непосредственно выставочными — офисные объекты, конференц-залы и зоны питания займут 11 тыс. кв. м. Проект предусматривает строительство порядка 1000 гостиничных номеров стандарта «три звезды» и «пять звезд»; торгово-развлекательного центра площадью 10 тыс. кв. м и паркинга на 9,5 тыс. машиномест. Кроме того, на территории будет выделена зона площадью 15 тыс. кв. м под строительство складов.

Всего, по мнению генерального директора аналитического консалтингового центра «Миэль» Владислава Луцкого, на территории ВВЦ можно возвести до 1 млн кв. м новой недвижимости, а общий объем инвестиций оценивается примерно в \$2,5 млрд. Разработка программы, по словам генерального директора ОАО ГАО ВВЦ Магомеда Мусаева, будет завершена уже осенью текущего года, а после того, как ее утвердят акционеры выставочного центра, планируется проведение конкурсов по выбору инвесторов.

Участники рынка сходятся во мнении, что в долгосрочной перспективе ВВЦ обгонит нынешнего лидера «Крокус Экспо». После реконструкции этот выставочный комплекс сможет сравниться с проектом Араса Агаларова. «Тогда как транспортная доступность нашего комплекса гораздо выше, тем более что у нас комплекс с большой выставочной историей», — рассуждает директор ВВЦ Алексей Салашенко. По его словам, летом этого года компания начала формировать программу выставок на будущий год. И к концу сентября она была заполнена на 50%.

Кроме того, ВВЦ и Экспоцентр подписали договор о сотрудничестве, что дает площадкам дополнительные конкурентные преимущества. «Мы обмениваемся информацией, а когда не хватает площадей для выставок, то привлекаем партнерские помещения», — рассказывает Алексей Салашенко. По мнению Аркадия Злотникова, ближайшие пять лет смены лидера ждать не стоит. Ведь многие организаторы выставок уже привыкли к их площадке.

По прогнозу АКЦ «Миэль», к 2012 году общий объем выставочных площадей всех типов может достичь 497 тыс. кв. м закрытой экспозиционной площади, то есть увеличиться по сравнению с 2007 годом на 19,8%, а к 2017 году будет введено порядка 518 тыс. кв. м выставочно-ярмарочной площади.

«После того как на рынок выйдет еще 200 тыс. кв. м площадей, в сегменте появится ощутимая конкуренция, и владельцам выставочных комплексов нужна

будет централизованная стратегия, а попросту — надо договориться», — рассуждает Аркадий Злотников. У директора ВВЦ концепция разделения клиентов уже готова. Он предлагает проводить в «Крокус Экспо» выставки дорогих, эксклюзивных товаров. «А мероприятия, ориентированные на широкие массы, удобнее проводить на ВВЦ и в Экспоцентре», — подытожил Алексей Салащенко.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВЫСТРЕЛ «АВРОРЫ»

Для того чтобы успешно проводить редевелопмент столичных промзон, нужен оригинальный проект, нестандартные маркетинговые решения и стальные нервы. В этом на собственном опыте убедилась компания Forum Properties, строя на месте Краснохолмского камвольного комбината свой бизнес-парк «Аврора».

Болотная депрессия

Если сегодня девелоперы считают Замоскворечье одним из самых перспективных районов для коммерческой застройки, то 10-12 лет назад эта историческая часть Москвы пользовалась репутацией одной из самых депрессивных городских локаций. Во многом подобное отношение сформировалось из-за громоздких советских предприятий, в которых едва теплилась жизнь. Одним из них был Краснохолмский камвольный комбинат, занимающий 3 га на Болотном острове между Садовым кольцом, Садовнической улицей, Садовническим проездом и Садовнической набережной.

Вопреки «пасторальным» ассоциациям ничего «зеленого» в этой промышленной зоне, застраивавшейся почти 100 лет, не было. А было в ней умирающее предприятие, на котором трудилось более 800 человек, да заводские корпуса начала XX века, плотно соседствовавшие с панельными зданиями постройки 1970-х годов.

Судьба этой промзоны в восточной части Болотного острова изменилась в 1998 году, когда на нее обратило внимание ЗАО «Центр содействия международным обменам и развитию» (ЦСМОР), которое с 2002 года начало носить намного более

благозвучное название Forum Properties. К тому времени компания уже имела значительный опыт перестройки промышленных зданий, например офисных центров «Ривер Плейс» (арендаторы — Sovintel, SAP, Bausch & Lomb) и «Садовое кольцо» (Caterpillar, Schaefer Shop).

«В случае с редевелопментом промзоны на Болотном острове нам хотелось попробовать что-то новое, более масштабное, более сложное,— говорит директор департамента реализации и управления проектами Forum Properties Андрей Харчевников.— Это сыграло немалую роль в том, что мы пришли на объект». Однако произошло это не сразу: в самый разгар переговоров девелопера с акционерами Краснохолмского камвольного комбината грянул кризис 1998 года, что вынудило Forum Properties отложить приобретение акций предприятия до конца следующего года.

Особенности девелопмента

Однако, прежде чем начать процедуру вывода промзоны из центра Москвы, девелоперу предстояло серьезно поработать над проектом будущего бизнес-парка. Поломать голову действительно было над чем: во-первых, все 3 га Краснохолмского камвольного комбината находятся в зоне жесткого регулирования застройки, что резко сократило архитектурные возможности в части фасадов и этажности. В частности, в Москомархитектуре инвестору четко дали понять, что максимальная высота комплекса должна составить 8 этажей, а превалярующая — 5. Что, похоже, не слишком-то и огорчило Forum Properties. «Для наших акционеров было важно, чтобы проект был в духе старинных московских архитектурных традиций,— говорит Андрей Харчевников.— Поэтому могу вас заверить, что, даже если бы у нас была возможность построить на Болотном острове аналог «Москва-Сити», мы бы не стали этого делать, так как не хотим уродовать панораму исторического центра столицы».

Таким образом, вряд ли стоит удивляться, что итоговый проект «Авроры», подготовленный компанией «Попов и архитекторы», предусматривал застройку территории по периметру с предназначенным для арендаторов внутренним двором-парком. Вот только эта старомосковская «аутентичность» стоила проектировщикам немало головной боли — большие поэтажные планы зданий (не менее 2 тыс. кв. м) вызвали необходимость разработки ноу-хау в плане разбивки человеческих потоков и минимизации коэффициента потерь (то есть относительной разницы между арендуемой и полезной площадью офисов). Другими интересными особенностями «Авроры» стали 18-метровая «глубина» всех

зданий, высокие потолки (не менее 3,1 м в «чистоте», то есть от фальшпола до подвесного потолка) и компактный инженерный комплекс, включающий газовую котельную, трансформаторную подстанцию, тепловой пункт и единую диспетчерскую.

В марте 2001 года вышло специальное постановление правительства Москвы N214-ПП по выводу Краснохолмского камвольного комбината и строительству на его территории офисного комплекса. По условиям первоначального инвестиционного контракта с городом общий объем площадей, которые было разрешено построить девелоперу, составил 100 тыс. кв. м, из которых непосредственно Forum Properties должна была получить 35 тыс. кв. м. (что соответствует площади старых зданий комбината), а площади, превышающие этот объем, должны были быть разделены между городом и инвестором в пропорции 70 к 30.

При этом в обязательства столичных властей входила компенсация инвестору его затрат на вывод предприятия. Однако сегодня, когда общая площадь «Авроры» существенно увеличилась, а приоритеты столичного стройкомплекса изменились, эта схема взаимоотношений потеряла свою актуальность. «На настоящий момент существует договоренность, что доля Москвы будет оценена с помощью коммерческого оценщика и на эту сумму мы приобретем муниципальное жилье для города», — рассказывает Андрей Харчевников.

Объединяй и властвуй

Прежде чем приступить к строительству бизнес-парка «Аврора», девелоперу пришлось вывести с занимаемых площадей Краснохолмский камвольный комбинат. И, как это ни удивительно для тех лихих времен, делать это посредством приведения предприятия к банкротству в Forum Properties не стали. По словам Андрея Харчевникова, площадку для перебазирования предприятия пришлось искать более года, в результате чего выбор был остановлен на территории Монинского текстильного комбината в городе Лосино-Петровске.

Выбор оказался весьма удачным, так как местной фабрике не хватало как раз того самого технологического цикла, который могли предложить краснохолмцы. А для того чтобы сделать монинцев более сговорчивыми, в Forum Properties решили приобрести 10-процентный пакет их акций и часть активов (территорию, здания, цеха и оборудование), а также погасили числившиеся за ними долги.

В результате процесс перевода фабрики занял не 2-2,5 года, а всего около 12 месяцев, в течение которых каждый день между Москвой и Лосино-Петровском курсировали по 7-10 крупногабаритных машин, которые в общей сложности перевезли 500 единиц оборудования, материалов и содержимое склада тканей. Сколько всего инвестиций потребовалось на закончившийся в 2003 году процесс слияния производств, в Forum Properties не говорят, отмечая лишь, что цифра для того времени была «безумной» (по оценкам экспертов, речь идет о \$25-30 млн).

Арендный рекорд

Параллельно с выводом Краснохолмского камвольного комбината в Подмосковье на Болотном острове шло строительство 12 тыс. кв. м первой очереди «Авроры», которое закончилось в 2003 году и потребовало от Forum Properties \$10-15 млн инвестиций. Объяснялись столь большие по меркам того времени расходы целым рядом факторов: необходимостью восстанавливать часть исторического здания (приблизительно 20% от его общей площади), усиливать фундамент, адаптировать существующие площади к пристраиваемым. Кроме того, смету повысило и строительство уже упоминавшегося внутреннего инженерного центра, который впоследствии будет обслуживать все три очереди «Авроры», а также необходимость расселять два жилых дома, в том числе общежитие постройки начала 1970-х годов. С другой стороны, Forum Properties весьма помогло то обстоятельство, что арендаторы стали «слетаться» в первую очередь бизнес-парка задолго до окончания ее строительства ([поиском последних занимался Colliers International](#)).

Первым арендатором «Авроры» стала компания Ernst & Young, которая в декабре 2002 года, еще за 8 месяцев до предполагаемого въезда в новое здание, заключила 10-летний договор аренды 10 тыс. кв. м. Что, кстати, стало своеобразным рекордом — впервые в истории столичного рынка коммерческой недвижимости был заключен столь масштабный договор аренды как с точки зрения занимаемых площадей, так и сроков.

Третичные проблемы

Строительство второй очереди бизнес-парка общей площадью 40 тыс. кв. м завершилось в конце 2005 года и прошло без особых проблем, потребовав от девелопера инвестиций в размере \$40-50 млн. А вот дальше начались сложности. Согласно первоначальному проекту, строительство третьей очереди должно было начаться еще в середине 2006 года, однако «воз и ныне там». При этом более чем

двухлетняя задержка со строительством объясняется не отсутствием у Forum Properties необходимых средств и не желанием придержать возведение комплекса до того времени, как арендные ставки взлетят еще больше. «Дело в том, что после 2006 года для девелоперов стали постоянно меняться правила игры,— объясняет Андрей Харчевников.— Сначала появился московский закон N40 (от 9 июня 2004 года) «Об особом порядке регулирования градостроительной деятельности на исторических территориях города Москвы и на территориях зон охраны объектов культурного наследия в городе Москве», затем московские власти изменили ряд важнейших градостроительных нормативов, особенно в части емкости паркинга и плотности застройки. Все это вынудило нас вносить изменения в проект третьей очереди, а это, как вы понимаете, дело далеко не нескольких минут».

Как бы то ни было, по словам топ-менеджера, строительство третьей очереди «Авроры» начнется уже через 2-2,5 месяца, а завершиться соответствующие работы должны к концу 2011 года. В общей сложности будет построено около 100 тыс. кв. м площадей, в том числе пятиуровневая подземная часть («закопаться» глубже Forum Properties не позволили местные грунты). Согласно проекту, на двух первых подземных уровнях разместятся склады, архивы, отделения банков, кафе и рестораны. «Это нужно для того, чтобы арендаторы получили в свое полное распоряжение надземные этажи, что, естественно, крайне выгодно нам как девелоперам»,— рассказывает Андрей Харчевников. К слову, первоначально планировалось занять под парковку внутренний двор комплекса, однако сейчас в целях создания более комфортных условий для арендаторов принято решение использовать его как пешеходную рекреационную зону. Проводить массированную рекламную кампанию новой очереди в Forum Properties не планируют — все пользователи первой и второй очередей имеют опционы на аренду дополнительных площадей, которыми они, скорее всего, воспользуются. Что же касается инвестиций, то они, по всей видимости, составят не менее \$350-400 млн.

«Вишенка» для девелопера

На этом в принципе разговор о бизнес-парке «Аврора» можно было бы и закончить, если бы не одно «но». В перспективных планах Forum Properties — строительство еще и четвертой очереди комплекса. Последняя будет представлять собой несколько сделанных по авторским проектам особняков, которые своей композицией замкнут полуовал бизнес-парка и своими фасадами будут выходить на набережную. «Цену мы будем выставлять, исходя из рыночной конъюнктуры, и со строительством торопиться не будем,— раскрывает карты Андрей

Харчевников.— Наша четвертая очередь — это своеобразная вишенка на торте всего бизнес-парка, мы начнем ее возведение, когда строительство третьей будет подходить к концу». Другое дело, что для реализации этих планов Forum Properties придется выкупить отдельно стоящее в самом «вкусном» месте здание. И, судя по тому, что это еще не сделано, его владелец требует за него не один десяток миллионов долларов. Дорого? Конечно. Впрочем, девелоперская «вишенка» по определению не может быть дешевой. Так что игра наверняка стоит свеч, тем более что, по словам Андрея Харчевникова, он не видит причин, по которым Forum Properties в ближайшие годы не будет вести бизнес с рентабельностью 15-20% годовых на вложенные средства.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БЕСЦЕННЫЕ МЕТРЫ

Арендные ставки на все виды коммерческой недвижимости в Москве достигли своего исторического максимума и по логике должны начать снижаться. Кроме того, в первом полугодии 2008 года, согласно исследованию компании Knight Frank, Москва в очередной раз заняла первое место по доходности офисной (8%), складской (9,5%) и торговой недвижимости (8,5%).

В настоящее время средние базовые арендные ставки (без НДС и эксплуатационных расходов) на офисные помещения класса А колеблются в диапазоне \$800-1500 за кв. м в год. При этом ставка аренды на некоторые объекты класса А в ЦАО доходит до \$2500 за кв. м. В сегменте офисных помещений класса В разброс арендных ставок велик: в классе В+ ставки варьируются от \$700 до \$1300 за кв. м в год, в классе В- — от \$400 до \$900 за кв. м в год. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост ставок составил порядка 30-40%.

По мнению Геворга Топузьяна, руководителя проектов департамента консалтинга и оценки девелоперских проектов консалтинговой группы «НЭО Центр», «при успешной концепции торгового центра данный вид недвижимости более прибылен, чем офисная недвижимость». По данным компании «Миэль —

Коммерческая недвижимость», за последний год арендные ставки в торговых центрах в Москве в среднем выросли на 15%.

В сравнении с первым полугодием 2007 года темп роста цены аренды на автономные магазины значительно снизился, а на площади в торговых центрах, наоборот, в два раза вырос. Средний уровень ставок на торговые площади всех типов, по данным компании, вырос на 28% по сравнению с аналогичным периодом 2007 года. «Это может быть связано со смещением спроса в сегмент средних площадей и тенденциями увеличения сдаваемых помещений в формате Street Retail», — объясняет Андрей Бушин, генеральный директор «Миэль — Коммерческая недвижимость».

Так, в торговых центрах, построенных в шаговой близости от той или иной станции метро, ставка может быть в три раза выше и составлять \$3000 в год за кв. м (\$250 в месяц). Если же торговый центр располагается в престижном районе города, ставка подсакивает в четыре раза и составляет \$4000 в год за кв. м (\$330 в месяц). Стоимость аренды квадратного метра зависит от этажа расположения данного квадратного метра, площади помещения и, конечно, расположения помещения внутри торгового центра. Если брать усредненные показатели, то небольшие помещения на первом этаже могут стоить \$1000 или более \$2000 в год за кв. м (это примерно \$100-170 в месяц). Если речь идет о так называемых некорпоративных арендаторах, то, как правило, чем выше этаж, на котором расположено помещение, тем ниже ставка аренды.

По сравнению с рынком офисной недвижимости рынок складской недвижимости не так перенасыщен, поскольку офисы строят в крупных городах, а склады — преимущественно в Подмосковье, где места в разы больше, чем в Москве.

По словам Андрея Бушина, на рынке складской недвижимости в сравнении с аналогичным периодом 2007 года средний прирост арендных ставок в Московском регионе на помещения класса А и В составил 8,9%. Во втором квартале 2008 года ставки не изменились. Сейчас базовые арендные ставки складов класса А по данным «Миэль — Коммерческая недвижимость», составили \$140-160 за кв. м, внутри МКАД — \$250-300. Стоимость складов класса В — \$130-140 за кв. м, внутри МКАД — \$220-250. Аренда складов класса С обходится соответственно в \$80-120 и \$180-200 за кв. м. «Диапазон цен на складские площади (\$/кв. м) во втором квартале 2008 года несколько повысился. В среднем за год цена предложения возросла на 35%», — говорит Андрей Бушин.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

1 октября, № 134

По словам Вячеслава Холопова, директора департамента индустриальной, складской недвижимости и земли Knight Frank, сейчас склады по сравнению с остальными видами коммерческой недвижимости, строящейся в Московском регионе, являются объектом наименее рискованных инвестиций. «Офисы строить рискованнее,— поясняет господин Холопов.— Их переизбыток. Можно построить офис в центре города и не суметь сдать, например, из-за завышенных арендных ставок. Складскую недвижимость есть где строить, и спрос на нее растет».

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

БЕЗ ТОРГА

Владельцу компании Mos City Group Павлу Фуксу в ближайшее время вряд ли удастся стать крупным девелопером торговой недвижимости. На минувшей неделе предприниматель анонсировал планы по созданию сети торговых центров в Подмосковье. Площадь каждого объекта сети составит 15 000 – 20 000 кв. м. Такие центры предполагается строить в подмосковных городах с населением от 50 000 человек. Инвестиции в его реализацию составят около \$200 млн. В дальнейшем в рамках сети должны быть построены еще 10 аналогичных торговых центров. Таким образом, Фукс планирует вложить в торговую недвижимость до \$2,2 млрд. По мнению участников рынка, в условиях кризиса ликвидности эта сумма выглядит фантастической. Даже с учетом денег, вырученных от продаж офисов и апартаментов в «Москва-Сити», найти нужную сумму, как утверждают эксперты, ему будет непросто. Более того, темпы строительства торговых центров в Подмосковье значительно отстают от заявленных. [На начало сентября, по данным Colliers International, в Московской области было построено 77 000 кв. м торговых площадей, притом что в течение всего года девелоперы обещали возвести 600 000 кв. м.](#) В частности, свою программу по строительству торговых центров здесь практически свернула Midland Group, которая в 2006 году обещала построить сеть из 80 объектов.

◆ [Компания](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МИХАИЛ КУСНИРОВИЧ ПЕРЕОЦЕНИЛ ГУМ

Он предложил выкупить подешевевшие акции универмага у миноритариев. Группа Bosco di Ciliegi Михаила Куснировича предпринимает очередную попытку консолидировать 100% ОАО «Торговый дом ГУМ»: универмаг известил миноритариев, что в октябре—ноябре готов выкупить у них 6% своих акций по 58,27 руб. за бумагу. Цена выкупа превышает биржевую стоимость на 15%. Фондовый рынок восстановится не скоро, поэтому миноритарии, не получающие дивидендов, мотивированы продать свои акции.

Решение о направлении части чистой прибыли за 2007 год (чуть более 412 млн руб.) на выкуп акций миноритариев было принято на общем собрании акционеров ГУМа (см. «Ъ» от 16 мая). В сентябре ГУМ опубликовал параметры оферты: компания готова выкупить чуть более 3,5 млн бумаг по цене 58,27 руб. Сейчас ее уставный капитал состоит из 60 млн акций, таким образом, оферта сделана исходя из стоимости всего универмага примерно \$140 млн. Заявки на продажу бумаг принимаются с 16 октября по 10 ноября, а заключение договоров будет происходить с 11 ноября по 10 декабря, говорится на сайте ГУМа.

Установленная в августе цена выкупа до недавнего времени означала дисконт к рыночной стоимости: капитализация ГУМа в РТС еще в первых числах сентября составляла около \$150 млн. Но к 30 сентября она сократилась до \$120 млн. По его оценке аналитика ИК «Совлинк» Павла Жаворонкова, справедливая стоимость одной акции универмага — \$3,3, то есть компания недооценена на 46%. «Но фондовый рынок стабилизируется не раньше конца 2009 года, поэтому многие миноритарии могут согласиться продать свои акции сейчас — с 15-процентной премией к рынку», — рассуждает он.

ОАО ТД ГУМ — генеральный арендатор торгового центра площадью 70 тыс. кв. м на Красной площади. Выручка в 2007 году — чуть более 2,2 млрд руб. В 2004 году контрольный пакет акций универмага был приобретен Bosco di Ciliegi у «Альфа-групп». Структура акционеров не раскрывается, в их числе 65 юридических и 8,6 тыс. физических лиц.

После приватизации в 1990 году ГУМ ни разу не выплачивал дивиденды своим многочисленным акционерам. Вся прибыль направлялась на развитие, в том числе на реставрацию универмага, которая оценивалась в \$200 млн. Аналитик Rye, Man & Gor securities Максим Исаев отмечает, что в России почти ни одна розничная

компания не выплачивает дивидендов, но не обязана делать оферту акционерам о выкупе их бумаг. «Консолидированный шестипроцентный пакет можно будет продать одному инвестору гораздо дороже», — добавляет он.

ГУМ уже не первый раз делает оферту миноритариям — примерно 10% уставного капитала компания готова была выкупить в 2004 году, но тогда ей удалось собрать заявки только на 2,77% акций. «Большинство миноритариев судьба универмага волнует мало, господин Куснирович хочет видеть в партнерах более участливых людей», — говорит бывший топ-менеджер ГУМа. В 2007 году коммерческие расходы ГУМа возросли на 64,6% по сравнению с 2006 годом и составили 1,3 млрд руб., говорится в годовом отчете компании: рост связан с удорожанием аренды здания ГУМа (в два раза, до 32,7 млн руб. в 2007 году) и стоимости электроэнергии.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПАРКОВОЕ НАСТРОЕНИЕ

Строительство первых ритейл-парков в России только начинается. Впрочем, сами девелоперы таких проектов слишком вольно трактуют определение формата и стремятся повысить свой доход за счет размещения в объектах торговой галереи и зоны фудкорта, что считается недопустимым для западных пауэр-центров. В классическом понимании ритейл-парки (или пауэр-центры) — это торговые комплексы, размещающиеся на окраинах городов или за городом и состоящие из нескольких «коробок», каждая из которых занята определенным оператором крупной розничной торговли. В России существующих примеров ритейл-парков, полностью соответствующих определению, пока нет. Большая часть проектов, заявленных в этом формате, скорее напоминают торговые центры с элементами ритейл-парка.

Тем временем развитие этого формата выгодно всем: и девелоперам, и операторам розничной торговли, и потребителям. Первые получают возможность застроить не самые привлекательные участки, не подходящие для строительства ТРЦ, да еще и сэкономить на себестоимости строительства, которая у ритейл-

парка куда ниже, чем у классического торгового центра. Вторые могут арендовать огромные «коробки» по невысокой ставке и тем самым нарастить свои обороты и присутствие на рынке. Ну а третьи — приобретать товары по более низким ценам, которые смогут выставить продавцы. Вот только есть ли у этого формата будущее на российском рынке, где торговый центр воспринимается не как место для шопинга, а как пространство для проведения досуга?

Первые ласточки

Когда компания «Гарант Инвест» начала строить на Варшавском шоссе свой «Ритейл-парк», аналитики всерьез начали обсуждать перспективы этого сегмента рынка торговой недвижимости, а представители компании-девелопера уверяли, что именно их проект станет первым настоящим пауэр-центром в России. Впрочем, когда комплекс был построен, стало ясно, что ритейл-парком этот проект является лишь отчасти.

В целях повышения рентабельности и сокращения сроков окупаемости помимо стандартных «биг-боксов» в объекте открылась еще торговая галерея. «Среди факторов, не позволяющих причислить данный объект к ритейл-паркам, можно выделить наличие торговой галереи и большого количества объектов общественного питания», — разводит руками руководитель департамента консалтинга компании Blackwood Ольга Широкова.

Впрочем, даже такое начало — это уже неплохо. Сейчас по России заявлено около десятка проектов ритейл-парков. А будет еще больше! Как рассказал недавно «Ведомостям» президент «Гарант Инвест» (девелопер проекта «Ритейл-парк» на Варшавке) Алексей Панфилов, его компания планирует продолжать строительство ритейл-парков, в том числе и в регионах, так как видит перспективу развития формата на российском рынке.

Если опыт первопроходцев окажется успешным хотя бы наполовину, то желающих поучаствовать в развитии этого формата, пришедшего в Россию из Северной Америки, будет предостаточно. В настоящий момент в России уже реализуются проекты ритейл-парка на Бердском шоссе в Новосибирске (60 000 GLA), ритейл-парка в Санкт-Петербурге в составе проекта «Уткина Заводь» (60 000-100 000 GLA), проект «Уфимский тракт» в Челябинске (80 000 GLA), рассказывает директор по развитию компании «Магазин магазинов» Игорь Чаплинский. А президент компании «Промсвязьнедвижимость» Майкл Голомб вспомнил еще о трех проектах, соответствие которых заявленному формату, впрочем, предстоит

доказать: «Северный молл» в Санкт-Петербурге, Big-Vox на Новорижском шоссе и «Самолет» на Киевском под Москвой. В свою очередь, Ольга Широкова приводит в пример заявленный объект ритейл-парка в Воронеже на трассе «Дон».

Пытается позиционировать свой объект как ритейл-парк и группа компаний «Ташир», которая строит на Дмитровском шоссе огромный торговый центр «Рио» (более 200 000 кв. м) в составе столичного «Сити-Парка» (комплексные проекты развития больших участков земли). По словам вице-президента «Ташира» Виталия Ефимкина, строящийся объект на Дмитровском шоссе заявлен его компанией именно как ритейл-парк. «Он по всем параметрам подходит под это определение. Там будет и офисный центр, и гостиничный комплекс, и автосалон с автомойкой, и логистический центр», — не устает хвалить концепцию проекта своей компании Ефимкин. Вот только, похоже, в рекламной суете он подзабыл: офисы, гостиницы и автомойки — не просто необязательные, а скорее даже нежелательные элементы классического ритейл-парка или пауэр-центра.

Похоже, что не только Ефимкин и Панфилов слишком вольно трактуют определение ритейл-парка. Скорее всего на выходе из многих региональных проектов, позиционируемых сегодня в этом формате, минимум половина будет представлять то же, что и первые проекты «Ташира» и «Гарант Инвест».

Просто коробки

«Впервые ритейл-парки появились в 60-х гг. XX в. в США, а затем эта мода перекинулась на Европу, — вспоминает директор по России и СНГ, начальник отдела торговых площадей Jones Lang LaSalle Максим Карбасникофф. — В 1970-х гг. такие проекты появились во Франции, в 1970-1980-х гг. — в Англии. Основной же бум в сегменте ритейл-парков наблюдается в последние 10 лет». Среди самых известных проектов — 280 Metro Center (США) и Crossroads Centre (Канада), много подобных проектов и в Европе. Что же они собой представляют?

«Ритейл-парк — это несколько крупноформатных отдельно стоящих розничных боксов, — рассказывает старший консультант департамента торговой недвижимости DTZ Сергей Котов. — Как правило, они располагаются в пригородной зоне с хорошей автомобильной доступностью и обширной зоной парковки». А по словам Максима Карбасникофф, классический ритейл-парк — это девелоперский проект, в котором практически нет зоны общего пользования, кроме открытой стоянки. «Ритейл-парк в других странах представляет собой совокупность крупных операторов, расположенных в отдельно стоящих зданиях на

одной большой территории (100 000-200 000 кв. м), обычно удаленной от города или расположенной на окраинах», — резюмирует аналитик Russian Research Group Евгения Смирнова.

Иначе говоря, на одной территории строится несколько «коробок», каждую из которых занимает конкретный оператор, довольно крупный. Как правило, это гипермаркеты DIY, бытовой техники и электроники и др. Средняя площадь, отводимая на одного оператора, составляет минимум 5000, а чаще — 10 000-20 000 кв. м. В таких объектах отсутствуют торговая галерея, зона фудкорта и какие-либо развлечения. Также не должно быть в классическом ритейл-парке и офисов, гостиниц и уж тем более автосалона с мойкой.

Дороговато будет

Почему ни одного классического ритейл-парка до сих пор нет в России? Причин, если разобраться, несколько. По словам консультанта по торговой недвижимости CB Richard Ellis Полины Япрынцева, «для российских покупателей посещение торгового центра — это не просто поход за покупками, а способ проведения досуга. Поэтому у нас так хорошо идут в торговые центры выходного дня, где клиенты могут не только приобрести желаемые товары, но и развлечься, пообедать — т. е. провести много времени. В ритейл-парки же люди ездят только за покупками, что пока не устраивает россиян».

Другую причину видит директор по развитию Swiss Realty Group Илья Шершнев: «Сегодня основной фактор против строительства ритейл-парков — неоправданно высокая стоимость земельных участков. Девелоперы, которые хотят получить высокие доходы, вынуждены разбавлять крупных арендаторов торговыми галереями, что полностью меняет идеологию проектов и их концепцию». «До тех пор пока другие форматы и типы недвижимости (классические ТРЦ, склады) способны обеспечить более высокую доходность, ожидать широкого распространения ритейл-парков не приходится», — категоричен Майкл Голомб. Действительно, на сегодняшнем рынке девелоперам нет особого смысла вкладывать средства в строительство ритейл-парков, которые окупятся не ранее чем через 7-10 лет, когда затраты на строительство обычных торговых центров можно вернуть за 4-5 лет. По словам Ильи Шершнева, ритейл-парк — простая, но не слишком выгодная стратегия для девелоперов: «Она привлекательна только тогда, когда у инвестора есть земельный участок, рядом с которым уже есть хорошие точки притяжения, будь то другие крупноформатные ритейлеры или мощный региональный торговый центр».

Осторожный оптимизм

Впрочем, у ритейл-парков будущее все-таки есть, хотя и не такое безоблачное, как на Западе. «Рынок и покупатели должны созреть до этого формата», — полагает Полина Япрынцева. А Илья Шершнев говорит, что далеко не всегда ритейл-парк — единый объект девелопмента: «Как раз наоборот: часто ритейл-парки возникают стихийно, когда один за другим земельные участки начинают приобретать крупноформатные ритейлеры. Они не боятся друг друга, даже если вступают в прямую конкуренцию».

Для чего нужны такие проекты? «Ритейл-парки — альтернатива загруженным торговым комплексам, расположенным в центре города, — утверждает Сергей Котов. — Их основные преимущества — расположение на основных автомагистралях, наличие большого количества парковочных мест и магазины крупных форматов, которые невозможно разместить в черте города».

А Игорь Чаплинский напоминает, что ритейл-парки формируются из арендаторов категории «убийцы» (т. е. магазинов, предлагающих максимальный ассортимент в профиле или в категории товаров), поэтому покупки в них являются целевыми в отличие от обычных ТРЦ, где до 80% покупок — стихийные. А раз так, полагает Чаплинский, то для ритейл-парков нет высоких требований к месту расположения, а основное требование — это хорошие подъездные пути. «Расположение “на выселках” по определению предполагает более низкую стоимость земли, что важно при реализации объекта, поскольку позволяет удешевить и строительство, и общие инвестиционные затраты», — говорит он.

Кроме того, Полина Япрынцева напоминает, что себестоимость строительства ритейл-парков намного ниже благодаря простоте конструкции и использованию простых недорогих стройматериалов. Все это позволит девелоперам сэкономить и добиться более приемлемых сроков окупаемости. Полина Япрынцева также связывает будущее ритейл-парков с развитием магазинов формата аутлет (продажа коллекций предыдущих сезонов от известных брендов по сниженным ценам). Генеральный директор «Миэль — Коммерческая недвижимость» Андрей Бушин связывает перспективы ритейл-парков с высоким дефицитом земельных участков под застройку в черте города и на МКАД: «Со временем новый формат торговой недвижимости будет развиваться в России более активно, а количество таких объектов будет ежегодно расти».

«В России формат ритейл-парка может прижиться, однако не факт, что он будет полностью соответствовать мировому понятию формата, — резюмирует Евгения Смирнова. — Данный формат подходит для крупных операторов, которыми могут стать западные компании. Важен прежде всего выбор местоположения для будущего объекта. Это могут быть шоссе с высокой транспортной доступностью (Новорижское или Киевское)». По ее мнению, формат ритейл-парка скорее всего будет несколько изменен, чтобы удовлетворять существующие потребности рынка.

С оговорками перспективы ритейл-парков признает и Майкл Голомб: «В ритейл-парк готовы прийти иностранные операторы, но их еще недостаточно. Для полноты и целостности концепции нужны отечественные торговые операторы — дискаунтеры одежды, продавцы товаров для дома. Кроме того, ритейл-парки пользуются популярностью у супермаркетов, магазинов DIY, крупных магазинов электроники, мебели, спортивных и бытовых товаров». А таких операторов у нас хоть отбавляй!

Скорее всего, ожидает Полина Япрынцева, развитие ритейл-парков в России начнется с регионов, где ниже стоимость земли, а менее высокие доходы будут подталкивать людей ездить на окраины города, чтобы приобрести товары со скидками. «На мой взгляд, ритейл-парки будут успешны в России при достаточно широкой зоне охвата — в ней должен быть высокий уровень количества автомобилей на душу населения, — а также при условии, что предложения арендаторов ритейл-парка будут отличаться от предложений в торговых центрах, например, более конкурентными ценами (дискаунтеры)», — резюмирует Максим Карбасникофф.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

КОМПЛЕКС ПОЛНОЦЕННОСТИ

Гостиница в составе многофункционального комплекса — головная боль как для девелоперов, так и для компаний-операторов, ею управляющих. Тем не менее большинство представленных на рынке проектов МФК располагают в том числе и гостиницами, поскольку синергетический эффект может с лихвой окупить все сложности.

Вот так номер

Большинство многофункциональных комплексов (МФК), строящихся в Москве и Московской области, имеют в своем составе гостиницы. Это неудивительно, учитывая, что в столице по-прежнему наблюдается острая нехватка гостиничных мест. Сами по себе МФК могут не представлять интереса для открытия гостиницы. Самое главное для успешной работы отелей — их расположение. Если МФК находится в центре и в шаговой доступности от метро, то гостиница будет успешной практически по определению.

Исключение составляют МФК с «якорями» в виде парков развлечений, например гостиница в «Фристайл Парке», или как часть конгресс-холлов — гостиницы, строящиеся в составе «Крокус-Сити». Тут расположение уже не так важно, гости МФК будут гарантировать заполняемость.

Отель в составе МФК, в котором есть офисные помещения, очень удобен для размещения командировочных, а также клиентов, приехавших на переговоры.

Надо сказать, что такой вид коммерческой недвижимости, как гостиница, непросто для успешной реализации как объект сам по себе, тем более сложно вписать его в МФК. Особенно если VAR (комплекс разных по назначению зданий) не «горизонтальный», а «вертикальный» (многоэтажное здание с разными функциями). При этом девелоперу придется столкнуться с рядом сложностей и особенностей.

«Главная особенность организации гостиницы в МФК заключается в необходимости увеличивать долю общественных зон, не генерирующих доход в

прямой форме, что негативно сказывается на инвестиционной привлекательности комплекса»,— рассказывает Ирина Сингаевская, заместитель генерального директора по экономике и финансам ОАО МБИ, девелопера технопарка Nagatino Island (в рамках этого проекта будут построены две гостиницы — трехзвездная и четырехзвездная).

Дело в том, что при соединении в одном здании нескольких зон разных назначений возникают транспортные и пешеходные потоки, которые должны быть жестко разделены. Иначе снижается уровень как безопасности, так и комфорта. Проблема решается путем создания отдельных входов, лифтовых шахт, что, в свою очередь, увеличивает площадь мест общего пользования.

Кроме того, гостиница как одна из составляющих частей МФК стремится обеспечить для себя наилучшее расположение, лучшие видовые характеристики, что может затруднить реализацию общей концепции проекта. «Нашим архитекторам пришлось создать такой генеральный план проекта, который учитывал бы индивидуальные особенности каждой функциональной зоны технопарка и при этом способствовал бы достижению общей эффективности»,— рассказывает Ирина Сингаевская.

«С точки зрения эффективности для гостиницы в МФК важно удобство подъезда (отдельный вход вдали от основного входа), вид из окон должен быть тоже отменным. Особенностью является интеграция гостиницы в МФК, чтобы было ей легко управлять и приятно в ней останавливаться»,— полагает управляющий партнер «МТ Девелопмент» Алексей Сиднев.

При правильном проектировании гостиницы управление ею организовать несложно, но для этого надо постараться еще на этапе проектирования, а это нелегко. Необходимо не забыть о нескольких главных моментах. Во-первых, это разделение потоков гостей и back-of-house. Во-вторых — шумоизоляция гостиницы от МФК, особенно если в составе МФК есть шумные зоны, такие как кинотеатр, фудкорт. Необходимо предусмотреть отдельный паркинг для постояльцев гостиницы, которые наверняка не захотят платить за паркинг почасовую оплату. Также нужно продумать, как организовать доступ клиентов гостиницы в МФК и обратно.

«Самое важное в планировочном решении — достойно вписать гостиницу в структуру комплекса, организовать правильное зонирование, чтобы не смешивались различные посетительские потоки. Иначе вместо синергии может

получиться неудачная «сборная солянка», — рассказывают в «ДМ-Девелопмент». Естественно, наличие отеля в составе МФК предполагает расширенную инфраструктуру всего комплекса, включающую, например, центры красоты и здоровья, тренажерные залы, рестораны, кафе, предприятия сервиса.

Особые требования предъявляются к безопасности такого здания (охранные, противопожарные и т. п. системы). Дополнительная инфраструктура требует больших мощностей. По-хорошему инженерные сети функциональных частей комплекса должны быть разделены.

Существуют свои особенности и в продвижении объекта — необходимо правильным образом расставить акценты, чтобы функции объекта не конкурировали друг с другом.

Увлечшись проектированием гостиницы, не стоит забывать о комплексе в целом, ведь гостиница — это лишь одна из составляющих, и она должна быть органично интегрирована в общую архитектурную концепцию комплекса, учитывать размеры МФК, его общую маркетинговую стратегию. Так, классу офисного здания и жилых апартаментов должна соответствовать и компания-оператор, управляющая отелем.

Вопрос управления

Управлять гостиницей самостоятельно или привлекать опытного оператора? Этот вопрос встает перед всеми девелоперами МФК, и отвечают они на него однозначно.

«Привлечение гостиничного оператора позволяет при прочих равных условиях увеличить заполняемость на 20-30%», — считает госпожа Сингаевская, отмечая, впрочем, что это увеличение зависит от узнаваемости бренда и широты клиентской базы гостиничного оператора.

«Если вы не управляли гостиницами, то самим этого делать не стоит. Наука гостеприимства строилась десятилетиями, поэтому, чем учиться на собственных ошибках, лучше пригласить профессионального оператора, что приведет к большей отдаче на квадратный метр. В конечном итоге собственник здания получит большую рентабельность», — уверен господин Сиднев.

Впрочем, вопрос не только и не столько в выгоде. «Если гостиница позиционирует себя как высококачественный проект, всегда лучше привлекать профессионального оператора. Здесь встает вопрос не столько выгоды, сколько имиджа. В своих многофункциональных комплексах мы привлекаем как сторонних операторов, так и родственную нам профессиональную компанию, Africa—Israel Hotels»,— рассказывают в AFI Development.

Если же комплекс не претендует на высококласность, то, возможно, приглашение стороннего оператора не принесет существенных выгод. Правда, вопрос, насколько будет привлекательна для посетителей гостиница, управляемая новичками в этой области, остается открытым.

Сложности переговоров

Чем раньше девелопер обратится к оператору, который будет управлять гостиницей, тем лучше. Оператор может на раннем этапе донести девелоперу свои пожелания по проектировке, обустройству и техническим деталям. Тем не менее переговоры с гостиничными управленцами могут оказаться не менее хлопотными, чем разработка самого проекта, включающего гостиницу.

Сложно найти оператора без свода под названием feasibility study (анализ наилучшего использования), разработанного специализированной компанией. «Нам было сначала сложно пробиться к операторам «на прием», но, после того как мы выполнили feasibility study, которое показало колоссальный потенциал гостиницы в «Фристайл Парке», к нам выстроилась очередь»,— рассказывает Алексей Сиднев.

Сложности возникнут и на этапе, когда оператора удалось заинтересовать проектом,— на этапе согласования коммерческих условий, полагает Алексей Сиднев. Оператор захочет получить большой процент от прибыли, компенсацию расходов на привлечение и проживание экспатов, будет пытаться исключить часть расходов из расчета прибыли.

Управляющая компания заинтересована в больших сроках контракта — от 20 лет, в то время как собственнику обычно интересно иметь возможность пролонгации через 10 лет. Конечно же, условия прекращения контракта являются предметом серьезных переговоров. Когда коммерческие условия согласованы, нужно подписать соглашение. Согласование подробного контракта между девелопером и оператором — очень сложная процедура, которая может занять от недели до

трех-четырёх месяцев, что может серьезно затормозить реализацию проекта. После того как выбран оператор, необходимо проектировать гостиницу уже вместе с ним. При этом оператор, естественно, будет настаивать на решениях, которые упростят управление гостиницей. А поскольку все расходы несет собственник, важно найти компромисс, чтобы стоимость улучшений была ниже эффекта от этих улучшений.

«Понимание архитекторов всего комплекса того, как должна проектироваться гостиница, существенно расходилось с тем, как это видят сами операторы. Мы вынуждены были обратиться в специализированное архитектурное бюро, которое вместе с оператором помогает нам разработать наиболее эффективную гостиницу», — рассказывает Алексей Сиднев.

Приманка для гостей

Но, несмотря на сложности, игра стоит свеч. Во-первых, строительство гостиницы в составе МФК — это способ еще в большей степени диверсифицировать риски (а это один из основных мотивов строительства МФК вообще). «Несмотря на сложности, при организации МФК можно отметить снижение рисков за счет диверсификация предложения. А для нашего формата технопарка это еще и часто обсуждаемый синергетический эффект развитой инфраструктуры», — отмечает Ирина Сингаевская. По мере насыщения рынка торговых и офисных помещений девелоперы все больше задумываются об отелях в составе МФК — ведь этот рынок пока еще далек от насыщения. Во-вторых, грамотно построенная гостиница позволяет привлечь поток покупателей, к примеру, к торговой части комплекса. Например, постояльцы гостиницы в составе Lotte Plaza наверняка не преминут заглянуть в торговый центр.

Пока реализованных гостиничных проектов в составе МФК в Москве немного, и довольно часто доминантой в них является сама гостиница. Это, например, бизнес-центр имени Мейерхольда с гостиницей Novotel, комплекс «Swissotel Красные Холмы», гостиницы «Radisson Славянская» и MaMaison Residence, Центр международной торговли, который наиболее удачно объединяет в себе части различного функционального назначения. Поэтому опыта строительства современных МФК у девелоперов немного. А вот проектов заявлено внушительное количество. Это и вышеупомянутая Lotte Plaza, и обновленная гостиница «Москва», куда включают и торговую часть, и бизнес-центр, и конгресс-центр. Среди заявленных проектов — строительство МФК «Галактика» и многие другие объекты. Гостиницы и апартаменты предусмотрены практически во всех громких

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

1 октября, № 134

проектах «Москва-Сити» — Imperia Tower, «Россия», «Федерация». Когда эти объекты будут построены, они существенно изменят как уровень развития гостиничного сервиса в столице, так и навыки девелоперов в строительстве сложных многофункциональных объектов.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)