

Offices / General

Брали и будут брать

Компаниям нужны офисы даже в условиях кризиса, поэтому ставки будут расти, утверждают консультанты. Однако уже сейчас крупные клиенты получают дисконт в 20%.

Leviev Conglomerate May Delist Shares

Israeli conglomerate Africa Israel Investments is considering delisting its London-listed subsidiary AFI Development because of a sharp drop in its value, TheMarker financial web site reported on Sunday.

RenCap Sees Forced Sales, Bankruptcies

The real estate sector is facing forced sales of development portfolios, and small players will go bankrupt because of a lack of refinancing resources at home and abroad, Renaissance Capital said Thursday.

Retail

Английская HABITAT выходит в Россию

Сеть магазинов английской Habitat (специализируется на продаже мебели и аксессуаров для дома, объединяет 39 собственных магазинов в Великобритании, Франции, Испании и Германии, также развивает сеть по франшизе) намерена выйти на российский рынок.

Hotel

«Евразия» застроит Оку

Инвестиции в экопарк составят 600 млн долларов.

Regions

Строят только свои

Арендаторы Краснодара ждут качественных офисов. Но их пока нет. Федеральные игроки сюда не идут, а местные спрос удовлетворить не могут.

Равнинная психология петербуржцев

Проекты высотных зданий в Петербурге уже не первый год вызывают ожесточенные споры и находят как яростных защитников, так и отчаянных противников.

Пугающая аренда

Приобретать недвижимость для сдачи в аренду решаются пока лишь иностранные компании.

Время распродажи

Рост (до 25%) ставок кредитования банками девелоперских компаний увеличил объем предложения коммерческой недвижимости в городе по сравнению с прошлым годом в разы (по некоторым оценкам - в 10 раз).

Украина — не место для нового офиса

За первое полугодие 2008 г. в Санкт-Петербурге было введено больше офисных площадей, чем за весь 2007 год. Но вакантных кабинетов по-прежнему нет, отмечают аналитики.

Adidas нашла замену Невскому

Вместо Невского проспекта флагманский магазин Adidas откроется на Большом проспекте Петроградской стороны. Аренда здесь в несколько раз дешевле, чем на центральной магистрали, а оборот ниже лишь на 20%.

Доход от бизнес-центров падает

Активный ввод новых бизнес-центров в Екатеринбурге позволит крупным арендаторам рассчитывать на скидки и уступки со стороны владельцев офисной недвижимости. В 2008 г. уже введено девять объектов, пять достраиваются.

Можно требовать скидок

Заполняемость ростовских бизнес-центров оставляет желать лучшего. Для привлечения арендаторов собственники идут на снижение ставок до 10%.

Offices / General

БРАЛИ И БУДУТ БРАТЬ

Компаниям нужны офисы даже в условиях кризиса, поэтому ставки будут расти, утверждают консультанты. Однако уже сейчас крупные клиенты получают дисконт в 20%. Пока арендодатели крайне неохотно идут на снижение цен. «Наоборот, ожидая замедления активности арендаторов, пытаются выжать максимум», — признает Елена Колесникова из DTZ. Песни о дефиците

По данным DTZ, в начале июля ставки аренды офисных помещений класса А в пределах Садового и Третьего транспортного кольца были равны \$1000-1800 за 1 кв. м в год, класса В — \$700-1500. К началу сентября они составили для класса А \$1000-2000 за 1 кв. м в год, для класса В — \$700-1600.

«Ставки аренды в офисах класса А будут оставаться на прежнем уровне. Возможно, что в 2009 г. их рост замедлится», — признает Константин Лосюков из Knight Frank. «Падение ставок может произойти, если бизнес вообще перестанет развиваться, а пока рынок живет, спрос остается высоким», — утверждает аналитик Cushman & Wakefield / Styles & Ryabokobylko Лада Белайчук.

Чтобы оправдать прогнозы о росте ставок, консультанты тянут привычную песню о дефиците качественных площадей. «Объем предложения на московском рынке гораздо меньше, чем в большинстве европейских столиц. Это приводит к дальнейшему росту ставок. К концу 2008 г. максимальные базовые ставки достигнут \$2100 за 1 кв. м в год», — говорится в отчете Jones Lang LaSalle (JLL).

По данным «большой четверки» консалтинговых агентств Москвы, сейчас общий парк качественных офисов (классов А и В) составляет около 8,2 млн кв. м. С января по сентябрь было введено около 0,8 млн кв. м, утверждают аналитики Knight Frank, или даже 1,2 млн кв. м, уточняют эксперты из JLL. До конца года заявлено к вводу, по разным оценкам, еще более 1 млн кв. м. Но финансовый кризис корректирует планы как девелоперов, так и потенциальных арендаторов.

Ольга Ясько из Colliers International ожидает, что к концу 2008 г. общий объем зданий классов А и В составит 8,65 млн кв. м. Ранее в отчете компании за первое полугодие прогнозировалось, что он достигнет 9,1 млн кв. м.

Кто кого

По словам Ясько, сейчас на рынке столкнулись две тенденции. С одной стороны, из-за недостатка финансов девелоперы будут меньше строить, а собственники офисов повышать ставки аренды и цены продажи. С другой стороны, «резко возросшая неопределенность перспектив развития экономики России» может привести к массовому пересмотру планов развития компаний-арендаторов и переоценке ими потребностей в площадях либо отказу от уже занимаемых. Если последняя тенденция окажется сильнее, то офисы, наоборот, подешевеют. Андрей Лунтовский, гендиректор «Рубин девелопмент», считает, что, скорее всего, эти тенденции друг друга уравновесят: «Спрос на новые офисы упадет, но и предложение тоже упадет». Таким образом, статус-кво (т. е. дефицит качественных офисов) сохранится, подытоживает эксперт.

«За последние месяцы процент вакантных площадей впервые за прошлые годы несколько увеличился», — отмечает Колесникова. На 3-4% во всех классах в среднем по сравнению с декабрем 2007 г., уточняют аналитики Knight Frank. Эксперты объясняют это «выходом на рынок площадей, не удовлетворявших арендаторов по тем или иным причинам (местоположение, планировка, парковка, высокие ставки)».

По словам Колесниковой, есть примеры, когда арендаторы отказываются от сделок, занимая выжидательную позицию. Так, ADG Group, планировавшая занять более 1000 кв. м в новом многофункциональном комплексе класса A Metropolis, от переезда отказалась, сообщил ее директор по маркетингу Вадим Васильев. Компания осталась в перепрофилированных под офисы помещениях мебельной фабрики «Москва» за пределами Третьего транспортного кольца: они обходятся в несколько раз дешевле.

По словам Павла Федюнина из KR Properties, поведение клиентов изменилось. «Раньше они легче соглашались на повышенные расценки, так как цена аренды увеличивалась на 25-30% в год. Сейчас клиенты не ожидают роста ставок выше уровня инфляции. Арендодатели же заинтересованы в привлечении долгосрочных крупных арендаторов, поэтому реальные цены сделок могут быть на 20% ниже, чем первоначально запрошенная цена», — рассказывает он. Андрей Астахов, гендиректор «Московского бизнес-инкубатора», поделился, что в строящемся технопарке Nagatino-iland ставки пока установлены «на нижнем уровне рыночного коридора», хотя ранее компания рассчитывала на «премиальный уровень».

За того парня

Колесникова добавляет: «Если влияние кризиса будет усиливаться, то арендодатели вынуждены будут идти на дополнительные уступки». По ее мнению, возрастет число предложений по субаренде кабинетов. Сейчас, признает Лосюков, сдавать в субаренду лишние метры проблематично: «ставки слишком высокие». Можно ожидать, что предлагать такие запасливые арендаторы будут кабинеты, полностью готовые к въезду новых офисных жильцов. Такие примеры на рынке уже есть. Например, Ситибанк, как заявил его представитель, выставил на рынок снятые им ранее помещения в здании Ducat III, «полностью укомплектованные в соответствии со стандартами класса А». Предлагаемые ставки аренды не раскрывают ни банк, ни его брокер CB Richard Ellis, отмечая лишь, что, когда они говорят о цене, речь идет о премии за полную готовность и экономию времени.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

LEVIEV CONGLOMERATE MAY DELIST SHARES

Israeli conglomerate Africa Israel Investments is considering delisting its London-listed subsidiary AFI Development because of a sharp drop in its value, TheMarker financial web site reported on Sunday. Africa Israel, controlled by diamond billionaire Lev Leviev, Israel's wealthiest man, owns 71 percent of AFI Development, a Russia-focused real estate company.

Since going public in May 2007 at a valuation of \$7.3 billion, AFI Development has lost 85 percent of its market value because of the financial and real estate crisis in Russia, TheMarker noted.

According to TheMarker, either Africa Israel could offer to buy up AFI Development or AFI Development could buy back the public's shares.

Shares in Africa Israel were down 8.3 percent in morning trade in Tel Aviv, compared with declines of nearly 2.7 percent in the broader market.

AFI Development's net profit in the first six months of 2008 nearly doubled to \$97.3 million while its net asset value increased 13 percent year-on-year to \$6.3 billion.

Leviev said in a statement to the Tel Aviv stock exchange last year that much of the property controlled by AFI's subsidiary is located in Moscow and includes about 2.6 million square meters of commercial space, offices and residential housing.

An AFI subsidiary, construction firm Danya Cebus, announced last month that it will build a \$250 million real estate project in the center of Moscow. The project includes a complex with three residential towers ranging from 35 to 45 stories with a total of 656 apartments, a shopping mall and underground parking.

A spokeswoman for Africa Israel Investments declined to comment on the report.

◆ [The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

RENCAP SEES FORCED SALES, BANKRUPTCIES

The real estate sector is facing forced sales of development portfolios, and small players will go bankrupt because of a lack of refinancing resources at home and abroad, Renaissance Capital said Thursday. Russia's largest investment bank said in a research note that it expected early stage projects and land holdings to be the hardest hit because of cash-strapped developers attempting to offload large land banks.

«However, we believe that after an initial bout of forced or accelerated selling, the tightening of credit or the effective closure of the credit market will have a more pronounced effect on the supply, rather than the demand, side of the property market,» RenCap said.

«This means that given the healthy demand backdrop, tightening supply will eventually push prices up across all segments of the market sometime in the future.»

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7 октября, № 137

«Tighter credit market conditions should eventually prompt consolidation in the property market, with larger players boosting their market share to the detriment of smaller, highly leveraged companies.»

Russian residential property prices have risen more than 10 times over the past decade, and many analysts and industry watchers predict a steep decline in the next six to 12 months.

Fitch ratings agency has also repeatedly warned that heavy short-term debt positions of some real estate companies might ultimately lead to forced asset sales.

◆ [The Moscow Times](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

АНГЛИЙСКАЯ НАВИТАТ ВЫХОДИТ В РОССИЮ

О том, что сеть магазинов английской Habitat (специализируется на продаже мебели и аксессуаров для дома, объединяет 39 собственных магазинов в Великобритании, Франции, Испании и Германии, также развивает сеть по франшизе) намерена выйти на российский рынок, «Ъ» рассказал один из столичных брокеров объектов торговой недвижимости. По его информации, франчайзи английской марки стала компания Fashion Distribution Lab (дистрибутор одежных марок More&More, Etam и других). [Директор отдела агентских услуг департамента торговой недвижимости Colliers International Галина Малиборская подтвердила, что Fashion Distribution Lab рассматривает варианты размещения магазина Habitat площадью 1-2,5 тыс. кв. м в нескольких столичных торговых центрах, например в Mall of Russia, River Mall и «Ростокино».](#)

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

«ЕВРАЗИЯ» ЗАСТРОИТ ОКУ

Инвестиции в экопарк составят 600 млн долларов. Вчера ИПГ «Евразия» на выставке Exproreal-2008 в Мюнхене объявила о намерении создать сеть многопрофильных рекреационных парков. Первый из них будет построен через три года в Тульской области на Оке и включит в себя около 700 вилл, которые будут работать в режиме пансионата выходного дня. Эксперты полагают, что у проекта могут быть сложности с поиском целевой аудитории из-за большой удаленности от Москвы.

ИПГ «Евразия» основана в 2003 году, близка к структурам казахского банка «Тураналем». В группу входят девелоперские компании «Евразия Логистик» и «Евразия Сити». Общая площадь проектов в сфере недвижимости превышает 30 млн кв. м. Объем инвестиций на 1 сентября 2008 года составляет 6,5 млрд долл.

В Тульской области на участке 280 га компания «Евразия. Кантри Формат» (дочерняя структура ИПГ «Евразия») намерена возвести 700 вилл общей площадью 140 тыс. кв. м. Архитектором выступит британская Foster+Partners, американская Раса займется созданием аквазон. Участок на берегу Оки принадлежит компании Uniparx, дочерней структуре «Велес-групп».

По словам генерального директора компании «Евразия. Кантри Формат» Андрея Осипова, в первый объект, который должен начать работу ориентировочно через три года, будет вложено порядка 600 млн долл. При этом большая часть инвестиций будет осуществлена компанией Uniparx. В дальнейшем инвесторы рассчитывают продать этот парк и на вырученные средства начать застраивать аналогичными проектами два других участка — в Калужской области и на границе Московской и Тульской областей.

Компания собирается установить цену проживания в коттеджах уровня 4+ в размере 240 долл. с человека за сутки. При этом заполняемость, на которую собирается выйти «Евразия» спустя несколько лет работы, составит 97%. Управляющий партнер фонда Marshall Capital Partners (акционер девелоперской компании «Царьград») Константин Малофеев считает, что эти ожидания слишком оптимистичны. Курортный отель «Царьград» на Оке в 80 км от Москвы планирует

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7 октября, № 137

в течение следующих двух лет достичь 80% заполняемости. «Тульская область — это довольно далеко от Москвы для элитного сегмента», — считает г-н Малофеев. Удаленность от столицы как недостаток отмечает также генеральный директор туристической компании «Дельфин» Сергей Ромашкин: «Это примерно три часа на машине. Обычно проекты 4+ находятся в 20—25 км от Москвы». Он советует компании придумать альтернативный способ доставки столичных клиентов в пансионат, например на вертолете, как это делает одна из компаний, управляющих домом отдыха на Селигере. Управляющий партнер компании Panorama Estate Омар Гаджиев оценивает сроки окупаемости проекта в семь лет.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

СТРОЯТ ТОЛЬКО СВОИ

Арендаторы Краснодара ждут качественных офисов. Но их пока нет. Федеральные игроки сюда не идут, а местные спрос удовлетворить не могут. Рынок офисной недвижимости Краснодара на 80% состоит из перепрофилированных зданий советских времен. Из общего объема рынка в 446 500 кв. м (по данным Mason Realty Group) на бизнес-центры класса В (по краснодарской классификации) приходится не более 96 500 кв. м. В частности, 7400 кв. м проекта «Венский дом», 15 000 кв. м комплекса «Кубань-кредит».

Уровень вакантных площадей, по словам Ольги Ясько из Colliers International, остается низким — 2-4%. Класс А в Краснодаре в принципе отсутствует, считают аналитики Promotion Realty. А спрос на качественные помещения велик, утверждает Ясько.

На фоне их дефицита продолжают расти ставки аренды. По данным Mason Realty Group, класс В в Краснодаре оценивался в конце первого полугодия 2008 г. в 926 руб. за 1 кв. м. Класс С, по данным Promotion Realty, сдавался по 5000-6000 руб. за 1 кв. м в год.

По словам гендиректора Mason Realty Group Ильи Володько, офисы строят в основном местные компании. «Им проще получить земельные участки и разрешения на строительство, что облегчает реализацию проектов и делает их более рентабельными», — объясняет Володько.

Аналитик ИК «Финам» Сергей Фильченков говорит, что краснодарские девелоперы уже занялись бизнес-центрами класса А. Первый из них — офисный центр в сданном в этом году МФК «Кристалл» (девелопер — ЗАО «МКЦ «Кристалл»). Он занимает 5177 кв. м из общей площади в 20 000 кв. м. По данным Mason Realty Group, кабинеты сдаются здесь по 1700 руб. за 1 кв. м в месяц. Изюминка центра — восьмиэтажная охраняемая автостоянка, расположенная через дорогу и соединенная с комплексом крытым переходом с панорамным остеклением.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7 октября, № 137

Компания «Вариант» сдает в этом году МФК «Олимпик плаза» (18 000 кв. м). Девелопер выкупил участок с недостроенным объектом, который простоял около 15 лет, и продолжил строительство. 15-этажный комплекс состоит из торговых галерей и делового центра, который застройщик позиционирует как центр класса А. Рядом со зданием располагается шестиэтажный охраняемый паркинг.

Еще один центр с качественными офисными помещениями — Green House (6655 кв. м) планирует открыть для арендаторов в октябре группа компаний «Зеленые листья».

«Девелопмент-Юг» во второй половине 2009 г. собирается ввести бизнес-центр Development Plaza (56 500 кв. м, класс А). По словам Дмитрия Василенко, маркетолога УК Global Management Company, он будет включать пятизвездочный отель (195 номеров + президентский люкс) и офисы класса А (18 000 кв. м). Стоимость 15-этажного комплекса оценивается компанией в \$80 млн.

«Бизнес-инвест» в 2009 г. должна сдать первую очередь строящегося офисного комплекса «Виктория» класса В площадью 39 000 кв. м. Общая площадь составит 82 100 кв. м, инвестиции в строительство первой очереди оцениваются в 1,856 млрд руб., сообщили в компании. Второй офисный блок (43 100 кв. м) стоимостью 928 млн руб. планируется закончить в 2010 г. В нем офисы будут сдаваться только в аренду, рассказал исполнительный директор «Бизнес-инвест» Алексей Иванов.

Кубанское речное пароходство приступило к сносу старых построек на месте строительства бизнес-центра River House (23 000 кв. м, класс В, объем инвестиций — 1-1,2 млрд руб.). Маркетолог компании Валентина Ульянова рассказала, что строительство начнется уже в этом году, а в 2010 г. комплекс будет введен в эксплуатацию.

По мнению Фильченкова, после ввода этих объектов новые предложения на рынок выходить пока не будут.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РАВНИННАЯ ПСИХОЛОГИЯ ПЕТЕРБУРЖЦЕВ

Росту высоток мешает менталитет

Проекты высотных зданий в Петербурге уже не первый год вызывают ожесточенные споры и находят как яростных защитников, так и отчаянных противников. Однако пока ни одного настоящего небоскреба в Петербурге не построено. Большинство девелоперов ограничиваются высотой в 25 этажей. Помимо сложностей технического характера, которые значительно увеличивают стоимость зданий выше 20 этажей, психологи указывают на особенности «равнинной» психологии петербуржцев, с недоверием относящихся к слишком высоким зданиям и чувствующим себя там некомфортно.

Из-за отсутствия федеральных нормативов для строительства небоскребов (СНиПов) в Северной столице вслед за Москвой были разработаны свои территориально-строительные нормы - ТСН. Согласно этому документу Петербург был поделен на шесть градостроительных зон, для каждой из которых существует своя предельная высотная планка. Свобода строительства дана застройщику только в 5-й и 6-й зонах, которые охватывают так называемые спальные районы. При этом не факт, что застройщику разрешат строить там здания той высоты, какую он захочет. Все будет зависеть от заключения экспертов и чиновников по каждому отдельно взятому проекту. Самые высотные комплексы, строящиеся на сегодняшний день в Петербурге, - это «Охта-центр» и «Балтийская жемчужина», и по каждому из этих проектов не утихают споры уже несколько лет.

В компании «Макромир» отмечают, что за здания от 75 м отвечает федеральная экспертиза, что увеличивает сроки и стоимость согласования. Также, по понятным причинам, в Петербурге существует дефицит проектных и строительных организаций, которые имеют опыт проектирования и строительства высотных зданий. Поэтому приходится приглашать специалистов из Москвы или иностранных специалистов, что, опять же, увеличивает смету и сроки реализации проекта.

По данным АРИНа, сегодня в Петербурге введены в эксплуатацию около 20 зданий высотой от 22 до 25 этажей. Еще 4 проектируются и более 100 - строятся.

Критический уровень

Сложности высотного строительства девелоперы чаще всего осваивают в процессе реализации проекта. Одной из основных проблем может стать эксплуатация высотных комплексов, например, на российском рынке недвижимости подобный опыт имеют лишь считанные компании.

Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company (LCMC), говорит, что обязательным условием при создании проекта высотного комплекса является привлечение службы по эксплуатации здания. «Гниющие стены, обваливающиеся крыши - вот лишь небольшой перечень недостатков, которые случаются при халатном отношении к строительству высоток», - говорит эксперт. Стандартов качества (СНиПов) для небоскребов сегодня практически не существует, каждая компания при строительстве сама устанавливает их. Многие специалисты говорят, что пока отдельной нормативно-правовой базы не появится, развитие высотного строительства будет идти очень медленными темпами. Городским застройщикам приходилось тратить массу времени на согласование каждого отдельного «высотного» проекта.

«Чтобы здание нормально функционировало, необходимо оснастить его системами жизнеобеспечения и безопасности: вентиляцией, кондиционированием, тепло- и электроснабжением и т. д. Одной из основных сложностей является установка инженерных систем небоскребов - из-за большой протяженности вертикальных стояков появляются проблемы перепада давления. Поэтому высотное здание структурируют, разделяют на секции, также в высотных комплексах должны быть предусмотрены системы оповещения людей, дымоудаления, обеспечения путей эвакуации и поддержания огнестойкости конструкций», - перечисляет проблемы господин Костин.

Он отмечает, что к системе жизнеобеспечения и безопасности предъявляют повышенные требования, но стоимость эксплуатационных платежей пока еще не была озвучена ни одной компанией-застройщиком.

«При нынешнем развитии технологии строить можно хоть на зыбучих песках. Все зависит от цены вопроса. Другое дело, что цена в нынешних условиях не оправдывает себя. Строительство после 20-го этажа становится менее прибыльным: себестоимость каждого следующего уровня повышается процентов на 15-20. Это связано с трудностями вертикальной логистики, использованием более сложных и дорогих инженерных систем. Например, если в девятиэтажном

доме на подъезд требуется один лифт, в 12-этажном - уже два, в 17-этажном - три, а в 25-этажном - четыре. Причем тот лифт, который поднимает вас на 25-й этаж, примерно втрое дороже того, что ездит до девятого. То же касается и инженерных систем», - отмечает Владимир Гаврильчук, генеральный директор корпорации «Адвекс. Недвижимость». Заместитель директора АН «Бекар» Николай Лавров указывает и на проблему доставки рабочих на стройплощадку: «Даже всех рабочих поднять, скажем, на 60-й этаж не получится. Кому-то придется идти пешком, то есть около часа тратить утром на подъем к рабочему месту».

Впрочем, Марина Пузанова, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International, отмечает, что удорожание расходов на строительство высоток оправдывает себя в будущем - стоимость помещений, располагающихся в верхних видовых этажах, при сдаче их в аренду или продаже, как правило, выше на 15-20%.

Аукнется лет через десять

Дмитрий Свительман, генеральный директор ООО «Аверс-Аналитика», считает, что качество петербургских грунтов должно сильно влиять на проект - во всяком случае об этом постоянно предупреждают специалисты.»Имеют ли под собой основу эти предостережения, станет понятно только лет через 10-15 после реализации первого проекта», - говорит Дмитрий Свительман. Он полагает, что преодоление страхов петербуржцев перед терактами и пожарами в небоскребах в ближайшее время может стать одной из важнейших PR-задач девелоперов, занимающихся высотными проектами. Николай Лавров также считает, что опасность петербургских грунтов более серьезна, чем принято считать: «К примеру, грунтовые воды - явление сезонное. Они могут отсутствовать во время экспертизы, но потом появиться во время строительства. Опасны они тем, что имеют обыкновение вымывать грунт из-под фундамента. Поэтому несколько лет дом может стоять нормально, а потом балки станут подламываться, и дом начнет оседать. Усадка дома длится, как правило, шесть лет. Если грунты нестабильные, то она длится дольше и не так благоприятно, как могла бы».

Игорь Горский, управляющий партнер АРИНа, высказывает мнение, что оптимальными местами для строительства высоток, принимая во внимание грунты, являются новые районы Петербурга, такие как Озерки. В компании «Макромир» считают, что строительство зданий и сооружений на «плохих» грунтах увеличивает затраты на укрепление фундамента незначительно - в рамках общих затрат на проектирование и строительство подобного объекта. «Как правило,

стоимость фундамента с учетом укрепления «плохих» грунтов увеличивается на 3-5 процента», - говорят в «Макромире».

На равнине

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риэлтеров Санкт-Петербурга и Ленинградской области, считает, что опыта возведения и эксплуатации высотных зданий - выше 75 м - в Санкт-Петербурге практически нет. «В разной стадии согласования находится более 100 проектов, но абсолютное их большинство так и не дойдет до воплощения. Среди проблем - неясные перспективы высотной застройки в широко обсуждаемых сейчас в Петербурге Правилах землепользования и застройки (ПЗЗ), сложный порядок согласования проектов, отсутствие внятной нормативной базы по этому вопросу. Обычно застройщики указывают, что строительство зданий выше 40-50 этажей экономически мало целесообразно. Мониторинг спроса указывает еще на одну ярко выраженную петербургскую тенденцию - практически полное отсутствие интереса среди покупателей жилой недвижимости в возрасте 50 лет и старше на квартиры, расположенные выше 25-го этажа, и только около 20% молодых людей в возрасте от 25-35 лет готовы рассматривать такую возможность. Социологи указывают на «равнинный» тип восприятия петербуржцев, которое включает в себя, помимо всего прочего, и естественный страх перед возможными форс-мажорами - пожарами, терактами, взрывами и т. п.».

Павел Созинов указывает, что мировая практика приспособливает высотные здания под офисные центры, представительства крупных компаний или, в лучшем случае, многофункциональных центров. Однако такие здания обычно формируют целый деловой квартал, как, например, «Дефанс» в Париже, что позволяет с технической стороны экономить на инженерном обеспечении, с другой - формировать определенную бизнес-среду. Такие кластеры располагаются в непосредственной близости от исторического центра города - здесь стоимость земли так же высока, как и престижность строящихся объектов. В Петербурге широкая общественность, как и авторы ПЗЗ, склонны видеть исторический центр в сформированных в конце XIX века очертаниях, оттесняя девелоперов и высотные проекты на периферию, что делает эти проекты малопривлекательными для потенциальных инвесторов. «Единственный выход для девелоперов - работа в неоднородности исторической застройки и в опять-таки исторически сложившихся лакунах. Очевидно, что район Охты, Выборгской набережной, а также Малоохтинский проспект и Октябрьская набережная, северная оконечность Васильевского острова, некоторые участки вдоль Обводного канала - вполне

пригодны под высотную деловую застройку, тем более что здесь транспортная ситуация не столь остра, как в других частях города, вплотную прилегающих к историческому центру», - говорит Павел Созинов.

Алексей Федоров, директор отдела офисных помещений компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis, отмечает, что страх перед высотками - больше миф, нежели реальность: «В социологических опросах большинство людей, как правило, высказываются против такой затеи, но на практике во всем мире высотные здания находят своих жильцов».

«Езжайте на набережную!»

Александр Погодин, генеральный директор ООО «Пионер», отмечает, что большинство проектов высотных зданий ориентировано все же на офисы, а не на жилье. И связано это с соблюдением нормативной базы. «Застройщик должен разрабатывать для каждого конкретного высотного здания свои технические условия и в индивидуальном порядке согласовывать их в различных инстанциях. Обычно квартиры на верхних этажах небоскребов называют «апартаменты». Это позволяет использовать данные помещения для постоянно проживания, несмотря на такие нормы, как, например, количество мест в детских учреждениях», - говорит господин Погодин.

Он считает, что высотки имеют свои плюсы и минусы, как любой другой проект. «Преимущества - большой выход квадратных метров с участка и возможность создания вертикально интегрированных многофункциональных комплексов, когда на разных уровнях здания размещаются офисы и апартаменты. Недостатки - меньшая эффективность использования полезных площадей и объема здания из-за того, что застройщик должен разместить сложные инженерные системы, организовать дополнительные технические этажи и т. д.».

В данный момент группа компаний «Пионер» разрабатывает концепцию многофункционального комплекса жилого и коммерческого назначения с коммерческой высотной частью (свыше 25 этажей) в Выборгском районе, в створе угла проспекта Просвещения и улицы Хо Ши Мина. «Были проведены исследования среди потенциальных покупателей, которые показали, что примерно 15-20 процентов людей хотят жить на верхних этажах», - утверждает господин Погодин.

На протесты общественности против высотного домостроения в Петербурге господин Погодин парирует: «Могу предложить им проехать на машине по набережной и посмотреть на торчащие черные трубы и промышленные здания из красного кирпича. Вряд ли они украшают Смольный собор».

Игорь Кокорев, старший консультант отдела стратегического консалтинга «Knight Frank Санкт-Петербург», считает, что Петербург все же вряд ли станет городом небоскребов. «На мой взгляд, характер застройки в Петербурге уже сложился, и вряд ли он будет городом небоскребов. В центре города массовой высотной застройки не будет, строить же высотные комплексы или небоскребы в спальнях районах экономически нецелесообразно - слишком сложный процесс возведения конструктива инженерных систем, систем эксплуатации. Для справки: небоскреб, на наш взгляд, - это здание от 150 м (40-50 этажей), 70-75 м - это высотное здание», - заключает эксперт.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПУГАЮЩАЯ АРЕНДА

Приобретать недвижимость для сдачи в аренду решаются пока лишь иностранные компании. Идея возрождения доходных домов добралась и до Санкт-Петербурга. Но если в Москве ее реализацией занимаются столичные власти, то в Петербурге - финские инвесторы. В отличие от местных игроков, недовольных низкой доходностью сегмента, они и 10% годовых вполне рады. Причины интереса к доходным домам бизнесменов из Финляндии пыталась понять корреспондент «Ъ-Дома» Яна Карпова.

Идею возрождения доходных домов, или жилья социального найма в современной России озвучили федеральные власти. Сначала в мае прошлого года Минрегионразвития совместно с Росстроем и общественной организацией «Опора России» предлагали для ускорения проекта «Доступное жилье» возвести к 2014 году 3 млн кв. м доходных домов, а затем сдавать там квартиры за \$300-400 в месяц. Инвестиции в размере \$4,2 млрд предполагалось получить из федерального и региональных бюджетов. «Бизнес доходных домов может заинтересовать очень многих, ведь для него большого ума не надо: построил

здание и деньги собирай», - рассуждал тогда председатель комиссии по строительству и девелопменту «Опоры России» Алексей Кожевников. О дешевых доходных домах говорят и московские власти. В частности, осенью прошлого года столичный мэр Юрий Лужков на заседании городского правительства заявил, что для решения жилищных проблем москвичей в столице необходимо строить муниципальные доходные дома, в которых квартиры будут сдаваться внаем очередникам по умеренным ценам. Весной этого года столичный мэр одобрил программу создания в столице сети доходных домов, которая предполагает только в течение 2008-2009 годов создание 23 доходных домов общей площадью 260 тыс. кв. м. Всего в рамках программы предусмотрено строительство около 200 доходных домов в Москве до 2012 года. На начало 2008 года в российской столице находился единственный официальный доходный дом, расположенный в Николоворобьинском переулке (в нем - 46 квартир). Впрочем, петербургские власти пока не спешат перенимать опыт московских коллег.

Финский опыт

В свою очередь, петербургские застройщики также без энтузиазма смотрят на эту идею.

«По нашим расчетам, строить доходные дома в настоящее время не очень выгодно. В первую очередь потому, что это означает замораживание средств на длительное время, - объясняет президент корпорации «Строймонтаж» Артур Кириленко. Зато ближайшие соседи России - представители финского бизнеса - активно начинают развиваться на рынке услуг рантье в Петербурге. Первым примером возрождения настоящего доходного дома можно считать договор петербургского застройщика ЗАО «Строительный трест» и инвестиционного пенсионного фонда ICECAPITAL Housing Fund 1, входящего в финский концерн ICECAPITAL. Согласно условиям договора, профинансировав строительство жилого дома площадью 40 тыс. кв. м на Коломяжском проспекте, 15, финская компания получает в собственность около 600 квартир, которые будут сдаваться в аренду. По оценкам аналитиков, стоимость строительства дома площадью 40 тыс. кв. м могла превысить \$80 млн. Для обеих компаний это - пилотный проект, а в дальнейшем будут рассматриваться и другие объекты.

Летом этого года стало известно о планах еще одной финской компании. Начиная в 40-е годы прошлого века как застройщик социального жилья, компания SATO Corporation сейчас сдает в аренду более 23 тыс. квартир в Финляндии общей стоимостью €1,2 млрд. По словам главы петербургского офиса

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7 октября, № 137

SATO Стаффана Таста, в этом году компания приобрела в Петербурге 72 квартиры элит-класса в пяти объектах у таких застройщиков, как «Возрождение» (на Шпалерной улице, на набережной Мартынова), «Стройинвест» (на Морском проспекте Крестовского острова), Setl Group (на Аптекарском острове), финская «ЮИТ» (набережная реки Карповки). Объем инвестиций в покупку квартир составил €45 млн. «Еще €200 млн мы инвестируем в приобретение квартир бизнес-класса в течение пяти лет», - делится планами по развитию на местном рынке господин Таст. Это будут своего рода доходные дома, сдаваемые приезжающим бизнесменам из России и других стран. Примечательно, что в столице Финляндии - в Хельсинки - до 50% всего жилья сдается в аренду (по стране этот показатель находится на уровне 30%), а средняя ежемесячная стоимость двухкомнатной квартиры (60 кв. м) в центре города - €500-800. К примеру, стоимость аренды в приобретенных SATO квартирах на Шпалерной улице составит €30 за квадратный метр. Наиболее высокая доля арендного сектора сегодня в Германии - почти 60% (на долю частного арендного жилья приходится 48%), что характеризуются низкой мобильностью арендаторов и высокой долей субсидирования жилищной сферы в ВВП. В России же пока этот показатель в лучшем случае составляет 20% от общего объема жилья. Господин Таст также добавил, что доходность такого бизнеса на российском рынке может достичь 10% (срок окупаемости - до 10 лет), в то время как в Финляндии, по его словам, этот показатель - 5-7%.

Однако один из немногих игроков на рынке фондовых инвестиций в строительство доходных домов - УК «Арсагера» - дает более оптимистичные оценки. «Финские компании более продвинуты и сообразительны, чем российские инвесторы, - рассуждает заместитель председателя правления УК «Арсагера» Алексей Астапов. - У нас бытует мнение, что доходность такого бизнеса - низкая. Ее часто путают с арендными ставками, которые сейчас составляют 7-9 процентов от стоимости жилья, и не учитывают рост цен на рынке жилья. Если держать в фокусе рентные платежи и рост цен, то доходность составит 25-30 процентов годовых». Также среди плюсов доходных домов господин Астапов отмечает, что жилая недвижимость - более надежный актив, нежели коммерческая: «Стоимость жилья подвержена меньшим ценовым колебаниям. Более того, продажа такого актива возможна по частям (в отличие от коммерческой недвижимости), и финские инвесторы это понимают». Общий объем квартир, приобретенных фондом «Арсагера» - «рентная недвижимость». Она составляет 130 квартир, из которых 10 уже готовы к сдаче. Алексей Астапов также добавил, что сейчас идет подготовка к допэмиссии, которая направлена на увеличение этого фонда.

Неприбыльное дело

Однако аналитики петербургского рынка недвижимости пока не испытывают восторженных эмоций относительно планов по развитию доходных домов, скорее наоборот: «На мой взгляд, действия финской компании SATO - типичный пример инвестиционной покупки. Не факт, что в будущем финская компания будет сдавать жилье, поскольку рынок жилой недвижимости продолжает активно развиваться, и предпосылок к тому, что он встанет - нет. А пока рынок недвижимости растет, намного выгоднее продавать квартиры, а не сдавать их», - считает Алексей Бегунов, генеральный директор Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН). Так, продажа жилья может приносить застройщикам от 20% до 50% годовых, аренда - в лучшем случае 12-15%. Сейчас средняя стоимость продажи первичного жилья комфорт-класса начинается от 90 тыс. до 110 тыс. рублей за квадратный метр, а ежемесячная стоимость аренды - от 18 тыс. рублей в месяц в спальнях районах и от 25 тыс. рублей - в центре города.

Все же основной причиной, тормозящей развитие рынка доходных домов, называют низкую доходность таких объектов. Несмотря на то, что финские инвесторы оценивают ее в 10%, а местные игроки дают более оптимистичные показатели (25-30%), эксперты считают, что, не имея реальных примеров таких домов, посчитать доходность можно только теоретически. Таким образом, они сходятся на том, что пока вкладывать в другие сегменты коммерческой недвижимости сегодня выгоднее. Так, по оценкам АРИН, доходность офисной недвижимости - 17-19%, торговой - 16-18%, а складской - 14-16% при среднем сроке окупаемости в 6-8 лет.

Второй причиной неразвитости рынка рентных услуг Михаил Бимон, директор консалтингового центра компании «Петербургская недвижимость» считает юридические проблемы: «Непонятно, на каких условиях сдавать жилье в аренду: нет системы регистрации в таком жилье. Временная регистрация никого не устроит, а если отказаться от регистрации вовсе - придется конкурировать с огромным рынком частных предложений. С другой стороны, непонятно, как учитывать перебои в работе инженерных сетей и рост тарифов. Ведь квартира в доходном доме арендуется на длительный срок, а порядок индексации установить практически невозможно». Кроме того, по словам Николая Пашкова, директора по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg, конкуренция со стороны рынка «дикой» аренды ставит инвестора доходного дома в заведомо неравные условия: частный собственник получает все деньги на руки, а с арендной платы в доходном доме инвестор должен будет заплатить еще все

налоги. И наконец, существуют препятствия ментального характера: «Русские люди предпочитают иметь собственное жилье, что связано с желанием достичь стабильности», - считает Николай Казанский, директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International.

Перспективы

Перспективы доходных домов эксперты оценивают по-разному. Некоторые говорят о необходимости поддержки государства: «Это прямое участие в форме государственно-частного партнерства или создания бюджетных социальных домов. Должны быть либо определенные преференции инвесторам, которые занимаются данным сегментом, либо действия по легализации существующего серого рынка аренды», - считает Николай Пашков. «Сейчас достаточно сложно определить перспективы строительства доходных домов. Несмотря на все их преимущества (например, открытость рынка, более высокий уровень защищенности арендаторов и т. д.), сию минуту это просто невыгодно, - добавляет Алексей Бегунов. - Поэтому, чтобы аренда стала привлекательной для инвесторов, необходима какая-то помощь государства». Однако аналитики уверены, что по мере ужесточения конкуренции и снижения доходности в других сегментах рынка, девелоперы и инвесторы будут рассматривать для себя выход в новые сегменты, в том числе и на рынок аренды. «Если сослаться на зарубежный опыт, то там сегмент доходных домов является равноправным сектором рынка инвестиционной коммерческой недвижимости. Инвесторы рассматривают вложения в этот сегмент наравне с вложениями в офисный сектор, складской и торговый из-за низкой степени рисков и юридической прозрачности», - говорит господин Пашков. «А вообще, если рассчитывать только на свои силы (а не на помощь государства), то интерес к доходным домам появится тогда, когда доходность других сегментов коммерческой недвижимости будет ниже доходности рентных домов», - заключил господин Бегунов.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ВРЕМЯ РАСПРОДАЖИ

Рост (до 25%) ставок кредитования банками девелоперских компаний увеличил объем предложения коммерческой недвижимости в городе по сравнению с прошлым годом в разы (по некоторым оценкам - в 10 раз). Участники рынка считают, что рост предложения снизит цены на 10-15%. Впрочем, внезапной паники и резкого обвала цен ждать не стоит - рынок недвижимости инертен и длительность паники измеряется месяцами.

Владимир Сергунин, старший инвестиционный аналитик Colliers International Санкт-Петербург рассказывает: «О продаже своих объектов заявили такие компании, как «Теорема Холдинг», «Рюрик», «Империя», «Макромир» и другие. Таким образом девелоперы хотят найти финансирование для своих новых проектов. Суммарная стоимость выставляемых на продажу объектов в ближайшее время может превысить \$1 млрд, тогда как в прошлом году эта цифра была в 10 раз меньше. Это, безусловно, станет причиной коррекции цен на недвижимость. В то же время, вряд ли ставки капитализации вырастут более чем на 1-1,5 процента. Снижение цен, по нашей оценке, не должно превысить 10-15 процентов. Ведь если обвал будет серьезным, то крупные игроки, которые, по сути, формируют рынок, просто перестанут продавать и будут ждать лучших времен и лучшего спроса. Для них будет проще заморозить текущие проекты, нежели за бесценно отдавать имеющиеся активы. Объем продаж готовых объектов в следующем году мы оцениваем на сумму \$500-600 млн».

Директор по коммерческой недвижимости Vesar Realty Group SPb Алексей Лазутин подтверждает, что снижение цен уже отмечено: некоторые продавцы коммерческой недвижимости стали намного более сговорчивыми. «Мне известны примеры текущих переговоров, в которых цена снижена уже на 40 процентов», - утверждает господин Лазутин.

Без паники!

Впрочем, коллеги Владимира Сергунина уверены, что рынок резкие потрясения не ждет. «Вполне возможно, что некая часть разочарованных в акциях инвесторов пойдут покупать недвижимость, другая часть пойдет продавать, чтобы покрыть убытки от потерь на фондовом рынке. В любом случае обе эти части не настолько велики, чтобы оказать влияние на рынок. Общей минутной паники на рынках недвижимости не бывает. Паника если и бывает, то, как минимум, полугодовая.

Но предпосылок для нее в данный момент нет. Что же касается западных компаний, которые кредитуют строителей или намеревались вложиться в рынок недвижимости, то здесь ситуация следующая. Если решение вложить деньги в Россию уже принято, то деньги будут вложены в любом случае. Если же решение пока еще не принято, то в нынешней ситуации оно будет с вероятностью в 90 процентов отложено, есть кризис на фондовом рынке или нет», - рассуждает Александр Романенко, президент корпорации «Адвекс. Недвижимость». Антон Вихарев - старший консультант торгового департамента компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis также считает, что паники на рынке нет, но будут продаваться проекты, лишившиеся финансирования.

«Сейчас основными покупателями коммерческой недвижимости выступают инвестиционные фонды, а также финансовые компании, которые не затронуло изменение экономической ситуации», - прогнозирует господин Вихарев.

Он считает, что объемы предложений по продаже коммерческой недвижимости - уже построенной - будут расти. «И такие предложения уже есть», - говорит он.

Участники рынка полагают, что процесс распродажи недвижимости будет идти тихо и без громких рекламных акций. Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риэлтеров Санкт-Петербурга и Ленинградской области считает, что объемы сделок по рынку коммерческой недвижимости будут увеличиваться, что станет закономерным последствием кризиса ликвидности. «Но об объемах предложений останется только догадываться - лишь малая их часть будет опубликована в листингах, и в основном такие предложения будут носить скрытый характер. Что и понятно - цена ошибки слишком велика, да и отпугивать арендаторов - не в традициях владельцев бизнес-центров», - говорит Павел Созинов.

Дмитрий Свительман, генеральный директор ООО «Аверс-аналитика» полагает, что предложения о продаже крупных объектов коммерческой недвижимости, подобно продаже банков, делаются не публично, и широкая общественность узнает об этом только после согласования сделки.

Андрей Тетыш, председатель совета директоров АРИН считает, что объем предложения торговых центров на продажу будет увеличиваться, но не по причине кризиса - сейчас существует тенденция к разделению инвесторов, которые вкладываются в строительство и в покупку готовых объектов. «Первые будут строить объект, выставлять его на продажу, и на вырученные деньги строить опять. Если раньше строили и управляли, то сейчас они либо строят, либо

комплексом управляют. Просто в том и в другом случае - разная доходность. Кто-то готов рисковать, вложившись в строящуюся недвижимость, и получать за это большую прибыль, а кто-то предпочитает низкорисковые вложения с меньшей доходностью и вкладывается в готовые объекты. Для справки: доходность строящегося объекта - 18-30 процентов, доходность в управлении - от 10-16 процентов», - дает свое видение развития рынка господин Тетыш.

Во всем виноваты банки

Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company (LCMC) рассуждает: «После того как банки увеличили ставки по кредитам (раньше было 8,5 процента, теперь доходят до 25 процентов) и перестали финансировать большинство проектов на рынке недвижимости, у девелоперов остались два выхода решения данной проблемы: либо замораживать проекты, либо их продавать. Следует заметить, что хорошо будут продаваться только качественные, рентабельные объекты коммерческой недвижимости.

При этом Константин Костин отмечает, что неуспешные торговые центры, которые еще год назад подлежали реконцепции, теперь скорее всего и вовсе «зависнут» - денег на перепрофилирование и переустройство у девелоперов нет, а продаваться такие объекты, по мнению господина Костина, будут крайне плохо.

«Конечно, покупателям интересны успешные торговые центры. Но покупателем неуспешных центров могут выступать псевдо-девелоперы, умеющие успешно управлять «провальными» проектами, в которых есть внутренняя экспертиза центра и техники оптимизации объекта для того, чтобы сделать его успешным. Сейчас эти компании будут выкупать объекты дешево», - соглашается с коллегами из LCMC господин Лазутин.

Матвей Закашанский, генеральный директор ЗАО «Строительное объединение «М-Индустрия» также считает причиной роста предложения коммерческой недвижимости увеличение ставок по кредитованию до 25%. Он полагает, что в такой ситуации компании будут вынуждены продавать свои проекты «Это явление в большей степени затронет небольшие компании, не обладающие достаточным опытом, но заявившие крупные проекты», - отмечает господин Закашанский. Константин Костин сообщает, что в рамках распродажи выросли и предложения по земельным участкам. И это тоже корректирует цены на них.

Дмитрий Свительман подтверждает, что предложения по продаже земельных участков увеличились, поскольку банки стали очень плохо кредитовать под залог земли. «Правильная тактика сейчас - это продажа собственности. Ведь то, что сейчас кажется дешевым, потом, через полгода, будет считаться счастьем», - резюмирует Алексей Лазутин.

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОКРАИНА — НЕ МЕСТО ДЛЯ НОВОГО ОФИСА

За первое полугодие 2008 г. в Санкт-Петербурге было введено больше офисных площадей, чем за весь 2007 год. Но вакантных кабинетов по-прежнему нет, отмечают аналитики. По данным Praktis CB, на конец первого полугодия 2008 г. общий объем предложения на офисном рынке Санкт-Петербурга составил 1,8 млн кв. м (арендопригодная площадь — 1,3 млн кв. м). Географически новое офисное предложение в основном сосредоточено в Центральном, Петроградском и Адмиралтейском районах, отмечают специалисты Praktis CB. Роман Уревич, руководитель отдела маркетинговых исследований компании Praktis CB, объясняет это тем, что петербургские арендаторы пока что по традиции предпочитают центр города.

Всего в первом полугодии было введено 176 300 кв. м качественных площадей (арендопригодная площадь — 133 000 кв. м). Крупнейшими объектами стали «Аэроплаза» (22 053 кв. м, «Невский проект»), Renaissance Plaza (28 366 кв. м, Desna Development), «Лидер» (24 920 кв. м, «Лидер групп»). Данный показатель на 2% превышает общий объем ввода за весь 2007 год, когда было введено 171 000 кв. м офисов, говорит Уревич. [Темпы ввода растут, за аналогичный период прошлого года было введено вдвое меньше офисов, подтверждает Дмитрий Кузнецов, директор департамента офисной недвижимости Colliers International. Сейчас реализуется больше проектов офисных центров и они больше по площади, чем вводимые в прежние годы, объясняет он.](#)

До конца года с учетом офисной части в многофункциональных комплексах может быть введено 707 000 кв. м, говорит Алексей Лазутин, директор по коммерческой недвижимости Vesar Realty Group. По оценке Уревича, вряд ли в эксплуатацию

поступит более 65%. Лазутин с ним согласен: «Практика последних лет показывает, что сдается не более 60% заявленного объема». Эксперт ожидает ввода 350 000-420 000 кв. м. [Аналитики Colliers International говорят о похожих показателях — немногим более 400 000 кв. м до конца года.](#)

Средний уровень вакантных мест и арендных ставок

КЛАСС	ГОД	ВАКАНТНЫЕ МЕСТА, %	АРЕНДНАЯ СТАВКА, \$ ЗА 1 КВ. М В ГОД
А	2005	0	584
	2006	5	650
	2007	5	755
	ИЮЛЬ 2008	4	822
В	2005	6	378
	2006	5	410
	2007	6	445
	ИЮЛЬ 2008	2	506

ИСТОЧНИК: COLLIERS INT

Спрос на офисные помещения по-прежнему остается высоким. Заполняемость большинства действующих бизнес-центров близка к 100%, говорит Уревич. По итогам первого полугодия средний уровень вакантных площадей в классе А составил 3,4%, а в классе В — 2,8%, оценили аналитики «Knight Frank — Санкт-Петербург». Рынок высококачественных офисных помещений Санкт-Петербурга далек от насыщения — сейчас обеспеченность офисными площадями составляет 250 кв. м на 1000 жителей, заявляет Уревич.

Из-за дефицита качественного предложения арендные ставки растут. По данным [Colliers International](#), в первом полугодии 2008 г. их рост в классах А и В составил 12% (в рублях). Для сравнения: за аналогичный период прошлого года этот показатель составлял 4%. С начала года средние ставки в классе А выросли на 9%, в классе В — на 16,5%, а за весь 2007 год они увеличились на 3% и 7-10% соответственно, подтверждает Олег Громков, руководитель группы исследований рынков «Knight Frank — Санкт-Петербург». «Новые объекты более качественные, в них изначально назначаются высокие арендные ставки, что отражается на общерыночной картине», — говорит Громков.

По оценке Colliers International, запрашиваемые ставки в бизнес-центрах класса А находятся в диапазоне \$600-1200 за 1 кв. м в год, в классе В — \$300-1030 за 1 кв. м в год, включая эксплуатационные расходы, без НДС.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ADIDAS НАШЛА ЗАМЕНУ НЕВСКОМУ

Вместо Невского проспекта флагманский магазин Adidas откроется на Большом проспекте Петроградской стороны. Аренда здесь в несколько раз дешевле, чем на центральной магистрали, а оборот ниже лишь на 20%. В торговом центре на Большом проспекте П. С., 84, магазин Adidas займет 351 кв. м на двух этажах, рассказала директор департамента торговой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург» Арина Сендер, которая представляет интересы девелопера этого центра — компании «Северная Венеция». Срок аренды — более семи лет, говорит она. Это будет флагманский магазин в Петербурге, он откроется в начале декабря, подтвердил менеджер Adidas по развитию территории Северо-Запада Константин Баранов. Магазин будет сочетать, по его словам, две концепции: Adidas Original (повседневная спортивная одежда) и Sport Performance Concept Store (одежда и амуниция для профессиональных занятий спортом).

Размер арендных ставок стороны не называют. По оценкам старшего консультанта петербургского офиса Jones Lang LaSalle Станиславы Билень, они могут составлять около \$160-170 за 1 кв. м в месяц. Раньше флагманский магазин Adidas в Петербурге располагался на Невском проспекте, 54. Он закрылся, когда новый собственник помещения серьезно повысил арендные ставки, говорит Баранов. Магазин Adidas Original занимает примерно 200 кв. м. на Невском, 72. Самый большой магазин немецкой марки в Петербурге площадью 1100 кв. м расположен на пр-те Славы. На Невском проспекте арендные ставки достигают \$300-500 в месяц за 1 кв. м, на Большом они иногда в три раза ниже. При этом оборот на 1 кв. м на Большом проспекте, по словам Баранова, всего на 15-20% ниже, чем на Невском. Невский не самое прибыльное место для ритейла из-за повышения арендных ставок, но там приходится находиться из-за имиджа, замечает менеджер по логистике и анализу товара «Интерспорт» (дилер Nike) Дмитрий Чекмарев. Вице-президент по маркетингу «Калигулы» Роман Филимонов согласен с ним. Он

говорит, что из-за размера арендных ставок рентабельность магазинов одной марки на Большом может быть в два раза выше, чем на Невском. После открытия нового флагманского Adidas продажи в магазине Nike, расположенном по соседству, могут сократиться на 10-15%, опасается Чекмарев.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДОХОД ОТ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ ПАДАЕТ

Активный ввод новых бизнес-центров в Екатеринбурге позволит крупным арендаторам рассчитывать на скидки и уступки со стороны владельцев офисной недвижимости. В 2008 г. уже введено девять объектов, пять достраиваются. По данным председателя комитета по бытовому обслуживанию населения администрации Екатеринбурга Максима Афанасьева, в 2008 г. введут 14 бизнес-центров общей площадью 250 000 кв. м. Уже сданы в эксплуатацию девять объектов, в их числе «Палладиум» (20 700 кв. м, УК Red), «Сенат» (11 320 кв. м, УК Red), «Парус» (17 655 кв. м, корпорация «Маяк»), Nebo (9358 кв. м, УК «A2»), «Корин-центр» (5000 кв. м, «Корин холдинг»). Реконструирован местный долгострой — гостиница «Турист». Сейчас это офисный центр «Тургаз» площадью 20 000 кв. м. Основные площади в нем займут структуры «Газпрома», которые и финансировали редевелопмент, рассказал Афанасьев. По данным администрации, на 1 августа 2008 г. в Екатеринбурге функционировало 39 деловых центров общей площадью 362 200 кв. м. К классу А относились девять объектов общей площадью 94 700 кв. м, к классу В — 30 (267 500 кв. м). По подсчетам чиновников, на долю высококлассных помещений в Екатеринбурге приходилось 4% общего объема офисных площадей, на долю класса В — 11%, классов С и D — 85%.

«Рынок офисной недвижимости Екатеринбурга постепенно насыщается», — констатирует консультант отдела офисных площадей Jones Lang LaSalle Андрей Жамкин. Это сказывается на поведении арендных ставок. «Они растут, но умеренно, сопоставимо с уровнем инфляции, не так, как в прошлые годы», — отмечает замгендиректора УК Red Андрей Брауде. Замгендиректора «Корин холдинга» Сергей Логвиненко объясняет это еще и тем, что арендаторы новых

бизнес-центров подписывают долгосрочные (на пять лет) договоры аренды, строго регламентирующие условия повышения ставок. По данным КБ «Ярмарка», сейчас уровень арендных ставок в бизнес-центрах класса А колеблется от 1800 до 2400 руб. за 1 кв. м, в бизнес-центрах класса В — от 1100 до 1400 руб. за 1 кв. м. Брауде отмечает, что верхнюю ценовую планку задают новые деловые центры (например, «Палладиум», «Сенат»), которые «прощупывают рынок». Затем на эти цифры ориентируются прочие собственники бизнес-центров, иногда необоснованно, говорит Брауде. «Можно встретить бизнес-центр класса В со ставками, как в А+», — с возмущением добавляет Логвиненко.

Эксперт надеется, что ввод новых объектов позволит дифференцировать офисы класса А и В и приведет к снижению ставок в последних. С ним согласен Брауде, который отмечает, что качественные бизнес-центры могут иметь высокий уровень ставок, а морально устаревающие объекты должны их снижать. Жамкин добавляет, что появление новых деловых центров позволит крупным арендаторам рассчитывать на более интересные предложения со стороны арендодателей. По планам администрации Екатеринбурга, к 2015 г. объем офисных площадей в городе должен увеличиться вдвое и достигнуть отметки 4,7 млн кв. м, а число бизнес-центров — вырасти до 64. Среди них такие крупные, как «Екатеринбург-сити» (700 000 кв. м, УГМК), «Стражи Урала» (300 000 кв. м, УГМК), башни «Европа» и «Азия» (по 100 000 кв. м, «Атомстройкомплекс»). По мнению Жамкина, офисным новичкам придется придумывать бонусные программы для привлечения клиентов: «Массовой коррекции ставок не будет, но в ходе переговоров крупным арендаторам будут предложены скидки до 10% или продлены арендные каникулы», — предполагает эксперт.

Такие перспективы, по мнению опрошенных «Ведомостями» специалистов, может нарушить лишь срыв сроков нового строительства, о возможности которого заговорили участники регионального рынка после заявлений московских девелоперов о замораживании проектов. По мнению Логвиненко, местные крупные проекты будут завершены вовремя. Жамкин говорит, что замораживание ждет неудачные бизнес-центры, но это скорее плюс для рынка. А «сливки с рынка» снимут девелоперы с деньгами, считает коммерческий директор «Олимпс» Евгений Мельников. «Профессиональные девелоперы доведут проекты до конца, небольшие компании могут испытать определенные сложности с финансированием, вследствие чего увеличится доля долгостроев, однозначно будут продажи объектов, возможны слияния и поглощения», — резюмирует Брауде. В 2008 г. в Екатеринбурге уже прошли две продажи офисных объектов. «Клаас-строй» передала УГМК конгресс-центр «Демидов», расположенный рядом

со строящимся «Екатеринбург-сити». А компания «Астон-груп» сообщила, что продала офисный центр «Нахимов-плаза» «группе московских инвесторов». По информации администрации Екатеринбурга, новые собственники собираются сделать из 14-этажного здания в самом центре города торговый центр с рестораном на верхнем этаже. Подробности обеих сделок не раскрываются.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

МОЖНО ТРЕБОВАТЬ СКИДОК

Заполняемость ростовских бизнес-центров оставляет желать лучшего. Для привлечения арендаторов собственники идут на снижение ставок до 10%. Пока что на рынке Ростова-на-Дону нет офисных центров класса А, уверяют специалисты Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko (C&W/S&R). По их мнению, 350 000 кв. м офисных площадей можно отнести к качественным, из них 150 000 кв. м приходится на долю помещений класса В. Несмотря на довольно низкую по московским меркам обеспеченность города высококлассными офисными площадями, существующие бизнес-центры потребности ростовских клиентов пока удовлетворяют, признают аналитики. Ростовские брокеры отмечают: качественные бизнес-центры заполняются, но медленно. Острой нехватки в таких площадях нет, говорит Максим Андрюхин из C&W/S&R. Заполняемость оставляет желать лучшего, признает специалист АН «Титул» Алексей Гудухин. «Купеческий двор» заполнен на 40-50%, «Гедон» — на 70-80%, «Ростовский» нашел около 60% арендаторов, а Clover House — чуть более 70%, говорит он. А вот бывшие НИИ и помещения на первых этажах проходных зданий проблем с заполняемостью не испытывают — здесь стабильно занято не менее 90% площадей, отмечает риэлтор. Причиной того, что многие компании не хотят покидать насиженные места, Давид Касабов из Terra Direction называет завышенные ставки аренды в современных бизнес-центрах. «1 кв. м в Clover House стоит в месяц 1300 руб., а помещение класса С обойдется арендатору в 600-800 руб. за 1 кв. м в месяц», — информирует Гудухин.

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

7 октября, № 137

По данным замначальника отдела ЦН «Нирлан» Светланы Аксеновой, арендные ставки в качественных бизнес-центрах с начала 2008 г. снизились примерно на 10%. «Если в январе — марте бизнес-центры “Гедон”, “Ростовский”, “Купеческий двор” предлагали помещения по 1100 руб. за 1 кв. м в месяц, то к сентябрю цены были снижены до 800 руб.», — подтверждает Гудухин. Касабов уверен, что падение ставок прекратится, когда на рынок выйдут новые объекты с еще более высокими ценами аренды. «Демпинга цен от владельцев долгожданных бизнес-центров класса А ждать не придется», — считает эксперт.

По словам опрошенных «Ведомостями» риэлторов, помимо высоких ставок потенциальных арендаторов часто не устраивает неудобное расположение зданий на загруженных улицах и отсутствие достаточной парковки. Этими проблемами недостатки бизнес-центров не ограничиваются, говорит Касабов. Например, в «Купеческом дворе» нет общепита внутри здания, а «продуктовый магазин открылся только в августе», рассказывает он. Гудухин добавляет, что клиенты недовольны инфраструктурой. Один из риэлторов пошутил: «Счастлив тот, кто еще ни разу не застревал в лифте бизнес-центра Clover House».

Собственники бизнес-центров под потребности арендаторов подстраиваться не спешат. Сейчас Clover House заполнен арендаторами примерно на 80%, утверждает гендиректор Clover Group Александр Попов. «Такая заполняемость пока нас устраивает, учитывая качественный состав арендаторов», — говорит Попов.

Кроме сданного в апреле 2008 г. бизнес-центра «Ростовский», ничего нового на рынке в этом году не появилось. Хотя аналитики C&W/S&R говорят, что в ближайшие годы на рынок выплеснется новая порция высококлассных офисов, среди которых будут и первые бизнес-центры класса А — «Риверсайд-Дон» («Единство», 23 500 кв. м) и «Пять морей» («Строительные компании Мазанова», 37 000 кв. м).

Представитель «Единства» уверен: проблем с заполняемостью не будет, несмотря на ставку в 1800 руб. за 1 кв. м в месяц. А руководитель проекта «Риверсайд-Дон» Александр Кузьменко в качестве потенциальных клиентов видит прежде всего крупные компании Ростовской области, «которые имеют необходимость в представительском офисе, филиалы крупных иностранных и российских компаний, банки».

Ростовские риэлторы надеются, что новые бизнес-центры без арендаторов не останутся. «На каждый товар — свой покупатель», — говорит Гудухин, добавляя, что «любые объекты со временем сдаются». Около 20% от общего числа заявок на аренду офисных помещений поступает в «Титул» на офисы более высокого класса, нежели представлен сейчас в Ростове, говорит он. Андрюхин считает, что в Ростове будет востребован класс А, «но арендодатели не должны переоценивать возможности рынка».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)