2009

Commercial Real Estate Market
DIGEST NEWS

13 октября, N° 162

Offices/General

Mirax Group восстановила материнские права
Сергей Полонский вернул себе 75% украинского "Миракс-Плаза".

Девелоперы сдаются арендаторам
В Москве новый офис класса В можно арендовать уже за $50 в год (цена 1 кв. м).

Андрей Нестеренко назначен новым президентом «Системы-Галс»
Совет директоров ОАО «Система-Галс» принял сегодня решение о назначении на должность президента девелоперской компании Андрея Нестеренко.

Retail

Новый торговый комплекс на 240 тысяч кв м откроется на юго-востоке Москвы в декабре
Новый торговый комплекс "Город" площадью 240 тысяч квадратных метров откроется во второй декаде декабря 2009 года по адресу шоссе Энтузиастов, 12/2, говорится в пресс-релизе девелопера проекта группы компаний "ТЭН".

Тверская не сдается
Самая доходная улица Москвы теряет арендаторов. В течение последних нескольких месяцев простились с Тверской несколько брендов.

Regions

Квартиры вместо кабинетов
В Петербурге инвесторы меняют утвержденные проекты, отказываясь от офисов в пользу жилья. В новых бизнес-центрах вакантно до 70% площадей, признают брокеры.

В Геленджике появится отель 5*
Компания «Отель-Девелопмент» намерена в 2010 году пустить в эксплуатацию резорт-отель категории «пять звезд» в Геленджике, который будет управляться одной из крупных международных отельных сетей.

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку **Удалить из списка рассылки**

2009

Commercial Real Estate Market
DIGEST NEWS

13 октября, № 162

Offices/General

MIRAX GROUP ВОССТАНОВИЛА МАТЕРИНСКИЕ ПРАВА

Сергей Полонский вернул себе 75% украинского "Миракс-Плаза"

Глава Mirax Group Сергей Полонский и бывший член совета директоров корпорации Алексей Адикаев договорились о разделе многофункционального комплекса "Миракс-Плаза" (294 тыс. кв. м) в Киеве. В мае господин Полонский объявил о продаже комплекса корпорации AEON Романа Троценко, но сделка затянулась, так как 100% "Миракс-Плаза" оказались записанными на структуры господина Адикаева, курировавшего проект. Согласно мировому соглашению, одобренному вчера окружным судом Никосии, 75% "Миракс-Плаза" вернется господину Полонскому, но его бывший менеджер сохранит остальные 25%.

Вчера окружной суд Никосии (Кипр) рассмотрел иск компаний "Хиротин Холдингз Лтд" и "Лиссирон Лтд", аффилированных с Mirax Group и Сергеем Полонским, к компании "Даколта Лтд" Алексея Адикаева, рассказал "Ъ" источник, близкий к акционерам Mirax. Иск был подан около четырех месяцев назад, когда оказалось, что 100% украинской компании "Эл-Инвест", на балансе которой находится киевский многофункциональный комплекс "Миракс-Плаза" (294 тыс. кв. м), принадлежат "Даколта Лтд". Вчера стороны представили в суд мировое соглашение, согласно которому 25% "Эл-Инвест" будут переданы компании "Норд-Вест Инвестмент" господина Адикаева, а остальные 75% достанутся "Флатон Лтд" господина Полонского.

Алексей Адикаев и источник в Mirax Group подтвердили информацию о мировом соглашении. Дозвониться до Сергея Полонского и пресс-секретаря Mirax Анны Мироновой вчера не удалось.

Строительство небоскреба "Миракс-Плаза" (высота 192 м) корпорация начала в марте 2007 года, а в конце 2008-го заявила, что замораживает проект из-за кризиса (возведено 13 этажей). "Рынка недостроенных объектов в Киеве сейчас практически не существует, поэтому стоимость этого проекта можно оценить не более чем в $20-25 млн",— говорит гендиректор киевского отделения Knight Frank Ярослава Чапко.

В конце мая господин Полонский объявил, что продает "Миракс-Плаза", единственный проект в Киеве, корпорации AEON Романа Троценко. Но бывший член совета директоров Mirax Group Алексей Адикаев заявил, что сделка с ним не согласована и он не собирается продавать свою долю в проекте, размер которой он на тот момент не уточнял (см. "Ъ" от 29 мая).

Один из бывших топ-менеджеров Mirax Group ранее пояснял "Ъ", что схема возможного расставания господина Полонского с ключевыми четырьмя членами совета директоров — Алексеем Адикаевым, Дмитрием Луценко, Максимом Привезенцевым и Максимом Темниковым — может быть достаточно сложной из-за непрозрачной системы владения девелоперскими проектами. Дело в том, что каждый из этих соратников бизнесмена частично или полностью владел стройками, которые курировал. Уходя из корпорации, они должны передать ей принадлежащие им доли в головной компании (владели по 3-5% ее акций) и в отдельных проектах взамен на денежную компенсацию. Господин Адикаев первым покинул команду Сергея Полонского в декабре 2008 года. Собеседник "Ъ" отмечал, что расставание пошло вразрез с оговоренной схемой.

Роман Троценко вчера отказался комментировать ситуацию вокруг киевского проекта Mirax Group. Однако источник в руководстве AEON знает о мировом соглашении. Алексей Адикаев уточнил, что это соглашение он и господин Полонский подписали в конце прошлой недели при посредничестве господина Троценко. Он поясняет, что согласился на "мировое", чтобы "замороженный" проект начал двигаться. "У нас месяц на его (мировое соглашение.— "Ъ") выполнение, после чего дело по иску будет закрыто",— уточнил господин Адикаев. По словам источника "Ъ" в AEON, господин Адикаев станет управляющим проекта.

Как поясняет источник, близкий к акционерам Mirax Group, Роман Троценко неслучайно заинтересовался проектом в Киеве: весной AEON договаривалась выкупить самый крупный долг девелопера ($245 млн) у банка Credit Suisse, была направлена оферта, но ее опередила "Альфа-групп" (см. "Ъ" от 20 июля). Эту информацию подтвердил собеседник "Ъ" в AEON.

♦ Коммерсант

♦ ♦ К содержанию

2009

Commercial Real Estate Market
DIGEST NEWS

13 октября, № 162

ДЕВЕЛОПЕРЫ СДАЮТСЯ АРЕНДАТОРАМ

В Москве новый офис класса В можно арендовать уже за $50 в год (цена 1 кв. м). Девелоперы проектируемых или строящихся бизнес-центров задумались о б их перепрофилировании — например, под гостиницы

Офисные новостройки Москвы — как памятник девелопменту: арендаторы ходят вокруг, прицениваются, но внутрь заходят немногие. Средний уровень заполняемости, по данным Knight Frank, — 80%. Но он учитывает и давно работающие объекты с хорошей арендной историей. «Есть сложности по заключению договоров в зданиях, строительство которых не завершено», — дипломатична Елена Денисова из офисного отдела Jones Lang LaSalle.

По минимуму

Спрос на бизнес-центры класса А резко упал, признают брокеры, сейчас клиенты спрашивают в основном класс В — по минимальным с точки зрения докризисных цен ставкам. По словам Киры Смирновой из GVA Sawyer, в конце первого полугодия класс В отдавали по $200-550 за 1 кв. м (без НДС и эксплуатации), класс А предлагался по $550-800. Но это в среднем. Например, 1 кв. м в технопарке Nagatino i-Land может обойтись в $50 в год (при аренде от 1700 кв. м). Компания готова и на другие уступки: как рассказал Алексей Чертков, начальник коммерческого отдела Nagatino i-Land, на первый-второй год арендаторы площадей под отделку могут разместиться только за коммунальные платежи.

«Выбор сейчас настолько велик, что арендодатели вынуждены предлагать многое: скидки, отделка помещений, арендные каникулы, увеличение срока контракта», — признает Анжела Кузьмина, директор коммерческого департамента «Уникора». Она ведет «активные переговоры» с западными компаниями, которые, как рассчитывает «Уникор», станут основными арендаторами офисной части (19 000 кв. м) комплекса Summit (планируемый ввод — конец 2010 г.).

«Потребительские запросы стали гораздо скромнее, — говорит Анзори Хасия, советник президента "Открытие-недвижимость". — Кто-то отказывается от офисных площадей, кто-то сокращает занимаемые». Генерировать удовлетворяющие инвесторов арендные потоки все сложнее. «Офисы просели

сильно», — признает Владимир Поддубко, директор гостиничного департамента «Уникора». Когда компания в 2005 г. начинала работу над Summit, офисная составляющая была на первом месте, теперь проект вытягивает отель (его оператором стал InterContinental).

Из кабинета в номер

Сейчас многие задумались о перепрофилировании офисных объектов в гостиницы, говорит Григорий Звенигородский из «ОПК-девелопмента». Благо примеры уже есть: бывшее офисное здание на территории Даниловской мануфактуры стало одним из отелей сети Azimut, рассказал гендиректор Azimut Hotels Company Александр Гендельсман. По его словам, под гостиницу можно переделать практически любой офисный объект, вопрос только в том, насколько эффективно он будет работать. Его компанию интересуют здания от 5000 кв. м с возможностью размещения там 90 номеров, а также ресторанов, конференц-залов и т. п. помещений.

Наталья Сазонова из Knight Frank рассказала, что в одном из подобных проектов, который они как консультанты сейчас изучают, затраты на перепрофилирование и ввод в эксплуатацию гостиницы будут выше, чем потери от простоя бизнес-центра без арендаторов. Azimut Hotels Company, по словам Гендельсмана, также просчитывала один офисный объект в Москве. Но в итоге собственник решил сделать реконцепцию собственными силами.

В компании Coalco — она официально открывает в октябре бизнес-центр «Белая площадь» — также не исключают возможности изменения функционального назначения объектов. «Для любой девелоперской компании это нормальная практика, цель которой — оптимизация использования площадей», — сообщила пресс-служба.

Продай сам

Спрос на покупку офисной недвижимости, по оценкам GVA Sawyer, уменьшился почти вполовину, «объемы новых сделок сократились в несколько раз», говорит Смирнова. Здания отдают как за живые деньги, так и за долги. Валерий Савельев, председатель совета директоров екатеринбургской AVS Group, рассказал, что его компания берет сейчас (за долги) офисный особняк в центре Москвы: «Окупаемость его будет около 13 лет при существующих ставках».

Одно из предложений на продажу GVA Sawyer — бизнес-центр «Спартаковский, 2» (14 000 кв. м). Как рассказала Смирнова, можно приобрести как отдельные небольшие блоки, так и проект реконструкции всего здания, последний — по цене $1000 за 1 кв. м.

AFI Development продала в августе бизнес-центр «На Косинской» за $195 млн, «что на $40 млн больше оценки комплекса консультантами», с гордостью отметила пресс-служба компании. MosCityGroup (MCG), по словам ее коммерческого директора Дмитрия Чертковского, также ориентирована на продажу офисных площадей. Компания, по его словам, завершает в «Москва-сити» строительство Imperia Tower (офисная часть — 70 110 кв. м). В мае MCG подписала очередной кредитный договор с ВТБ на ее достройку — уже под залог имущественных прав. Чертковский также рассказал, что они «выходят на стройку» Sky House на Мытной улице, где появится офисное здание в 17 000 кв. м, но основной будет все-таки жилая составляющая. «Переизбыток предложения коммерческих объектов, построенных в период инвестиционного бума, будет еще какое-то время очевидным», — объяснил он.

♦ Ведомости

♦ ♦ К содержанию

АНДРЕЙ НЕСТЕРЕНКО НАЗНАЧЕН НОВЫМ ПРЕЗИДЕНТОМ «СИСТЕМЫ-ГАЛС»

Совет директоров ОАО «Система-Галс» принял сегодня решение о назначении на должность президента девелоперской компании Андрея Нестеренко.

Новый руководитель ОАО вступит в свою должность в среду, 14 октября. По словам председателя совета директоров ОАО Феликса Евтушенкова «опыт и практические навыки Андрея как в области девелопмента, так и в сфере финансов, позволят успешно управлять компанией и эффективно решать стоящие перед компанией задачи». В числе приоритетных направлений деятельности организации он отметил продолжение реализации принятых ранее стратегии и производственной программы, а также реструктуризацию существующего долга.

Нестеренко сменит на этом посту Игоря Кощеева. До этого назначения он занимал должности первого вице-президента по финансовым вопросам и генерального директора Capital Group.

♦ Арендатор.ру

♦ ♦ К содержанию

2009

Commercial Real Estate Market
DIGEST NEWS

13 октября, № 162

Retail

НОВЫЙ ТОРГОВЫЙ КОМПЛЕКС НА 240 ТЫСЯЧ КВ М ОТКРОЕТСЯ НА ЮГО-ВОСТОКЕ МОСКВЫ В ДЕКАБРЕ

Новый торговый комплекс "Город" площадью 240 тысяч квадратных метров откроется во второй декаде декабря 2009 года по адресу шоссе Энтузиастов, 12/2, говорится в пресс-релизе девелопера проекта группы компаний "ТЭН".

Как отмечается в материалах компании, комплекс вместит в себя более 250 магазинов, многозальный кинотеатр, ледовую арену, кафе и рестораны.

На территории комплекса предусмотрена двухуровневая подземная парковка на 2,7 тысячи машиномест, рассказывается в пресс-релизе. В сообщении также подчеркивается, что комплекс адаптирован для посетителей с нарушениями опорно-двигательного аппарата.

"Для ориентации инвалидов по зрению будет действовать комплекс мер, разработанный совместно с Всероссийским обществом слепых", - уточняется в материалах компании.

Как уточнила РИА Новости PR-менеджер ГК "ТЭН" Анна Бруни, объем инвестиций в проект составил 250 миллионов евро.

♦ РИА Новости

♦ ♦ К содержанию

ТВЕРСКАЯ НЕ СДАЕТСЯ

Самая доходная улица Москвы теряет арендаторов. В течение последних нескольких месяцев простились с Тверской несколько брендов. Среди них: Danon и Samsung, закрыла свой магазин на Тверской, 17 «Евросеть». Как говорят торговые операторы, прибыль не окупает высоких арендных ставок, а содержать магазин ради имиджа - сегодня слишком дорогое удовольствие

Доходное место

Заполучить магазин на Тверской для торгового оператора - все равно, что попасть в список Forbs. Есть магазин на главной торговой улице столицы - значит, компания успешна. «Мы за ценой не постоим», - говорили ритейлеры и пачками отсчитывали купюры с портретом Бенджамина Франклина. По данным Colliers International, до кризиса стоимость кв. м на Тверской составляла $16,3 тыс. в год. Практически за такую же сумму можно было арендовать магазин на Елисейских полях. Дороже Тверской была только Пятая авеню в Нью-Йорке, где аренда кв. м торговой площади обходилась в $18,3 тыс. в год. Несмотря на это, вакантных площадей на Тверской не было. Если вдруг помещение выставлялось на продажу (что случалось очень редко), его стоимость поднималась до $80 тыс. за кв. м.

«На Тверской всегда существовала разница между озвучиваемыми арендными ставками и настоящими - 10-20% - считает Максим Карбасникофф, директор по Европе, России и СНГ, начальник отдела торговых площадей компании Jones Lang LaSalle. - Озвучиваемые арендные ставки на Тверской были высоки. До кризиса они составляли $6-10 тыс. за кв. м в год. Были арендодатели, которые запрашивали больше, но сделок по 8-10 тыс. евро все-таки не было, поскольку эти ставки были завышенными».

Охотно осваивали ритейлеры и другие торговые коридоры столицы: Арбат, Садовое кольцо, Кузнецкий Мост, улицы Петровка и Мясницкая, Столешников переулок, Третьяковский проезд, Ленинский и Кутузовский проспекты. Здесь стоимость аренды в зависимости от пешеходного и автомобильного трафика, линии домов, удаленности от метро, наличия витрин, отдельного входа составляла $3-6 тыс. за кв. м в год. Большинство ритейлеров рассматривали свои помещения на Тверской как имиджевые проекты. Несмотря на высокий пешеходный и автомобильный трафик, большая часть магазинов прибыльной не была, в том числе и из-за высоких ставок аренды.

«В основном ритейлеры не ожидали от магазинов на Тверской большой прибыли, - говорит Максим Карбасникофф. - Исключение составляют несколько модных брендов. Например, у магазина Zara на Тверской достаточно высокий оборот».
Кризис снизил арендные ставки и на главной улице города. «По ощущению ставки на Тверской упали от 30 до 50%, - говорит Диана Зазнобина, ведущий консультант «Магазин Магазинов» в ассоциации с CB Richard Ellis. - Они составляют от $2 тыс. - 2,5 тыс. за кв.м. (участок от Пушкинской до Маяковской) до $3-3,5 тыс. (от

Пушкинской до Кремля)». Однако, несмотря на привлекательные ставки, торговые операторы покидают Тверскую. По данным Colliers International, только за I квартал 2009 года уровень вакантных помещений главного торгового коридора столицы достиг 15,7%. Эксперты считают, что к концу III квартала доля вакантных помещений на Тверской может увеличиться до 25%.

Ритейлеры разлюбили Тверскую

После окончания срока аренды не продлила договор с собственником компания Samsung Electronics, занимавшая на Тверской четырехэтажную галерею общей площадью 1774 кв. м. Это был самый крупный магазин компании в Москве. По мнению экспертов, Samsung платил за аренду не менее $2 тыс. в год за кв. м, тратя, таким образом, не менее $3 млн в год. Судя по всему, выручка магазина во время кризиса понизилась, и компания решила закрыть свой флагманский магазин. Закрыл свой единственный в мире фирменный розничный магазин Danone, работавший на Тверской с 1992 года. Тогда компания осваивала российский рынок, и магазин на главной улице города служил своеобразной визитной карточкой компании. Теперь, как пояснили в компании Danone, продукция компании уже не нуждается в рекламе и необходимости в фирменном магазине на Тверской уже нет. «У компании Danone специфический случай, - поясняет Максим Карбасникофф. - Помещение, которое они снимают, расположено в здании, принадлежащем городу. Право аренды компания купила у города на очень выгодных условиях. И сейчас они сдали свои помещения в субаренду, зарабатывая на этом. Магазин на Тверской Danone не был очень прибыльным, сейчас держать малоприбыльный магазин нет смысла».

Место Danone занял один из магазинов компании «Экспресс ритейл», развивающая сеть из 57 магазинов под брендом «Перекресток-Экспресс». Известно, что компания инвестировала около 6,5 млн рублей в открытие продовольственного супермаркета на Тверской площадью 130 тыс. кв. м. Договор аренды, как рассказали в компании X5 Retail Group N.V., заключен до 2012 года.

«Магазин на Тверской интересен нам и покупателям по многим причинам: в районе мало продуктовых магазинов со справедливыми ценами и приемлемым ассортиментом, завоз товара мы можем осуществлять в утренние часы, а не в часы пик, - говорит Светлана Витковская, руководитель отдела по связям с общественностью X5 Retail Group N.V., - арендная ставка выше средней по Москве, но мы рассчитываем, что она будет компенсирована высоким товарооборотом

магазина. Также, мы планируем перевести магазин в разряд социальных, что уменьшит арендную плату. Имиджевая составляющая, несомненно, важна, но наш подход к открытию магазина больше прагматичный, чем имиджевый». Закрыла свой магазин на Тверской, 17 компания «Евросеть». «Даже высокие продажи этого салона не смогли компенсировать необоснованно дорогую стоимость аренды торговой площади. Поэтому нами было принято решение о закрытии магазина, - говорит Артем Перевозчиков, вице-президент по развитию компании «Евросеть». - Что касается наших планов в отношении других магазинов, то самым главным критерием оценки работы торговой точки, вне зависимости от того, где она находится, на Тверской или в Кузьминках, является его эффективность. Поэтому если будет нужно закрыть неэффективный магазин на центральной улице и открыть его в другом, не центральном, но результативном месте, мы это сделаем».

По прогнозам экспертов, к концу сентября на Тверской могут оказаться свободными около четверти торговых помещений. Справедливости ради следует отметить, что уходят операторы и с других торговых коридоров. Закрылись бутики Diesel не только на Тверской, но и на Петровке, Ленинском проспекте. Связано это с нерентабельностью сети в кризис и высокими ставками аренды на дорогих улицах Москвы. Основная причина роста доли свободных площадей на главных торговых улицах столицы связана в первую очередь с тем, что в кризисных условиях ритейлеры не готовы платить только за имидж. «Основная причина, по которой арендаторы покидают свои помещения - стоимость аренды. Даже при снижении ее, при текущем товарообороте для ряда арендаторов ставки становятся неоправданно высокими, - говорит Ольга Ясько, региональный директор департамента аналитики Colliers International. - Кроме того, зачастую попытки договориться с собственником о снижении существующей ставки приводит к тому, что последние идут на незначительную корректировку (10-15%), при этом сразу начинают искать замену арендатору (как правило, предупреждая его об этом). Это явилось одной из причин, по которой в последнее время увеличилось число помещений, предлагаемых в аренду, большинство из которых занято текущими арендаторами». Еще одной причиной увеличения вакантных площадей, по мнению Ольги Ясько, явилась необходимость закрытия игорных заведений, что привело к увеличению предложения по ряду торговых улиц (в частности, на Новом Арбате).

В поисках компромисса

Сегодня на Тверской предлагается много торговых помещений по привлекательным ставкам, и существует ряд арендаторов, которым интересны торговые места на Тверской. Однако договариваться арендаторам и собственникам крайне сложно. «Открытие на главной улице в основном планируют новые бренды, выходящие на рынок. Для них, с точки зрения цен на аренду, время наиболее привлекательное. Однако здесь-то и начинается конфликт, так как брендам требуется в среднем договор на 7 лет», - рассказывает Диана Зазнобина. Арендаторам не выгодны договоры на год, так как инвестиции в ремонт за год не окупятся, а собственники не готовы заключать длинные договора аренды. Их позицию тоже можно понять. «Длительное время высокий, можно даже сказать ажиотажный, спрос на помещения формата street retail приводил к стабильному росту ставок аренды и низкому уровню вакантных площадей, - поясняет Ольга Ясько. - В текущей ситуации, когда падение ставок даже по ранее крайне популярным улицам составляет до 40-60%, собственники, с одной стороны, не хотят, чтобы их помещения простаивали, с другой стороны, не торопятся заключать долгосрочные договора аренды, рассчитывая на то, что рынок быстро вернется в прежнее состояние, и ставки снова начнут расти». Как рассказала Диана Зазнобина, в конце 2008 года собственники, получив предложений в два раза меньше, чем полгода назад готовы были подписывать договор сроком на 1 год, но желающих не нашлось. На сегодня максимально возможный срок аренды на Тверской - 3 года. Такой срок является компромиссным вариантом для обеих сторон. Способы решения есть проблемы зависят от желания сторон договориться. Например, можно прописать особые условия по пролонгации договора. По словам Максима Карбасникоффа с точки зрения собственника договор на три года подписывать не имеет смысла, так как через какое-то время ставки могут измениться. Компромиссным решением, по мнению эксперта, может стать индексация ставок, прописанная в договоре. «Сейчас мы ближе к нижней планке падения ставок, - говорит Максим Карбасникофф. - В последние месяцы видно, что рынок стал активнее. Сегодня и арендатор, и владелец помещения понимают, что ниже ставки уже не упадут. За последний месяц на рынке произошло столько сделок, сколько за последние пять месяцев вместе. Думаю, что кризис в торговой недвижимости уже позади. Однако на прежний уровень ставки на Тверской вернутся не скоро. Думается, что вообще ставки на докризисный уровень возвращаться будут долго, как минимум три года: они были очень высокими».

♦ Commercial Real Estate

♦♦ К содержанию

2009

Commercial Real Estate Market
DIGEST NEWS

13 октября, № 162

Regions

КВАРТИРЫ ВМЕСТО КАБИНЕТОВ

В Петербурге инвесторы меняют утвержденные проекты, отказываясь от офисов в пользу жилья. В новых бизнес-центрах вакантно до 70% площадей, признают брокеры

К концу сентября в Петербурге ввели в строй примерно 172 000 кв. м новых высококлассных офисов, подсчитала Colliers International. Это вполовину меньше, чем запланировано, отмечает аналитик Knight Frank St. Petersburg Олег Громков. До конца года ожидается ввод еще около 90 000 кв. м, говорит Константин Меркель, старший консультант Colliers International.

Меняют проекты

Строительство многих бизнес-центров приостановлено, девелоперы достраивают объекты, начатые «в период бурного развития рынка», говорит Громков. Однако инвесторы с «бумажными» офисными проектами уже начинают отказываться от них, в первую очередь в пользу жилья. Так, RBI планировала построить на Пискаревском проспекте многофункциональный центр с 50 000 кв. м офисов, но теперь «рассматривает возможность увеличения жилой части», рассказал председатель совета директоров холдинга Эдуард Тикитинский. «Жилье в отличие от коммерческих площадей востребовано во все времена и принесет прибыль», — объяснил он. По словам Тикитинского, доходные показатели коммерческой недвижимости снижаются и не ясно, когда ситуация улучшится. Перепрофилирование позволит не замораживать, а продолжать проект.

Предложение офисных площадей сейчас во много раз превышает спрос, соглашается Громков. Тем не менее на рынке анонсируются проекты бизнес-центров. «Кризис когда-нибудь завершится, в город будут приходить новые компании и инвесторы, все они должны где-то сесть», — считает замдиректора ОДЦ «Охта» Владимир Гронский. 396-метровая башня «Охта центра» площадью около 1 млн кв. м должна появиться в городе к 2016 г. 60 млрд руб. в проект планирует инвестировать «Газпром нефть». В сентябре правительство Петербурга разрешило инвестору строить здание, несмотря на то что оно почти в 4 раза выше,

чем разрешает закон «О правилах землепользования и застройки» (принят в феврале этого года). «Около 20% в башне займут структуры "Газпрома", остальные офисные помещения будут предложены рынку», — говорит Гронский.

В 2010 г. начать строительство МФК площадью 288 000 кв. м на пр-те Мориса Тореза планирует стройкорпорация «Элис». Но под офисы класса В отойдет менее 30 000 кв. м, сообщил исполнительный директор компании Александр Павлов. В этом районе офисное предложение практически отсутствует, поэтому у него нет опасений, что площади не будут востребованы.

Ищут клиентов

По данным Гильдии управляющих и девелоперов, средняя цена продажи 1 кв. м офисных помещений в сентябре составила $3041. Но спроса практически нет, указывает Громков. Becar Realty Group ищет покупателя на бизнес-центр «Нобель» (около 5400 кв. м), сообщила директор по маркетингу NAI Becar Наталия Черейская. Она отказалась назвать цену предложения, объяснив, что это вопрос переговоров.

С января по август в офисах класса А и В было сдано в аренду 40 000 кв. м, основной объем сделок произошел за счет ротации арендаторов, говорит Меркель. В высококлассных бизнес-центрах свободными остаются около 220 000 кв. м, добавляет он. По данным Colliers International, только половина действующих бизнес-центров классов А и В сохраняют докризисный показатель заполняемости, близкий к 90%. Новые здания класса А заняты лишь на 30-50%, класса В и С — на 80-90%, говорит директор по управлению NAI Becar Наталья Скаландис.

Арендодатели готовы снижать ставки, но арендаторы все равно не идут. Инициатива «Бестъ» по продаже помещений на аукционах со стартовой ценой от 300 руб. за 1 кв. м в месяц (что, по оценкам «Бестъ», близко к цене эксплуатации) в сентябре не увенчалась успехом: заявки от арендодателей поступили, а от потенциальных арендаторов на лоты — нет.

В 2008 г. бизнес-центр «Невский, 25» был заполнен почти на 100%, сейчас — на 55-60%, говорит Вячеслав Манухин, гендиректор «Невский, 25». «Доходы снизились, но мы снизили и расходы по обслуживанию, что частично позволяет компенсировать уменьшение поступлений», — говорит гендиректор A plus Estate

(входит в группу ЛСР) Юрий Ильин. Под управлением ЛСР находится четыре бизнес-центра, их средняя заполняемость — 85%, отмечает он.

Бизнес-центр B+ «Петергофский», который открылся в 2007 г., сейчас на 100% заполнен и не потерял за кризис ни одного арендатора, говорит гендиректор «БТК девелопмент» Дмитрий Абрамов. Величину ставок он не раскрывает, заявляя, что они «адекватные» рынку. Другой офис компании — BolloevCenter построен во второй половине 2008 г. и заполнен лишь на 60%. «Это неплохой показатель для бизнес-центра, который был введен в эксплуатацию в начале кризиса», — считает Абрамов. Одной из примет времени он называет исчезновение списка компаний-арендаторов с сайтов бизнес-центров — «чтобы конкуренты не переманили».

«Чтобы удержать клиентов, мы снижаем ставки, предлагаем сезонные скидки, бесплатные парковочные места», — рассказывает председатель совета директоров группы компаний «Бесть» Андрей Лушников. Арендаторы требуют и уменьшения сроков договоров. Например, юрфирма Manheimer Swartling в июне сменила «Дом Зингера» на «Дом Швеции»: владелец последнего зафиксировал ставку в контракте на семь лет, а Петербургское агентство недвижимости, которое управляет «Домом Зингера», подписало контракт на 2,5 года, рассказала представитель Manheimer Swartling Наталья Гольдберг.

♦ Ведомости

♦♦ К содержанию

В ГЕЛЕНДЖИКЕ ПОЯВИТСЯ ОТЕЛЬ 5*

Компания «Отель-Девелопмент» намерена в 2010 году пустить в эксплуатацию резорт-отель категории «пять звезд» в Геленджике, который будет управляться одной из крупных международных отельных сетей. Как пишет «Коммерсантъ», девелопер официально не сообщает о том, в какую именно сеть войдет отель. По неофициальной информации, переговоры по поводу покупки франшизы ведутся с Hilton. Кроме того, к декабрю 2009 года запланирована сдача расположенного рядом ЖК «Сады морей». Площадь застройки комплекса апартаментов - 8,9 тыс. кв. метров, комплекс включает в себя семь корпусов высотой от пяти до семи этажей, номерной фонд - 262 апартамента.

Оба проекта могут рассматриваться как единый комплекс. Общий объем инвестиций в них в компании не назвали, указав лишь, что финансирование осуществляется за счет кредита Банка развития России (Внешэкономбанк) в сумме $400 млн, а также собственных средств - $120 млн.

По мнению экспертов, одним из главных рисков проектов является не сформировавшийся спрос на гостиничные услуги высокого класса в регионе и высокая стоимость недвижимости в апарт-комплексе. По данным компании Macon Realty Group, на сегодняшний день в Геленджике представлено 10 гостиничных объектов, которые прошли классификацию по категории звездности в Федеральном агентстве по туризму РФ. Совокупный номерной фонд данных объектов составляет 530 номеров, общая емкость объектов - 1 134 койко-места. Категория 4* присвоена гостинице «Европа», номерной фонд которой составляет 20 номеров. Семь объектов принадлежат к категории 3* («Белый дом», «Богема», «Виктория», «Мария», «Морская звезда», «Роза ветров», «Ассоль»). Их совокупный номерной фонд составляет 321 номер. Также существует одна сертифицированная гостиница категории 2* - «Баден-Баден», которая рассчитана на 24 номера. В структуре рынка сертифицированных гостиничных объектов Геленджика преобладают гостиницы категории 3*, их доля составляет 60%.

Из общей емкости гостиничных объектов Геленджика около 2 024 койко-мест приходится на неклассифицированные гостиницы, категории данным объектам присвоены условно в соответствии с их качеством благоустройства и развитостью инфраструктуры. Более половины гостиниц города располагают небольшим номерным фондом в количестве до 20 номеров, в общем объеме предложения их доля составляет 74%. Вместимостью от 20 до 50 номеров обладают 23% гостиничных объектов. Доля крупных объектов, имеющих совокупный номерной фонд более 50 номеров, составляет всего 3%. Малая доля крупных объектов объясняется неразвитостью рынка качественной гостиничной недвижимости Геленджика, данным бизнесом занимаются, в основном, непрофессиональные местные компании.

♦ Commercial Real Estate

♦ ♦ К содержанию

Если вы не хотите получать дайджест Colliers International по рынку коммерческой недвижимости, вы можете отказаться от последующих рассылок, нажав на ссылку **Удалить из списка рассылки**

COLLIERS INTERNATIONAL

Our Knowledge is your Property