

Offices/ General

К торгу готовы

Ситуация с финансированием застройщиков с каждым днем ухудшается, чем крупнее компания, тем тяжелее ей вести прежние объемы строительства», — говорит Сергей Баранов, замгендиректора «Пересвет-девелопмента».

Retail

"36,6" умножится на десять

Оказавшееся на грани банкротства ОАО "Аптечная сеть 36,6" планирует увеличить уставный капитал в десять раз. При таком большом объеме выпуска, по расчетам аналитиков, допэмиссия может быть продана с 50-процентным дисконтом к стоимости акций на бирже, то есть "36,6" привлечет не более \$128 млн.

«Копейка» показала деньги

Бизнес сети «Копейка» в январе — сентябре 2008 г. показал чистую прибыль в 692,1 млн. руб. против 602,1 млн. руб. чистого убытка за аналогичный период 2007 г.

Прибыль за десять лет

На этой неделе Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) рассмотрит иск финской Stockmann к владельцам «Смоленского пассажи», выселившим ритейлера из торгового центра весной этого года.

Hotel

Гостиница «Центральная» станет больше

В результате реставрации площадь гостиницы «Центральная», расположенной на Тверской улице, увеличится в 2,5 раза, а класс поднимется до пяти звезд.

Regions

В Подмосковье открылся новый торговый центр

В подмосковном Орехово-Зуеве 6 декабря прошла торжественная церемония открытия нового торгового центра «Орех».

«Последний резерв» под бизнес-центр

«Главстройкомплекс» планирует строительство нового бизнес-центра рядом с площадью Александра Невского.

Лиговский «Маяк»

Малоизвестная компания построит бизнес-центр рядом с площадью Восстания.

Надо продавать

Новостроек в Петербурге в 2009 г. будет меньше, и они станут дешевле. На рынке коммерческой недвижимости кризис меньше всего затронет небольшие девелоперские проекты, а также стрит-ритейл, ожидают эксперты.

Строят только планы

Планы ростовских застройщиков на 2009 г. скромны: довести до конца начатые проекты и дожить до лучших времен.

Следящие за спросом

Девелоперы Краснодарского края рапортовали, что в 2009 г. сдадут объекты, которые почти построены. А вот ждать новых проектов не стоит.

Недострой и недобор

Еще недавно лакомый для инвесторов рынок недвижимости Екатеринбурга находится на грани коллапса. Один за другим девелоперы сворачивают проекты на Среднем Урале.

Главное — привлечь клиентов

В 2009 г. в Самарской области недвижимости, как жилой, так и коммерческой, станет меньше — зато она будет дешевле.

Объемы ввода упадут вдвое

Нижегородские девелоперы замораживают проекты и переносят сроки реализации строящихся объектов. Объем сделок уменьшается, а цены снижаются на 15-30%.

Offices/General

К ТОРГУ ГОТОВЫ

«Ситуация с финансированием застройщиков с каждым днем ухудшается, чем крупнее компания, тем тяжелее ей вести прежние объемы строительства», — говорит Сергей Баранов, замгендиректора «Пересвет-девелопмента».

Спасение утопающих

Григорий Алтухов, советник президента ФСК «Лидер», считает, что крупным застройщикам государство первым протянет руку помощи, за ними последуют компании, имеющие «зацепки» в администрациях. Хуже всего придется небольшим фирмам: «им “помощь” может прийти только в форме выкупа компании более удачливыми конкурентами», — объясняет Алтухов.

Меры поддержки в виде выкупа квартир, о которых объявило московское правительство, Алексей Шепель, председатель совета директоров корпорации S. Holding, называет «равными нулю». Омар Гаджиев из Panorama Estate объясняет: отказ города приобретать квартиры в Подмосковье по 80 000 руб. за 1 кв. м и требование дисконта почти в половину цены означает для застройщиков продажи почти по себестоимости: «Девелоперы не смогут выйти на приемлемые показатели рентабельности».

По мнению Павла Епихина, маркетолога «Квартал эстейта», более эффективным стало бы предоставление городских гарантий по займам девелоперов, льготное кредитование стройкомпаний из бюджета и налоговые послабления.

Отложенный ввод

Большинство компаний, опрошенных «Ведомостями», не планирует корректировать планы 2009 г. по строительству и вводу жилья — так как работы по ним идут уже более года. «Ни один из начатых проектов заморожен или затянута не будет», — говорит Алтухов из «Лидера». Пресс-служба «Баркли» сообщила, что работы на объектах ведутся согласно графикам: на 2009 г. запланировано построить 93 505 кв. м.

По словам Епихина, «Квартал» в конце 2008 г. — середине 2009 г. введет в эксплуатацию три новостройки на юго-западе столицы. «Дон-строй» направит полученные от ВТБ \$500 млн на завершение строительства жилых комплексов, рассказывает Екатерина Куканова, пресс-секретарь компании. Евгений Якубовский, гендиректор УК «Новая площадь симаргл капитал», признался, что компания новые проекты «притормаживает», а имеющиеся ресурсы направляет на строящиеся объекты.

Власти Москвы на 2009 г. заявили об увеличенном по сравнению с 2008 г. плане ввода социального жилья, гарантируя горзаказ застройщикам на 2,7 млн кв. м.

Падение продолжится

Цены на рынке коммерческой недвижимости были сильно завышены, уверена Лада Белайчук из Cushman & Wakefield / Stiles & Riabokobylko, в 2009 г. полная коррекция ждет все сегменты. Офисы могут подешеветь до 50%. По прогнозам GVA Sawyer, если оживления в 2009 г. не произойдет, новые офисы будут «никому не нужны».

Похожая ситуация и на рынке торговой недвижимости. Новые комплексы, которые выйдут на рынок, будут испытывать проблемы с заполняемостью. На условиях анонимности специалисты управляющих компаний рассказали, что арендаторы разрывают подписанные предварительные договоры аренды в ТРЦ, открытие которых намечено на весну 2009 г.

В действующих ТЦ расторжение договоров пока не происходит — арендаторы и владельцы ждут новогодних продаж. Массового пересмотра договоров аналитики ожидают после Нового года.

Как отметил Станислав Скачков, гендиректор ТК «Красный куб», в 2009 г. компания готова закрыть до трети магазинов, которые не приносят прибыли. По его мнению, больше половины собственников пойдет на существенные уступки по арендной плате, достаточные для того, чтобы арендатор остался в торгцентре.

Девелоперы пафосных проектов рассчитывают на успех даже в кризисных условиях. AFI Development открывает Mall of Russia в «Москва-сити» во II квартале 2009 г. По словам Натальи Ивановой, директора департамента по связям с общественностью AFI Development, уже подписаны договоры на 40% площадей. Она надеется, что к открытию будет заполнен весь ТРК.

Владислав Лукиан из Kopernik Labs прогнозирует, что пик кризиса придется на весну, «существенных улучшений до конца 2009 г. ожидать не приходится». Реальное оживление экономической ситуации произойдет не ранее середины 2010 г. По мнению Александра Вагина, президента «Открытие-недвижимости», в 2009 г. у потенциальных покупателей «на рассмотрении будет находиться не менее 50% всех девелоперских проектов».

В 2009 г. консультанты ждут активных слияний и поглощений в девелоперском бизнесе. Владимир Пинаев из Jones Lang LaSalle полагает, что 60-70% компаний придется идти по пути «консолидации и продаж».

Выгодный бизнес

Благополучие в 2009 г. опрошенные «Ведомостями» консультанты обещают объектам нижнего ценового диапазона. В офисном сегменте это класс С, в торговом — магазины шаговой доступности и дискаунтеры. По словам Светланы Яровой из Astera, о планах по расширению уже заявила «Центробувь» (сеть недорогой обуви).

Лев Хасис, главный исполнительный директор X5 Retail Group, рассказал, что в 2009 г. из \$500 млн, выделяемых на развитие сети, большая часть будет направлена на открытие дискаунтеров на арендованных площадях.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

"36,6" УМНОЖИТСЯ НА ДЕСЯТЬ

Оказавшееся на грани банкротства ОАО "Аптечная сеть 36,6" планирует увеличить уставный капитал в десять раз. При таком большом объеме выпуска, по расчетам аналитиков, допэмиссия может быть продана с 50-процентным дисконтом к стоимости акций на бирже, то есть "36,6" привлечет не более \$128 млн. Весь выпуск, считают они, "36,6" предложит новому инвестору, который станет владельцем сразу 90% сети. Собственная розница, по их мнению, была бы интересна "СИА Интернейшнл" или "Фармстандарту".

О параметрах допэмиссии вчера сообщил "Интерфакс" со ссылкой на материалы к внеочередному собранию акционеров ОАО "Аптечная сеть 36,6", которое намечено на 9 января. Компания планирует разместить по открытой подписке 85,5 млн дополнительных обыкновенных акций номиналом 0,64 руб. за бумагу (весь объем — 54,72 млн руб.). Сейчас уставный капитал "36,6" разделен на 9,5 млн акций номиналом 0,64 руб. (6,08 млн руб.). Сейчас основными владельцами сети, имеющими преимущественное право покупки новых акций, являются ее основатели Артем Бектемиров и Сергей Кривошеев: напрямую им принадлежит по 4,37% акций, еще 47,57% они владеют через кипрскую 36,6 Investments Ltd (бизнесмены владеют ею в равных долях). Остальные акции находятся в свободном обращении в РТС и на ММВБ. Директор по корпоративным коммуникациям и связям с общественностью "Аптечной сети 36,6" Ирина Лаврова подтвердила параметры допэмиссии, но отказалась уточнить, кто будет ее покупателем.

ОАО "Аптечная сеть 36,6" управляет крупнейшей в России сетью из 1168 аптек, производственным холдингом "Верофарм", магазинами развивающих игрушек для детей Early Learning Centre (СП на паритетных началах с британской компанией). Консолидированная выручка группы "36,6" по итогам третьего квартала 2008 года составила \$813,2 млн, EBITDA — \$20,3 млн.

Цена новой акции может устанавливаться как средневзвешенная стоимость бумаги на бирже за шесть месяцев перед размещением, напоминает аналитик ИГ

"Капитал" Марина Самохвалова. Если бы расчетный период продлился с 16 июня по 15 декабря, цена составила бы 473,5 руб. за акцию при текущих котировках 99,64 руб. (капитализация "36,6" на 15 декабря составила \$33,25 млн). "Но в случае с "36,6", вероятно, расчет будет сложнее, поскольку бумаги неликвидны и слишком велик объем выпуска", — добавляет госпожа Самохвалова. По ее прогнозу, допэмиссия может быть размещена с существенным дисконтом к рынку — до 50%. При таком дисконте объем привлеченных средств может составить \$128,2 млн. Дисконт к рынку допускали и более ликвидные розничные компании: например, ОАО "Дикси" (управляет одноименной продуктовой сетью) в конце ноября разместило 26 млн бумаг (30% увеличенного уставного капитала) по цене \$2 на общую сумму \$52 млн, хотя на бирже ее акции стоили \$4,5 за штуку.

Глава аналитического департамента по России "Ренессанс Капитала" Наталья Загвоздина считает, что такой большой объем эмиссии можно объяснить вероятным наличием "якорного покупателя", так как у основателей "36,6", возможно, нет свободных средств для выкупа новых акций. По мнению директора ЦМИ "Фармэксперт" Давида Мелик-Гусейнова, допэмиссия "36,6" может заинтересовать дистрибуторские и производственные компании, у которых пока нет собственной розницы, например "СИА Интернейшнл" (поставки оптовика обеспечивают около половины всех продаж "36,6") или "Фармстандарт". Получить комментарии основного владельца "СИА Интернейшнл" Игоря Рудинского и пресс-секретаря "Фармстандарта" Антона Голубка вчера не удалось — их телефоны весь день не отвечали.

Провести допэмиссию и предложить ее рынку — одна из последних возможностей для "36,6" привлечь финансирование в компанию, считает директор Prosperity Capital Management Алексей Кривошапко. "Сеть уже подавала заявки в банки (в Сбербанк, ВТБ и ВЭБ.— "Ъ"), на продажу выставлен принадлежащий холдингу "Верофарм", но "36,6" по-прежнему находится в зоне риска", — добавляет эксперт. По данным неаудированной отчетности ОАО за три квартала 2008 года, долг сети перед банками составляет \$193,8 млн (на начало года — \$292 млн), кредиторская задолженность розничного подразделения перед поставщиками — \$226,7 млн (годом ранее — \$129,8 млн).

◆ [Коммерсантъ](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«КОПЕЙКА» ПОКАЗАЛА ДЕНЬГИ

В распоряжении «Ведомостей» оказалась финансовая отчетность ТД «Копейка» за январь — сентябрь 2008 г. Выручка компании за отчетный период выросла на 30% до 33,4 млрд руб. По словам генерального директора ТД «Копейка» Сергея Солодова, рост выручки определяется как открытием новых магазинов (торговые площади увеличились на 6% до 148 000 кв. м), так и ростом показателя like-for-like (на 20%). Пока бизнес «Копейки» растет несколько медленнее бизнеса основных конкурентов — сетей «Дикси» и «Пятерочка», выручка которых в январе — сентябре выросла соответственно на 35% (до 34,59 млрд руб.) и 51% (до 78,3 млрд руб.).

Реструктуризация «Копейки» и операционное разделение центральной и региональных дирекций в конце прошлого года пошли на пользу показателям эффективности бизнеса компании. Так, показатель EBITDA вырос втрое до 1,6 млрд руб. Рентабельность EBITDA составила 4,9% против 2,1% за девять месяцев 2007 г. Бизнес «Копейки» в этом году снова показал прибыль — по итогам девяти месяцев чистая прибыль сети составила 692,1 млн руб. против 602,1 млн руб. чистого убытка за аналогичный период в 2007 г.

Уровень долга «Копейки» на 30 сентября — 9,9 млрд руб. (долг/EBITDA — 4). При этом задолженность на 100% является краткосрочной. Основная часть долга публичная — в феврале и августе 2009 г. компании предстоит пройти две oferty по 4 млрд руб. По словам Солодова, сейчас компания договаривается со Сбербанком о выделении кредитной линии на 4 млрд руб., которые планируется направить на прохождение oferty по второму выпуску облигаций в феврале 2009 г. По словам финансового директора ТД «Копейка» Александра Тарасова, задача компании к концу 2009 г. за счет собственных средств снизить долг до 8 млрд руб., а показатель долг/EBITDA — до 2-2,5.

«Компания укрепила финансовую устойчивость, но уровень долга по-прежнему некомфортен», — говорит аналитик ВТБ Мария Колбина. По ее оценкам, денежный поток компании в следующем году будет на уровне 1,5 млрд руб.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПРИБЫЛЬ ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ

На этой неделе Международный коммерческий арбитражный суд (МКАС) рассмотрит иск финской Stockmann к владельцам «Смоленского пассажа», выселившим ритейлера из торгового центра весной этого года. По данным РБК daily, сумма иска составляет 59 млн евро. Именно такую прибыль, по подсчетам финнов, мог получить магазин «Калинка Стокманн» за десять лет, в течение которых должен был действовать договор аренды. Юристы сомневаются, что Stockmann сможет отстоять в суде права на недополученную прибыль.

Компания Stockmann основана в 1862 году. Работает в Финляндии, Прибалтике и России (с 1989 года). Включает сети Stockmann, Seppala, Lindex. Развивает по франчайзингу сети Nike и Bestseller. Объем продаж Stockmann в России за девять месяцев 2008 года вырос на 12%, до 182,3 млн евро. Инвестиции в российское подразделение сократились за тот же период на 8%, до 31,5 млн евро.

Финский ритейлер, которому весной 2008 года пришлось в срочном порядке выехать из «Смоленского пассажа» в центре Москвы, конкретизировал свои претензии к руководству торгового центра. «Мы намерены взыскать 59 млн евро, — пояснил РБК daily директор по развитию международных операций Stockmann Юсси Куутса. — Эта сумма складывается из недополученной прибыли за десять лет — до 2018 года». По его словам, иск на данную сумму подан в Международный коммерческий арбитражный суд, его рассмотрение состоится 18 и 19 декабря. Председатель правления Мосстройэкономбанка (владелец «Смоленского пассажа») Алексей Гуськов искивые претензии Stockmann оставил без комментариев.

Магазин «Калинка Стокманн» арендовал 8 тыс. кв. м в «Смоленском пассаже» с 1998 года по цене около 500 долл. за 1 кв. м в год. По условиям контракта в 2008 году Stockmann имела опцион на продление договора аренды на тех же условиях до 2018 года и собиралась им воспользоваться. Между тем руководство «Смоленского пассажа» потребовало повышения платы, обосновав требование тем, что рыночная цена в 10—12 раз выше. По заявлению Stockmann, 30 апреля 2008 года (именно в этот день истек договор аренды) МКАС обязал стороны продлить договор аренды на 10 лет на прежних условиях. Однако в «Смоленском пассаже» проигнорировали это решение и вынудили арендатора покинуть помещение.

Источник, близкий к руководству торгового центра, сообщил вчера, что на месте «Калинки Стокманн» уже открыты другие торговые точки, которые платят по рыночным арендным ставкам.

По словам г-на Куутса, до кризиса компания рассматривала варианты открытия другого магазина в центре города, который заменил бы точку в «Смоленском пассаже». Однако теперь от этих планов придется отказаться, по крайней мере на время. «Арендаторы пока не отреагировали на изменение финансового положения ритейлеров и продолжают требовать огромную арендную плату, — поясняет собеседник РБК daily. — А плата не должна превышать 5% от оборота магазина». Весной руководство Stockmann оценивало ежегодный оборот магазина в «Смоленском пассаже» в 70 млн евро.

Юристы сомневаются в том, что финскому ритейлеру удастся отсудить у «Смоленского пассажа» компенсацию за отказ пролонгировать договор. «Обычно компенсация полагается только в том случае, если договор аренды был расторгнут раньше времени по инициативе арендодателя, — говорит председатель московской коллегии адвокатов «Князев и партнеры» Андрей Князев. — Поэтому большинство владельцев недвижимости ждут срока окончания договора, даже если условия для них давно перестали быть выгодными».

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ГОСТИНИЦА «ЦЕНТРАЛЬНАЯ» СТАНЕТ БОЛЬШЕ

В результате реставрации площадь гостиницы «Центральная», расположенной на Тверской улице, увеличится в 2,5 раза, а класс поднимется до пяти звезд. При этом внешний вид и исторические помещения здания решено сохранить.

Модернизацию гостиницы предполагается осуществить за счет глубины квартала, где построят два атриума и дополнительные помещения. По словам главного архитектора Москвы Александра Кузьмина, общая площадь гостиницы после реконструкции достигнет почти 53 000 кв м, из которых наземная часть составит 35 535 кв м, а подземная – 17 458 кв м.

В обновленной гостинице появится подземная стоянка на 200 машино-мест, а номерной фонд займет площадь почти в 13 000 кв метров, составив 225 номеров

◆ Арендатор.ру

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

В ПОДМОСКОВЬЕ ОТКРЫЛСЯ НОВЫЙ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР

В подмосковном Орехово-Зуеве 6 декабря прошла торжественная церемония открытия нового торгового центра «Орех». Он расположился в самом центре города на улице Ленина. Общая площадь четырехэтажного торгового комплекса составила 21 000 кв м, торговая - 15 000 кв м.

В уже действующем торговом центре были собраны ведущие сетевые ретейлеры, ставшие якорными арендаторами «Ореха». Среди них: супермаркет «Перекресток» (2 100 кв м), гипермаркет «М.Видео» (площадь 2 400 кв. м), гипермаркет спорттоваров «Спортмастер» (площадь 1 800 кв м), магазин детских товаров «Детский Мир» (площадь 1 300 кв м). Прочими арендаторами стали такие известные торговые операторы как O'Stin, Nike, Westland, Valtera, Яшма, Книжный Лабиринт, Связной, Диваны и Кресла, Фабрика 8 Марта, 4 лапы и другие.

По информации брокера нового торгового центра, компании RRG, к моменту открытия торговые площади сданы в аренду более чем на 80%. «Конечно, к моменту начала кризиса проект был в завершающей стадии, и проблем с финансированием возникнуть не могло, - рассказывает директор департамента торговой недвижимости компании RRG Андрей Панфилов. – Однако существовал риск отказа некоторых арендаторов в связи с кризисом и прекращением развития многих торговых сетей. Однако этого не произошло. Все-таки, даже сегодня города Московской области, в которых наблюдается явный дефицит современных торговых площадей, являются привлекательными рынками для ретейлеров, ориентированных на потребителей среднего класса»

Реализация проекта стартовала в конце 2006 года. Заказчиком, инвестором и девелопером проекта выступил Complex Estate. Разработку концепции, консалтинговое сопровождение проекта и брокеридж на коэксклюзивной основе осуществляла консалтинговая компания RRG.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ПОСЛЕДНИЙ РЕЗЕРВ» ПОД БИЗНЕС-ЦЕНТР

«Главстройкомплекс» планирует строительство нового бизнес-центра рядом с площадью Александра Невского. По данным РБК daily, компания рассчитывает получить для изысканий небольшой земельный участок вблизи Александрово-Невской лавры, рыночная стоимость которого, по мнению аналитиков, может достигать 4—6 млн долл. Специалисты считают, что строительство бизнес-центра класса В, который лучше всего впишется в окружающую обстановку, обойдется «Главстройкомплексу» в 15—25 млн долл.

По данным комитета по строительству Петербурга, в ближайшее время компания может получить земельный участок площадью 0,38 га южнее дома 8, лит. А, по Чернорецкому переулку. В Смольном это пятно называют «последним резервом» для строительства крупного общественно-делового объекта на территории Центрального района. Сейчас в границы пятна попадает часть огороженной автостоянки и часть производственной территории ООО «Деревообрабатывающий комбинат «Сосна», за которым участок закреплен на 49 лет. К участку примыкает Конюшенный двор — объект культурного наследия, построенный в 1780-х годах и входящий в ансамбль Александрово-Невской лавры.

В «Главстройкомплексе» РБК daily подтвердили намерение построить на данном участке бизнес-центр, однако отказались рассказать подробности проекта, сославшись на его раннюю стадию. По мнению аналитиков, на территории актуально строительство бизнес-центра класса В площадью 13—25 тыс. кв. м. «0,38 га для центра немало, хотя у нас есть уже примеры начала освоения территорий в несколько гектаров», — говорит директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers Николай Казанский. По словам руководителя отдела оценки АРИН Инны Поповой, эта часть Центрального района очень перспективна как общественно-деловая зона, здесь заявлен ряд проектов на Синопской набережной, а также реализуется проект Московской-Товарной. «Несмотря на не самое лучшее окружение — рядом находится деревообрабатывающее предприятие «Кедр» и Боткинская больница — для данного проекта наиболее адекватный класс В+», — говорит она. «Позиционирование в классе В+ позволит объекту удачно вписаться в рынок», — полагает директор отдела офисных помещений Maris Properties/CBRE Алексей

Федоров, отмечая конкуренцию со стороны других девелоперских проектов, и в первую очередь «Невской ратуши».

Объем инвестиций в строительство бизнес-центра эксперты оценивают в 15—25 млн долл., а сроки его окупаемости с учетом кризиса — в 7—9 лет. По мнению г-жи Поповой, бизнес-центр может обойтись компании в 36 млн долл., а рентабельность проекта будет находиться на уровне 18—20%. Г-н Федоров из Maris Properties оценивает вложения в центр в районе 1,5—2 тыс. долл. на 1 кв. м.

«Сейчас спрос на офисную недвижимость в бизнес-центрах Центрального района падает. Однако данный проект может выйти на рынок через два-три года на стадии восстановления рынка, когда ситуация со спросом может улучшиться», — говорит руководитель отдела развития и продвижения компании Praktis CB Сергей Федоров, отмечая, что арендные ставки в бизнес-центре будут находиться на уровне около 400 долл. за 1 кв. м в год.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ЛИГОВСКИЙ «МАЯК»

На Лиговском проспекте, рядом с площадью Восстания, появится новый бизнес-центр. Проект разрабатывает малоизвестная компания «Маяк», которая планирует реконструировать под офисный комплекс бывший жилой дом, находящийся в аварийном состоянии. Стоимость проекта эксперты оценивают в 9—13 млн долл. По их мнению, проект попадет в жесткую конкурентную среду, хотя выход на рынок на пике спроса обеспечит ему необходимый клиентский трафик.

Здание в центре Петербурга на Лиговском проспекте, 29, планируют реконструировать под бизнес-центр класса В. Проектом займется компания «Маяк», установить связь которой с крупным бизнесом не удалось. Сейчас старинный особняк, расположенный в непосредственной близости от площади Восстания, находится в аварийном состоянии. Это пятиэтажное здание состоит из лицевого корпуса, выходящего на

Лиговку, и двух дворовых флигелей. Общая площадь объекта — около 3 тыс. кв. м. До середины прошлого века дом был жилым, но последние пятьдесят лет он используется под офисы различных организаций — в частности, там располагалось одно из отделений районного кожно-венерологического диспансера №11. «Здание ни разу капитально не ремонтировалось. Оно находится в таком плачевном состоянии, что мы решили отсюда уехать. Переезд завершится до конца года», — сообщил РБК daily главный врач диспансера Николай Ларин.

Связаться с генеральным директором компании «Маяк» Андреем Молодцовым вчера не удалось. После реконструкции площадь здания увеличится до 4,5 тыс. кв. м, рассказали в Комитете по строительству Петербурга. Дом останется пятиэтажным, но будет надстроен мансардой. Инвестор также планирует углубить подвал, где разместится торговый центр. Внутренний двор будет благоустроен, а для стоянки автомобилей бизнес-центр планирует арендовать площадку на 60 мест у БКЗ «Октябрьский», уточнил представитель комитета. Ожидается, что проект будет реализован за три года. Отчисления в бюджет за право реконструкции составят около 100 млн руб. Реконструкция, по оценке директора по консалтингу Praktis СВ Алексея Чижова, будет стоить до 13,5 млн долл. «В этом районе офисный сегмент представлен в основном «встройкой» или бизнес-центрами класса А с уже сложившейся репутацией. Офисных комплексов класса В почти нет, хотя спрос на них велик — около 40% общегородского спроса приходится на Центральный район», — отметил он. С коллегой согласен генеральный директор компании «Петрополь» Марк Лернер.

По его оценке, рентабельность проекта составит 10—15%, арендные ставки будут на уровне 30—40 долл. за 1 кв. м в месяц. «Окупаемость подобных объектов обычно составляет пять-семь лет, но с учетом сегодняшней ситуации сроки могут корректироваться», — отметил директор по коммерческой недвижимости Vecar Realty Group SPb Алексей Лазутин. «Думаю, проект окупится лет за девять, поскольку попадет в жесткую конкурентную среду. Если брать карту докризисных проектов, то на Лиговке заявлено около десяти объектов высокого класса с офисной составляющей. Все они большей площади и обладают важным преимуществом — нормальной парковкой», — отметил генеральный директор корпорации «Адвекс. Недвижимость» Владимир Гаврильчук.

Напомним, что сейчас в Центральном районе сосредоточено 18% всех действующих бизнес-центров Петербурга, 15% всех заявленных офисных проектов. Заполняемость имеющихся бизнес-центров достигает почти 100%, что подчеркивает дефицит площадей.

◆ [РБК Daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НАДО ПРОДАВАТЬ

Цены на жилье в 2009 г. в Петербурге могут упасть до 60 000 руб. за 1 кв. м, прогнозируют эксперты GVA Sawyer. Снижение цен будет происходить на фоне сокращения ввода жилья.

Сдадут — не сдадут

В 2008 г. застройщики могут сдать не более 2,4 млн кв. м, говорится в отчете GVA Sawyer. К концу 2008 г. по планам администрации должно быть введено 2,7 млн кв. м, эта цифра не корректировалась, возражает пресс-секретарь комитета по строительству Петербурга Анна Миронова. В 2009 г., по докризисным прогнозам, город собирался получить от застройщиков 2,8 млн кв. м. Вот эти планы могут быть изменены — это будет ясно в январе, заявила она.

Дефицит жилья будет нарастать, и в 2010-2011 г. объем ввода может составить до 40% по сравнению с 2008 г. Это отбросит рынок к показателям 2003-2004 гг., считают аналитики GVA Sawyer.

Компании не вкладываются в покупку новых участков, что через 1,5-2 года приведет к дефициту, согласен гендиректор компании «Пионер» Александр Погодин. «Строймонтаж» заморозил проекты, к строительству которых еще не приступали, заявляет его президент Артур Кириленко.

Вместе с объемом предложения будет падать и спрос, а за ним и цены. Поэтому в GVA Sawyer не исключают, что уже в первом полугодии 2009 г. новостройки подешевеют на 10-15%, т. е. до 80 000 руб. за 1 кв. м. Сейчас цена предложения составляет 100 000 руб. за 1 кв. м. До конца 2009 г., по прогнозу GVA Sawyer, возможно снижение цены 1 кв. м на 40% до 60 000 руб. Рост цен может начаться не ранее 2010 г.

Земли будет больше

Участки, не проданные городом в этом году, будут выставлены на торги в следующем — возможно, дешевле, говорит Миронова.

В этом году из запланированных городом к продаже 11 территорий под комплексную застройку город смог найти покупателей на два участка (шли одним лотом): в Курортном районе участки площадью 13 га и 25 га были проданы за 255 млн руб. при стартовой цене в 180 млн руб.

29 декабря город еще раз попытается найти покупателя на 24 га на ул. Луговой, стартовая цена за участок, предназначенный под комплексное освоение, снижена почти в два раза — со 151 млн до 82,9 млн руб.

В 2009 г., говорит Миронова, город сможет предложить рынку минимум 75 участков, девять из которых — под комплексное освоение.

Но вряд ли в 2009 г. продажи пойдут лучше, ведь найти серьезное финансирование — проблема, говорит один из чиновников на условиях анонимности. Только инженерная подготовка 100 га оценивается в \$100 млн, в период кризиса вкладывать такие деньги никто не будет, согласен президент Гильдии управляющих и девелоперов Петербурга Александр Ольховский.

Уменьшение цен на землю, а также снижение себестоимости будут позитивными новостями для девелоперов в 2009 г. отмечает Игорь Кокорев из «Knight Frank Санкт-Петербург». Начинать новые проекты будет сложно еще несколько месяцев, а вот для покупки земли в целях развития бизнеса и для формирования пула участков под будущие проекты время удачное, считает он.

Кокорев говорит, что цены на землю могут снизиться не менее чем на 30%. Уже сейчас есть предложения участков под застройку на 50% дешевле, чем летом, добавляет Николай Казанский из Colliers International.

Сейчас нижняя граница себестоимости 1 кв. м панельного жилья составляет 55 000 руб., кирпично-монолитного — 66 000 руб., подсчитывает директор по маркетингу «Строймонтажа» Илья Логинов. В 2008 г. она может еще опуститься, считает он.

Экономить на всем

В кризис застройщикам нужно ориентироваться на рентабельность проектов в 3-8%, а не на привычные 15-20%, считает гендиректор «Ленстройтреста» Александр Лелин.

Компании в первую очередь сократят расходы на персонал, говорит замгендиректора «Ремиса» Борис Тронинов. Гастарбайтерам будут понижать или просто не выдавать зарплату — это позволит выгадать миллионы рублей на каждом объекте, добавляет он. Строители будут оттягивать сроки по оплатам подрядчикам, добавляет замдиректора «Петербургской недвижимости» Сергей Себелев.

Торговать и торговаться

Наиболее комфортно в следующем году будут чувствовать себя стрит-ритейл, небольшие торговые центры и бутики, а вот большим торгцентрам, где помещения нарезаны крупными площадями, придется пересматривать концепции, считает директор по развитию Praktis CB Сергей Федоров. Уже сейчас ритейлеры активно рассылают письма арендодателем с просьбой снизить ставку на 15-30%, говорит директор Maris Properties in association with CB Richard Ellis Максим Михайлов. По данным Astera St. Petersburg, в ноябре торговые площадки подешевели на 30-35%, а цены продаж уменьшились еще больше — на 40-45%.

По прогнозу Федорова, в 2009 г. возможны поглощения крупными российскими или иностранными ритейлерами мелких компаний. В условиях кризиса возможны поглощения в любом сегменте — под предлогом необходимости финансового оздоровления проблемных

компаний, уточняет председатель совета директоров АРИН Андрей Тетыш.

Иностранные сети пока не отказались от планов выхода в город. В частности, французская Carrefour ищет участки, а в планах финского холдинга SOK открыть еще пять гипермаркетов, напоминает Федоров. Представитель Carrefour Russia Алексей Шавенцов согласился, что компания заинтересована в петербургском рынке, но раскрыть ее планы отказался.

По данным Astera, в 2009 г. заявлено к вводу 927 675 кв. м торговых площадей, но будет введено около 350 000 кв. м (37,7%). Пострадают вновь вводимые торговые комплексы, им будет сложнее найти арендаторов, существующие скорее всего сохранят заполняемость при условии еще большего снижения ставок аренды, считает Михайлов. Проблемы с заполняемостью могут быть у офисных проектов класса А, добавляет Казанский.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СТРОЯТ ТОЛЬКО ПЛАНЫ

Октябрь — ноябрь, традиционно золотые месяцы для риэлторов, в уходящем году таковыми не стали: ростовские агентства недвижимости констатируют существенное сокращение спроса на жилье. «В ноябре спрос на вторичном рынке был в 3,5-4 раза меньше, чем в аналогичный период 2007 г.», — говорит гендиректор «Титула» Евгений Сосницкий. Предложение сейчас превышает спрос в 2-2,5 раза, утверждает Алексей Стакун из «Нирлана».

По мнению гендиректора Mason Realty Group Ильи Володько, в лучшем положении оказался вторичный рынок: банки все-таки продолжают выдавать ипотечные кредиты на квартиры в готовых домах. А вот спрос на новостройки практически исчез.

Продажи стоят

По данным департамента координации строительства и перспективного развития Ростова-на-Дону, за январь — ноябрь 2008 г. в городе введено 823 280 кв. м жилья. Сложно сказать, будет ли в 2008 г. выполнен план мэрии по годовому вводу новостроек (1 млн кв. м), говорит начальник отдела координации строительства администрации Владимир Диденко. «Делать прогнозы на 2009 г. очень сложно — стройки заморожены, продаж у застройщиков нет», — признает чиновник.

По словам опрошенных экспертов, все ведет к тому, что к 2010 г. рынок жилья ощутит острый дефицит, следствием которого, как они ждут, станет рост цен.

Девелоперы и проекты

Сложности возникли и у девелоперов, реализующих проекты в сфере коммерческой недвижимости: сроки ввода объектов отодвигаются, аналитики говорят о сокращении спроса и падении ставок и цен по всем сегментам. За осень цены продаж и ставки аренды во всех сегментах коммерческой недвижимости уже сократились на 20%, говорит Стакун. Аналитики «Титула» в сентябре — ноябре зафиксировали снижение цен продаж в среднем на 17%, ставок аренды — на 16%.

Сильнее всего дешевели офисы, цены предложения на торговые и складские помещения снизились менее сильно, по отдельным проектам — до 10-20%, уточняет Чумаков.

Taller Capital отсрочила реализацию проекта зоны торгово-промышленного развития «Майская» в Ростовской области: работы начнутся не ранее IV квартала 2009 г. Национальная логистическая компания отложила строительство второй очереди терминала «НЛК-Батайск» (40 000 кв. м) на неопределенный срок. «Пересвет-регион» теперь планирует сдать в эксплуатацию бизнес-центр Don Capital в IV квартале, а не в начале 2010 г.

На 2009 г. запланирован ввод в эксплуатацию торговых центров «Мегамаг» (88 000 кв. м, «Единство»), Fashion Center (14 000 кв. м, «Росевродевелопмент») и «Шоколад» (70 000 кв. м, «Седьмой

континент»), первой очереди складского комплекса Megalogix (87 500 кв. м, Raven Russia и «Авалон»), двух бизнес-центров класса А — «Пять морей» (37 000 кв. м, «Строительные компании Мазанова») и «Риверсайд-Дон» (23 550 кв. м, «Единство»). Но эксперты не уверены, что вышеперечисленные проекты будут востребованы рынком.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

СЛЕДЯЩИЕ ЗА СПРОСОМ

По прогнозам аналитиков, опрошенных «Ведомостями», хуже всего в Краснодаре будет чувствовать себя в 2009 г. рынок жилой недвижимости. «Спрос уже упал на 50% — банки перестали выдавать ипотеку, инвесторы больше не видят потенциала», — объясняет гендиректор Mason Realty Group (MRG) Илья Володько. По его прогнозам, цены на первичном и вторичном рынках к весне 2009 г. упадут на 20-25%. Евгений Панасенко из «GVA Sawyer юг» прогнозирует снижение цен на 10-15%.

Все равно сдадут

Несмотря на сокращение спроса, девелоперы обещают ввести уже строящиеся и планируемые к сдаче дома. По словам замгендиректора по экономике Кубанского речного пароходства Нины Николаевой, в I квартале 2009 г. будет сдана первая из девяти очередей жилого комплекса «Адмирал» (общая площадь около 100 000 кв. м), к концу года — вторая. Компания не ждет особых трудностей с реализацией последующих очередей. «Мы собираемся вкладывать в нее средства, полученные от продаж, и рассчитываем на продолжение сотрудничества со Сбербанком», — объясняет Николаева.

«Девелопмент-юг» тоже обещает не сдвигать графики ввода, несмотря на сокращение спроса. Для привлечения покупателей компания пошла на предоставление скидок, рассказал первый вице-президент Сергей Яковлев. Новогодние скидки составят 15%, а к апрелю (на весну аналитики компании прогнозируют изменение рынка в лучшую сторону)

уменьшатся до 8%. Кроме этого компания выводит на рынок новый формат Smart (небольшие и недорогие 2-3-комнатные студии). Распродажа началась

Володько считает, что большинство девелоперов откажутся от новых проектов. Например, «Европа-инвест» в 2009 г. не будет начинать строить новые дома, хотя у нее есть несколько площадок и проектов, прошедших экспертизу, рассказал гендиректор компании Денис Рулев. «Мы хотим понять, как изменится спрос», — заявил он.

Рулев говорит, что «сейчас многие компании продают участки». По информации «GVA Sawyer юг», в ноябре одна из структур «Базового элемента» начала распродавать земельные активы на юге России, в том числе в Краснодаре. Однако в «Базэле» эту информацию не комментируют.

Клиенты диктуют

Потребительский спрос будет определять и развитие торговой недвижимости в 2009 г. «Уже сейчас объем покупок во многих магазинах снизился на 15%. Это подтверждает АПРИМ [Ассоциация предприятий индустрии моды]», — говорит Евгений Панасенко. По его информации, в октябре закрылся супермаркет «Патэрсон» в торговом центре «Кавказ», приостановка кредитования отменила намеченный на ноябрь 2008 г. «большой старт» ТРК «Галактика». Арендаторы комплекса стали открываться по одному.

Сеть магазинов электроники «Белый ветер цифровой» передумала открывать в Краснодаре два запланированных на 2008 г. магазина. Причина отказа, по информации Панасенко, — отсутствие подходящих предложений и высокие арендные ставки. По данным Red-Consulting, в сентябре они в среднем составляли 2300 руб. за 1 кв. м.

По мнению Володько, часть существующих объектов не сможет выжить в новой ситуации, самые неудачные уйдут с рынка. «Те объекты, начало строительства которых планировалось в 2009 г., будут отложены», — полагает он.

По его мнению, арендные ставки в существующих магазинах в 2009 г. останутся на уровне 2008 г. Объекты, которые будут сдаваться в 2009 г., подешевеют для арендаторов на 15-20%.

Номера вместо кабинетов

В 2009 г. спрос на офисные помещения класса А и В снизится, массового переселения в некачественные помещения не произойдет, но вырастет потребность в кабинетах класса С, полагает Панасенко. Новые объекты, выходя на рынок, будут предлагаться арендаторам дешевле — до 20% от актуальных ставок. По данным Red-Consulting, сейчас они в среднем составляют 1032 руб. за 1 кв. м в месяц.

Володько подсчитывает, что при заявленных объемах строительства и сроках сдачи качественных офисов этот сегмент будет насыщен к 2011-2012 гг. Он советует девелоперам, пока не поздно, пересмотреть концепции в пользу многофункциональных комплексов с гостиничной составляющей — так как в городе явный дефицит отелей.

Самой благоприятной для инвесторов выглядит ситуация в складском сегменте — из-за большого дефицита качественных объектов. Проблем со спросом он испытывать не будет даже в кризис, считают аналитики MRG. Они прогнозируют в 2009 г. рост арендных ставок на 7-12%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

НЕДОСТРОЙ И НЕДОБОР

Домам не быть

В октябре сразу три крупных девелопера Екатеринбурга — «Атомстройкомплекс», «УК ЛСР-Урал» и «Наш дом» — официально заявили об изменении планов по вводу новостроек. Гендиректор НП «УК «Атомстройкомплекс» Валерий Ананьев сообщил, что в 2009 г. его компания не сможет выйти на объем 2008 г. (около 200 000 кв. м). «УК ЛСР-Урал» заморозила застройку земельного участка площадью 60 га в восточной части города, признался ее гендиректор Андрей Бибилов. А «Наш дом», по словам гендиректора Сергея Лекомцева, перенес с 2009 г.

на более поздний срок реализацию ряда стратегических объектов по комплексной застройке в Верх-Исетском и Железнодорожном районах.

Проект «Зеленая долина» — возведение 4-5 млн кв. м жилья между Екатеринбург и городом-спутником Березовский — может быть приостановлен на два года, сообщил мэр Березовского Вячеслав Брозовский.

Опасаясь рисков недостроя, покупатели не спешат вступать в долевое строительство. По данным аналитиков «Ярмарки», средняя цена 1 кв. м на первичном рынке в декабре равнялась 57 000 руб., как и в январе. Застройщики пытаются привлечь покупателей дисконтами и маркетинговыми акциями. «Астон групп» отдельным покупателям дарит лоджию, почти каждый второй застройщик обещает новоселам паркинг в подарок. «Фин-инвест-строй» предложил дисконт в 20% покупателям первых квартир в третьей очереди жилого комплекса «Адмиральский». И все равно в 2009 г. опрошенные «Ведомостями» эксперты прогнозируют падение цен на жилье на уровне 20-25%.

Хотя сегмент жилья, надеются застройщики, пострадает в меньшей степени. Государство предпринимает меры по выкупу жилых объектов, говорит гендиректор ГК «Оборонснабсбыт» Игорь Суханов. Кроме того, с помощью АИЖК будет реанимирован механизм ипотеки, продолжает он. По материалам Минрегионразвития, государство планирует выкупить для военнослужащих у застройщиков Свердловской области 226 квартир по цене 35 000 руб. за 1 кв. м.

Дорогое и ненужное

В сегменте коммерческой недвижимости с наибольшими трудностями, по словам Игоря Суханова, столкнутся качественные торговые центры и офисы: их предложение выше спроса. Рынок торговых центров находится в стадии насыщения, подтвердил гендиректор консалтинговой компании «Урал-Гермес» Александр Засухин. По его данным, из-за трудностей с финансированием компания «Олимпс» заморозила два объекта торговой недвижимости общей площадью 100 000 кв. м, а «Финпромко» — объект площадью 120 000 кв. м на улице Шефской. Под вопросом реализация двух ТРЦ (60 000 и 200 000 кв. м) питерской компании «Макромир», которая ранее анонсировала эти проекты.

«Астон групп» заявила о приостановке строительства двух бизнес-центров: «Царский мост» (свыше 1300 кв. м) и «Невада» (24 000 кв. м), рассказал глава компании Вячеслав Трапезников. Их планировалось открыть в 2009 г.

Запуск торгово-офисного центра «Европа» (35 000 кв. м) уже перенесен с 2008 на 2009 г., сообщается в официальных материалах УК «Пред-групп». Офисно-гостиничный комплекс «Антей» (120 000 кв. м) первоначально планировалось ввести в строй к лету 2009 г., позже дату ввода перенесли на 2010 г., сейчас владелец проекта Андрей Гавриловский сомневается, что успеет и к этому сроку. Остановлены строительные работы в МФК «Демидов» (142 000 кв. м), по данным департамента информационной политики губернатора Свердловской области.

Кризис не обошел стороной и испытывающие дефицит предложения сегменты гостиничной и складской недвижимости. Александр Засухин напомнил о приостановлении работ по строительству логистического терминала «Чкаловский» общей площадью 17 000 кв. м (ввод был запланирован на 2009 г.), а также гостиницы «Украина» «4 звезды». Корпорация Hyatt в очередной раз перенесла дату открытия отеля «5 звезд» (43 000 кв. м): сначала с сентября на декабрь 2008 г., сейчас уже на 2009 г., сообщает сайт отеля.

СЛИЯНИЯ И ПОГЛОЩЕНИЯ

В 2009 г. финансово сильные компании не упустят шанса для увеличения занимаемой доли на рынке, полагают опрошенные эксперты. «У большинства региональных девелоперов финансовые ресурсы иссякли, а кредиты нужно отдавать. Основные сделки по поглощению следует ожидать к февралю-марту 2009 г.», — считает коммерческий директор УК «Мост» Антон Бушманов. Суханов предположил, что в 2009 г. возможны информационные и рейдерские атаки на предприятия с целью довести их до финансового краха, чтобы потом купить по минимальной цене. Местные компании предпочтут слияния, чтобы избежать банкротств, прогнозирует Андрей Брауде из УК Red.

В этом году из крупных сделок можно отметить приобретение летом группой ЛСР 100% акций уральского девелопера «Нова-Строй» за

100 млн евро и покупку в ноябре сетью продовольственных супермаркетов «Кировский» торговой сети «Корзинка» (включает 11 магазинов в Свердловской области), у которой сформировалась крупная задолженность перед поставщиками. Игроки рынка ритейла не исключают в перспективе и продажу из-за долгов екатеринбургской сети «Монетка».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ГЛАВНОЕ — ПРИВЛЕЧЬ КЛИЕНТОВ

По данным Knight Frank, в 2009-2012 гг. в Самаре должно было появиться еще 700 000 кв. м торговой, около 150 000 кв. м офисной и примерно 50 000 кв. м складской недвижимости. Но кризис внес коррективы: большинство компаний пересмотрели планы. Группа РТМ сообщила о заморозке строительства торгово-развлекательного центра на 57 000 кв. м, X5 Retail Group — крупнейшего молла в Самаре на 215 000 кв. м.

«Индэст-девелопмент» пока не будет строить 30-40 торговых и офисных объектов, которые сейчас на нулевой стадии, а СК «Портал» — новый бизнес-центр класса А «Портал-плаза» (11 000 кв. м). На время отказались от выхода в Самару «Евразия-логистик», Megalogix, «Каширский двор», «Протек», «Логика движения» и др.

Не выполняют план

В 2008 г. Самарская область вряд ли сможет выполнить годовой план по вводу жилья в 1,3 млн кв. м. По данным «Самарстата», за 10 месяцев в области введено 483 800 кв. м. Министр строительства области Павел Донской обвинил в этом кризис. «Пока ни одна из самарских стройкомпаний не объявляла о замораживании проектов, но ситуация к этому подходит», — заявил министр на пресс-конференции в октябре.

Но не менее виноваты и традиционные для Самары проблемы: с предоставлением участков под застройку, дороговизной техусловий для

застройщиков и т. д., перечисляет Сергей Винтаев из «Доходной недвижимости». В 2009 г. в лучшем случае введут около 400 000 кв. м, считает он.

Помощь властей

Администрация Самары готова помогать девелоперам, чем может. Сейчас дан зеленый свет прохождению согласований документации на строительство, рассказывает руководитель департамента архитектуры и строительства Самары Александр Бурнаев. В марте 2008 г. город принял программу развития застроенных территорий и генплан развития Самары. Согласно ему к 2015 г. под жилищную застройку выделяется около 3500 га земли, на которой, по подсчетам чиновников, можно построить 8,7 млн кв. м. До 2015 г. планируется снести 3459 ветхих домов (площадь — около 1 млн кв. м), а освободившиеся 2200 га отдать под застройку на конкурсной основе. Переселять 100 000 человек из сносимых домов будут за счет бюджета. В следующем году на аукцион планируется выставить более 40 участков, рассказал Бурнаев.

От профессионалов

По мнению гендиректора «Индэст-девелопмента» Михаила Ненашева, перспективным выглядит рынок офисов. «Спрос есть, особенно на покупку», — говорит он. По словам гендиректора СК «Портал» Игоря Михеева, собственники сейчас продлевают договоры с арендаторами, где ставки зависят от срока: при заключении контракта на год остаются прежними, на полгода — снижаются на 10-15%. Михеев объяснил: владельцы бизнес-центров надеются, что к лету 2009 г. цена аренды опять повысится.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ОБЪЕМЫ ВВОДА УПАДУТ ВДВОЕ

С 2010 г. в Нижнем Новгороде ежегодно должно вводиться в эксплуатацию не менее 1 млн кв. м жилья, а в 2008 г. предполагалось ввести 750 000 кв. м согласно планам администрации.

Недосягаемый миллион

Планы оказались невыполнимыми. По заявлению мэра Вадима Булавинова, в 2008 г. будет введено 616 000 кв. м (на 1,3% больше, чем в 2007 г.). Строящихся объектов, на которых приостановлены работы, единицы, говорят нижегородские риэлторы: например, «ПИК-регион» приостановил работы на двух домах в Автозаводском районе.

А вот сроки начала строительства новостроек девелоперы пересматривают. Ольга Сажина из «Жилстрой-НН» сообщила, что новый дом в микрорайоне «Водный мир» компания пока не будет начинать, подождет до весны. Татьяна Степанова из «Автобана» (ИСГ «Династия») озвучила аналогичный план для микрорайона «Зенит». По оценке директора Нижегородского центра научной экспертизы (НЦНЭ) Татьяны Романчевой, в 2009 г. будет введено не более 450 000-500 000 кв. м жилья — т. е. меньше плана на 20-30%.

У застройщиков две проблемы: трудности с получением кредитов и отсутствие покупателей, говорит Романчева. «Платежеспособные клиенты есть, но одни ждут снижения цен, другие боятся, что могут потерять работу или сильно сократятся доходы», — объясняет она. По данным НЦНЭ, в ноябре продажи были единичными — 1-2 сделки на объект. Некоторые застройщики на условиях анонимности признались, что у них были расторжения договоров долевого участия: люди изымали средства для поддержания собственного бизнеса. Несмотря на дефицит покупателей, демпинговать застройщики не торопятся. «Несколько компаний снизили цены, но продажи у них не выросли», — утверждает Александр Жилевский, представитель «Выбора». Романчева также считает, что снижать цены сейчас не имеет смысла — все равно покупателей нет.

Муниципалитет был готов купить жилье по 40 000 руб. за 1 кв. м, объявил конкурс, но ни одной заявки от застройщиков не поступило.

Свободные от торговли

По оценке НЦНЭ, в 2008 г. девелоперы должны были ввести примерно 290 000 кв. м торговой недвижимости, но введено будет примерно две трети. Среди заметных открытий декабря — третья очередь ТРЦ «Фантастика» (100 000 кв. м), «Столица Нижний» сдала его в срок и со 100%-ным заполнением; первая очередь ТРЦ «Карусель» (X5 Retail Group), «Максидом», «О'кей».

Ввод ряда объектов перенесен. ТРЦ «Огни столицы» вместо III квартала 2008 г. будет вводиться в I квартале 2009 г. Открытие ТЦ «Сормовский» перенесено на неопределенный срок.

Из-за удорожания стоимости кредитных ресурсов ГК «Электроника» отложила строительство ТРЦ «Холидей»; ГК «Корстон» заявила об отсрочке реализации ТРЦ с офисными помещениями и гостиницей в микрорайоне «Мещерское озеро». «Вестер» решил не строить целый ряд торгцентров.

Олег Сорокин, гендиректор ГК «Столица Нижний», заявил, что компания «не будет форсировать» строительство ТРЦ «Фантастика-2» — подождет до весны.

В стрит-ритейле коммерсанты отказываются от точек, не приносящих стабильного дохода, или сокращают их площади. По мнению Романчевой, арендные ставки во встроенных помещениях могут упасть на 15-20%, в торговых центрах скорее всего останутся на прежнем уровне: в среднем 1850 руб. за 1 кв. м в месяц в заречной части и 2000 руб. — в нагорной. В условиях высокой инфляции и предполагаемой девальвации рубля стабилизация ставок равносильна их снижению, объясняет эксперт.

Офисы и склады

А вот рынок офисов быстро отреагировал на кризис снижением ставок — в ноябре встроенные офисы подешевели на 15-30%. Бизнес-центры пока держатся, но за осень их заполняемость снизилась с 98% до 94%, по

данным НЦНЭ. Доля вакантных площадей выросла из-за ввода новых объектов и из-за того, что арендаторы стали избавляться от излишков, объясняет Романчева. Процесс освобождения площадей продолжается. И девелоперы приостанавливают новые проекты.

В I квартале 2009 г. ожидается ввод первой очереди Центра международной торговли (17 500 кв. м), БЦ на ул. Семашко (8000 кв. м, инвестор — «Новый город»), административного здания на ул. Варварской, БЦ «Москва Plaza» на ул. Родионова (4200 кв. м, инвестор — Московская финансовая компания) и др.

На рынке складов в 2009 г. «Гриффин партнерс» обещает ввести 90 000 кв. м «Волжского индустриального парка». В III квартале 2009 г. «Алиди» планирует сдать вторую очередь складского комплекса. А торговые компании «Энко» и ВКТ временно заморозили проекты строительства терминалов, которые предполагали использовать как для собственных нужд, так и для сдачи в аренду. По мнению Романчевой, инвесторы не будут спешить с реализацией проектов из-за вероятных проблем с заполняемостью. Основные арендаторы — ритейлеры — в условиях кризиса постараются обойтись без дополнительных расходов на аренду складов: близость к Москве дает возможность оперативно пополнять товарные запасы.

Гости подождут

В городе пока еще не начато строительство ни одной из анонсированных гостиниц «4 звезды» и «5 звезд». На 2009 г. заявлены реконструкция отеля «Волжский откос» («Кловер групп»), строительство отеля «Кемпински» («Волга-инвест»): пока о переносе сроков компании не заявляли. В 2009 г. снова будет выставлена на аукцион гостиница «Октябрьская».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)