

Offices/General

«Двинцев» остался без «Техносерва»

Сорвалась одна из крупнейших сделок по аренде офисов. **«Москва-Сити»-2**

Столице мало одного делового центра.

Арендаторы возвращаются

На общем фоне негативных новостей и стагнации офисного рынка начинают появляться и неожиданно хорошие вести.

Fitch понизило РДЭ "Системы-Галс" до "В-" с "В", рейтинг остается на пересмотре

Международное рейтинговое агентство Fitch понизило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) ОАО "Система-Галс" до "В-" с "В".

Retail

ОАО "РТМ" будет самостоятельно управлять собственными объектами недвижимости

ОАО "РТМ" приняло решение о самостоятельном управлении собственными объектами недвижимости, а также о самостоятельной сдаче в аренду этих объектов.

У «Мосмарта» опять техдефолт

ООО «Мосмарт Финанс» в очередной раз допустило технический дефолт.

«Европа» открылась в Екатеринбурге

ТЦ «Европа» открылся в центре Екатеринбурга, общий объем инвестиций в строительство составил 2 млрд р.

Regions

Бизнес без белых перчаток

Как себя вести, если клиента уводят прямо из офисного «стойла»? Что можно противопоставить демпингу конкурентов и шантажу арендаторов?

Перековка мечей на орала

Перепрофилирование коммерческих проектов, прежде всего офисных, стало модным поветрием среди петербургских девелоперов.

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](#)

Offices/General

«ДВИНЦЕВ» ОСТАЛСЯ БЕЗ «ТЕХНОСЕРВА»

Сорвалась одна из крупнейших сделок по аренде офисов

Как стало известно РБК daily, вслед за отказом ТНК-ВР арендовать 50 тыс. кв. м в бизнес-парке «Западные ворота» компания «Техносерв» пересмотрела свои планы относительно переезда в новый офис. В прошлом году «Техносерв», решивший снять более 23 тыс. кв. м в бизнес-центре «Двинцев», вошел в тройку самых крупных арендаторов на рынке. Даже обещанный дисконт от и без того невысокой ставки аренды не удержал «Техносерв» в районе «Савеловской».

Системный интегратор «Техносерв» в октябре 2008 года договорился с инвестиционно-девелоперской компанией Central Properties арендовать половину площадей в офисном комплексе класса А «Двинцев», расположенном в Савеловском районе Москвы. Согласно предварительному соглашению, «Техносерв» должен был получить 23,1 тыс. кв. м (из общего объема арендуемых площадей в 48,2 тыс. кв. м) сроком на десять лет. По данным участников рынка, ставка аренды, о которой договорились стороны, составила 650 долл. за 1 кв. м без учета НДС и эксплуатационных расходов.

В списке крупнейших сделок прошлого года договоренность между «Техносервом» и Central Properties заняла третью позицию, уступив только Сбербанку и ТНК-ВР. Банк планировал занять 57 тыс. кв. м в комплексе «Южный порт», нефтяники нацеливались на 50 тыс. кв. м в «Западных воротах». От своих планов не отказался только Сбербанк: как писала РБК daily 2 октября, ТНК-ВР после долгих переговоров по пересмотру арендного договора с девелопером «Западных ворот» ГК «Центурион» решила вовсе не переезжать в этот комплекс. Сейчас нефтяники присматриваются к Nordstar Tower компании «Дон-Строй», в которой, по данным Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko (C&W/S&R), арендаторов ищут 67 тыс. кв. м из общей арендуемой площади в 72 тыс. кв. м.

Как объяснили РБК daily несколько представителей консалтинговых компаний, в этом году «Техносерв» по примеру ТНК-ВР требовал у владельца «Двинцева»

снижения арендной ставки и получил согласие. По мнению управляющего директора Praedium Oncor International Михаила Геца, зимой Central Properties могла предоставить потенциальному арендатору скидку 30%, а весной, когда был пик падения арендных ставок, до 40%.

С развитием экономического кризиса обещанный дисконт не удержал системного интегратора в открывшемся летом этого года бизнес-центре «Двинцев». Топ-менеджеры консалтинговых компаний утверждают, что «Техносерв» все же отказался подписывать договор аренды. Сегодня головной офис компании располагается рядом с Кусковским лесопарком на улице Юности, а дополнительные офисы — на Рязанском проспекте и Каланчевской улице. В компаниях «Техносерв» и Central Properties не подтвердили, но и не опровергли информацию о сорвавшейся сделке, отказавшись от любых комментариев.

«Это не уникальная ситуация, когда потенциальный арендатор выходит из договора, — отмечает замруководителя отдела офисной недвижимости C&W/S&R Елена Алпатова. — Несмотря на то что эта тенденция начинает слабеть, некоторые компании все же надеются на дальнейшее падение арендных ставок и возможность найти качественные площади за низкую цену».

Эксперты подчеркивают, что уход якорного арендатора сегодня болезненно воспринимается владельцами офисных площадей. «Найти арендаторов на такой объем в кризис крайне сложно», — говорит управляющий партнер компании Blackwood Константин Ковалев. В свою очередь г-н Гец считает нецелесообразным привлечение крупных арендаторов в сегодняшних условиях. «Они могут в любой момент отказаться от сделки, — поясняет эксперт. — Тогда как исчезновение одного из средних арендаторов не так болезненно скажется на бизнесе арендодателя».

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«МОСКВА-СИТИ»-2*Столице мало одного делового центра*

Кризис не помешал городским властям вспомнить о проекте четырехлетней давности по созданию еще одного делового центра на севере столицы. Промзону в районе железнодорожной станции НАТИ мэрия хочет застроить многофункциональными комплексами по подобию подмороженного недостатком финансирования «Москва-Сити». Эксперты считают появление еще одного делового центра нецелесообразным: треть сданных площадей в первом столичном Сити простаивает без арендаторов.

О том, что столичные власти приняли решение строительства делового центра на севере столицы, рассказал в субботу главный архитектор Москвы Александр Кузьмин. Предполагается, что второй Сити расположится в Головинском районе, возле станции НАТИ Октябрьской железной дороги. В промзоне должно быть построено несколько миллионов квадратных метров офисов, жилья и административных зданий. Здесь же власти Москвы хотят разместить крупный транспортно-пересадочный узел. В результате Малое кольцо железной дороги, которое сейчас специализируется на перевозке грузов, должно стать пассажирским.

Впервые о втором «Москва-Сити» г-н Кузьмин рассказал в 2005 году. Тогда речь шла о строительстве на месте промзоны трех 47-этажных высоток и 27-этажного офисного центра. По замыслу главного архитектора столицы, отсюда должно было начаться строительство Четвертого транспортного кольца, сюда должна была прийти и новая федеральная трасса из Санкт-Петербурга. Помимо этого здесь подразумевалось строительство новой скоростной транспортной системы для связи между Внуково и Шереметьево.

Коммерческий директор Capital Group Алексей Белоусов сообщил РБК daily, что этот проект существует в рамках нового генплана развития Москвы. «В отличие от делового центра «Москва-Сити», где сосредоточены офисные центры класса А, здесь будут офисы класса В, — говорит г-н Белоусов. — Помимо деловой части проект подразумевает развитие инфраструктуры района, строительство магазинов и жилья». По мнению г-на Белоусова, на разработку концепции проекта уйдет

около двух лет, тогда как начала строительства можно ожидать не раньше 2012—2014 годов.

Однако управляющий партнер Blackwood Константин Ковалев сомневается в целесообразности этого проекта. «Для мегаполиса масштабов Москвы нет необходимости создавать два деловых центра, — считает он. — К тому же в таком удаленном от центра районе проект не будет иметь коммерческой привлекательности». Г-н Ковалев добавляет, что и «Москва-Сити» сейчас не может похвастаться востребованностью офисных помещений. «Среди готовых к сдаче площадей там порядка 25—30% являются вакантными, и ситуация к лучшему в ближайшие полгода-год вряд ли будет меняться», — отмечает эксперт.

Основной проблемой проектов, повторяющих идею «Москва-Сити», будет отсутствие серьезного спроса со стороны коммерческих структур, добавляет г-н Ковалев. «Сегодня спрос, сформированный до кризиса, обеспечивают проекты меньшего масштаба, — объясняет он. — Все новые площади в ближайшие годы будут заполняться не более чем на 50%». Такой показатель, по словам экспертов, говорит о полной неудаче проектов.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

АРЕНДАТОРЫ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

На общем фоне негативных новостей и стагнации офисного рынка начинают появляться и неожиданно хорошие вести. Пока они по большей части основываются на наблюдениях брокеров и ожиданиях девелоперов.

Мы видим позитивный тренд — начиная со второй половины лета больше становится запросов на офисные помещения», — говорит Андрей Постников, руководитель отдела по работе с корпоративными клиентами Jones Lang LaSalle (JLL).

Замедление темпов снижения арендных ставок во II квартале 2009 г. привело к тому, что некоторые компании решили заключить долгосрочные договоры аренды

и зафиксировать «кризисные» ставки на длительный период, отмечает Валентин Стобецкий, директор отдела офисной недвижимости Knight Frank. В результате он ожидает дальнейшего роста поглощения качественных офисов до 140000-150000 кв. м в III квартале 2009 г.

По информации консалтинговых агентств, по крайней мере около 10-15 арендаторов (международные компании и банки и российские корпорации) подыскивает 8000-12000 кв. м и более. Среди них — Deutsche Bank, «СТС Медиа», «Л'Ореаль», Unilever, ТНК-ВР и др. Суммарно эти компании сформируют серьезный объем спроса, который может поменять тенденции рынка.

Интерес потенциальных арендаторов поможет пустым качественным БЦ, вышедшим на рынок в этом году. Доля вакантных площадей в них доходит почти до 100%. Подписание новых договоров существенно скорректирует эту цифру. К примеру, в БЦ Nord Star (девелопером выступил «ДС-Девелопмент») занятых площадей почти 0%. Но уровень активности, по словам брокеров, со стороны потенциальных клиентов высок. Когда будут подписаны договоры, сразу большая часть бизнес-центра будет сдана.

«Сейчас — время перелома, — полагает Постников. — Нынешние переговоры должны реализоваться в сделки». Скорее всего и собственники, и клиенты будут стараться закрывать сделки до конца года. Соответственно, к концу 2009 г. в офисном сегменте произойдет «прорыв». «В некоторых зданиях, которые пустуют уже существенное время, более 50% вакантных офисов найдет наконец своих арендаторов», — уверен Постников. Речь идет о качественных достаточно больших бизнес-центрах, вышедших на рынок в этом году. Например, ЦМТ, 3-я фаза (25000 кв.м), Nord Star (80000 кв. м), БЦ на ул. Макеева (25000 кв. м).

Покупатели тоже начали возвращаться на рынок. Среди причин их активности — отложенный спрос и желание воспользоваться «низким рынком». Цены по сравнению с первым полугодием 2008 г. упали в среднем на 35-40%, а по некоторым объектам — и до 50%. Конечно, с таким дисконтом выгодно покупать офисную недвижимость, считает Кира Смирнова, директор по стратегическому развитию департамента консалтинга GVA Sawyer. По ее словам, один из объектов, к которому есть интерес у покупателей, — БЦ «Спартакровский, 2». Проект реконструкции с подготовленной документацией и разрешением на строительство собственник предлагает по \$1000 за 1 кв. м.

В более сложной ситуации окажутся объекты в ММДЦ «Москва-Сити». «В настоящее время расположение бизнес-центра на территории делового комплекса расценивается потенциальными арендаторами скорее как минус», — говорит Постников.

На потенциальных обитателей давят нерешенность инфраструктурных проблем и ощущение вечной стройки. В результате в «Москва-Сити» не заполнено гораздо больше помещений по сравнению с рынком. Когда выйдут «Евразия Тауэр», «Империя Тауэр», ситуация станет «просто драматичной».

Также не пользуются и в ближайшее время не будут актуальны бизнес-парки у МКАД и за кольцевой автодорогой. Многие компании, собиравшиеся арендовать помещения в бизнес-парках, вышли из договоров. В частности, «Видео Интернешнл» отказалась от 20000 кв. м в комплексе на Новой Риге в связи с тем, что потребность в расширении отпала.

Цены на БЦ в средней части Москвы и у МКАД сблизилась, а строительство инфраструктуры замедлилось. Если раньше разница в стоимости была 100%, то сейчас — не более 25%, средние ставки на В-класс составляли \$700-800 за 1 кв. м в год, теперь — \$350-450 (данные JLL).

По классу А средние ставки за 1 кв. м в год, по информации GVA Sawyer, составляют \$550-800, класс В+ сдается по \$350-550, В- — по \$200-350. Наибольшая доля вакантных помещений при наибольшем же объеме предложения наблюдается в сегменте В+, где по итогам сентября пустовало 22,5%, в классе В- незаполненными оставалось 18,5% помещений, класс А при наименьшем объеме представленных площадей не заполнен на 20,8%.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

FITCH ПОНИЗИЛО РДЭ "СИСТЕМЫ-ГАЛС" ДО "В-" С "В", РЕЙТИНГ ОСТАЕТСЯ НА ПЕРЕСМОТРЕ

Международное рейтинговое агентство Fitch понизило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента (РДЭ) ОАО "Система-Галс" до "В-" с "В", а также долгосрочный

рейтинг по национальной шкале - до "BB-(rus)" с "BBB-(rus)", сообщается в пресс-релизе агентства. Рейтинги остаются на пересмотре, однако статус Rating Watch по ним изменен на "негативный" с "развивающегося". Статус Rating Watch по краткосрочному РДЭ "B" также был пересмотрен на "негативный" с "развивающегося".

Понижение рейтингов последовало за ослаблением показателей продаж компании в сочетании с неопределенностью относительно уровня поддержки, которая может быть предоставлена от основных акционеров "Системы-Галс", отмечается в сообщении агентства. Статус Rating Watch сохранится до дальнейшего прояснения ситуации по механизмам материнской поддержки в отношении компании. Если исключение рейтингов из списка Rating Watch приведет к понижению рейтингов "Системы-Галс", рейтинги могут быть понижены на несколько уровней. Ожидается, что решение по статусу Rating Watch будет принято в ближайшие дни.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Retail

ОАО "РТМ" БУДЕТ САМОСТОЯТЕЛЬНО УПРАВЛЯТЬ СОБСТВЕННЫМИ ОБЪЕКТАМИ НЕДВИЖИМОСТИ

ОАО "РТМ" приняло решение о самостоятельном управлении собственными объектами недвижимости, а также о самостоятельной сдаче в аренду этих объектов, сообщается в пресс-релизе компании.

Таким образом, в целях оптимизации расходов Группа "РТМ" отказывается от услуг сторонних организаций по управлению и сдаче в аренду принадлежащих ей торговых площадей. В течение октября текущего года все действующие торговые и торгово-развлекательные центры в Москве, Санкт-Петербурге, Красноярске, Туле, Самаре, Казани и Курске будут переданы в самостоятельное управление компанией ОАО "РТМ", говорится в пресс-релизе.

"Специалисты ОАО "РТМ" самостоятельно будут как управлять торговыми центрами, так и осуществлять договорные отношения с арендаторами торговых площадей. Мы считаем это логичным и экономически обоснованным шагом", – приводится в сообщении комментарий генерального директора ОАО "РТМ" Сергея Храпунова.

В июне этого года РТМ признала, что не может выполнять свои обязательства перед кредиторами. Как сообщил тогда представитель РТМ Виктор Беленышев, общий долг компании оценивается в \$530 млн, а объем дефолтных кредитов, которые вряд ли удастся реструктуризировать или погасить - примерно в \$450 млн. В то же время рыночная стоимость активов РТМ - действующих и недостроенных зданий, земельных участков - снизилась вследствие падения цен на недвижимость и землю, и в результате стала меньше объема обязательств.

Группа "РТМ" основана в 2006 году. Под контролем группы находится 56 объектов недвижимости в различных городах России общей площадью 558 тыс. кв.м. В мае 2007 года "РТМ" разместила на РТС 28,5% акций, в результате чего привлекла \$92 млн. Акции компании торгуются на российских биржах РТС и ММВБ, а также на внебиржевом рынке в Европе в форме GDR. Структурам, близким к владельцам

"Сибирского цемента", принадлежит около 37% акций "РТМ", банку "КИТ Финанс" - около 17%, "Финаму" - более 12%, JPMorgan - около 10,7%.

◆ [Интерфакс](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

У «МОСМАРТА» ОПЯТЬ ТЕХДЕФОЛТ

ООО «Мосмарт Финанс» в очередной раз допустило технический дефолт, не выплатив пятый купон по облигациям первой серии объемом 2 млрд рублей. Общий размер процентов, подлежащих выплате по пятому купону со ставкой в 17%, составил около 6,3 млн рублей, или 84,77 рубля на одну облигацию. Пятилетний дебютный заем на 2 млрд рублей компания разместила 19 апреля 2007 года. Облигации имеют 10 купонов номиналом 1000 рублей каждый. 16 апреля 2009 года «Мосмарт Финанс» допустил технический дефолт по облигациям, не выплатив купонный доход владельцам бумаг. Однако уже на следующий день средства поступили на их счета.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

«ЕВРОПА» ОТКРЫЛАСЬ В ЕКАТЕРИНБУРГЕ

ТЦ «Европа» открылся в центре Екатеринбурга, общий объем инвестиций в строительство составил около 2 млрд рублей. Об этом сообщила управляющая компания объекта «ПРЕД-Групп». «Договоры заключены на 90% площадей, но арендаторы в соответствии со своими бизнес-планами въезжают постепенно, этот процесс займет несколько месяцев», - сказал генеральный директор УК «ПРЕД-Групп» Алексей Мальцев. Общая площадь центра составляет около 35 тыс. кв. м. Строительство торгово-офисного центра «Европа» началось в 2006 году.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

БИЗНЕС БЕЗ БЕЛЫХ ПЕРЧАТОК

Как себя вести, если клиента уводят прямо из офисного «стойла»? Что можно противопоставить демпингу конкурентов и шантажу арендаторов?

На эти вопросы вынуждены отвечать собственники, управляющие и девелоперы, многие из которых оказались не готовы к резкой перемене конъюнктуры за последний год.

Петербургский рынок бизнес-центров представляет собой наглядную картинку капиталистических джунглей — с соответствующими законами. В 2008 г. в городе было введено в эксплуатацию рекордное количество офисов (по разным оценкам, 350000-400000 кв. м), причем преимущественно высокой категории. Новые здания, строительство которых началось в безоблачном прошлом, продолжают выходить на рынок и в 2009 г. Уже к сентябрю, по данным разных аналитиков, в Петербурге было сдано от 143000 до 172000 новых офисных метров, относящихся к классам А и В. [До конца года, по прогнозу Colliers International, можно рассчитывать еще на 90000 «квадратов».](#) Последствия остаточной девелоперской активности на фоне резко сжавшегося спроса вполне предсказуемы: к осени средний уровень вакансий составлял в бизнес-центрах класса А 29% и 15% — в В-классе (подсчеты специалистов Knight Frank) при общей емкости рынка качественных офисов в 1,1-1,3 млн кв. м.

Новые деловые комплексы, особенно на периферии, простояв по несколько месяцев в запустении, предъявили рынку новую ценовую планку (от 800 руб. за 1 кв. м в месяц за помещения категории А) и начали активно переманивать клиентов из других офисов — притока свежих арендаторов на рынке практически нет.

Управляющие все менее охотно делятся информацией о заключенных сделках. С сайтов УК исчезли горделивые разделы «Наши арендаторы» с контактной информацией об обитателях БЦ. Красивые табло с перечнем клиентов убирают с ресепшена.

«Соседи из нового бизнес-центра приходят, списывают телефоны с табличек и за нашей спиной договариваются с арендаторами. Так мы потеряли клиента, который занимал у нас довольно просторное помещение в течение шести лет. Я считаю, что это неэтично. Мы пережили уже не один кризис, и могу сказать, что в 1998 г. коллеги так не поступали. Увы, все стали намного циничнее», — сетует Хельве Заикина, руководитель проекта ООО «Петербургский управляющий».

Арендаторы деловых комплексов массово получают листовки с заманчивыми коммерческими предложениями, делаются они и по телефону. «Наши клиенты, которым обещают офис в центре города по 500 руб. за 1 кв. м в месяц, идут к нам за скидками. Никого [пока] переманить не удалось, но нельзя же руководствоваться принципом «на войне все средства хороши», — уверена Евгения Морозова, заместитель директора по маркетингу ИСГ «Сплав».

Впрочем, не все операторы рынка столь категоричны. «Это не переманивание, а целенаправленное привлечение клиентов, т.е. нормальная работа отдела продаж, — считает Михаил Гусев, заместитель генерального директора ЗАО «Менеджмент компания ПСБ». — Наши клиенты тоже получают предложения от конкурентов по 400-500 руб. Мы обсуждаем ситуацию и, как правило, приходим к соглашению».

Андрей Пушкарский, генеральный директор сетевой управляющей компании «Сенатор» (к маркетинговой стратегии которой у коллег больше всего претензий), парирует: «Мы, как любая большая структура, долго раскачивались, не снижали цены и из-за этого в начале года потеряли нескольких значимых арендаторов. И тогда никто нам не сочувствовал. Затем мы выровняли цены по нынешнему рынку и сразу же смогли предложить несколько десятков тысяч метров качественных площадей по адекватным ставкам. Естественно, коллеги не могли не почувствовать этого».

«В 1998-1999 гг. мы переживали примерно то же самое, включая и демпинг, — вспоминает Александр Шарапов, президент NAI Becar. — При этом рынок был значительно уже, а дела у бизнес-центров класса А — плачевнее. Нужно реагировать на конъюнктуру, а не жаловаться на конкурентов. Сейчас многие консультанты, и мы в том числе, предлагают услуги по «оптимизации» аренды, подбирая более дешевые варианты. Мы еще весной предложили скидки и начали активный поиск клиентов, когда из нашего БЦ «Нобель» съехал один из якорей —

компания "Главстрой". В результате сегодня площади заполнены на 95-98%. В других секторах рынка похожая ситуация. Еще прошлой осенью некоторые торговые сети рассылали ультимативные письма владельцам ТЦ, угрожая съехать, если им не снизят ставки. Они получили желаемые скидки, но временно. Сейчас собственники ведут себя жестче, потому что потребительский спрос оживился. Участникам офисного рынка тоже надо заранее готовиться к возможной перемене тренда».

Прекратилось ли падение арендных ставок или оно продолжится еще какое-то время, очевидно, что на быстрое восстановление спроса рассчитывать не стоит. И в этой ситуации ключевой становится фигура профессионального управляющего, который в совершенстве умеет применять к клиентам метод кнута и пряника. Иначе серьезные потери неизбежны.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ПЕРЕКОВКА МЕЧЕЙ НА ОРАЛА

Перепрофилирование коммерческих проектов, прежде всего офисных, стало модным поветрием среди петербургских девелоперов.

Самый популярный вариант — развернуть на территории несостоявшихся деловых кварталов жилищное строительство, хотя есть и более экзотические решения. Специалисты призывают не торопиться, чтобы не наделать новых ошибок.

Осенью, после того как из торгового комплекса Vanity Opera на Казанской улице, рядом с Невским проспектом, съехал главный арендатор — бутиковая галерея Vanity, владелец здания предприниматель Василий Сопромадзе объявил о том, что хочет перепрофилировать объект в оздоровительно-досуговый центр для состоятельной публики. Причем управлять будущим SPA и фитнес-клубом он намерен самостоятельно. Арендаторам оставят только два из пяти уровней здания. На верхнем и сейчас функционирует ресторан La Terrassa от холдинга Ginza Project, на нижнем запланирован еще один. На реконструкцию потребуется ориентировочно \$6 млн, которые Сопромадзе готов потратить из собственных средств. Правда, он не отказывается и от идеи продажи здания, построенного в 2005 г. До кризиса комплекс площадью 5900 кв. м пытался реализовать фонд

имущества за \$83 млн (вместе с действующими договорами аренды), но покупателей за такие деньги не нашлось и тогда.

Столь неожиданную идею репрофилирования эксперты комментируют осторожно. «Решение неочевидное с точки зрения функциональности. У объекта выигрышное расположение, и если собственник по-прежнему ориентирован на продажу комплекса, то делать ставку на бизнес, который проигрывает по доходности торговле, вряд ли целесообразно. Площади можно было бы предложить крупному сетевому оператору, но в сегменте не премиального, а массового ритейла», — рассуждает замдиректора отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle Андрей Косарев.

Впрочем, пример с Vanity Opera скорее единичный. «Репрофилировать строящийся, а тем более готовый объект слишком сложно и дорого, хотя разговоров на эту тему в начале года было много. Девелоперы сейчас очень осторожны, они воздерживаются от резких шагов и радикальных решений, — отмечает Евгения Васильева, замдиректора департамента консалтинга Colliers International (Петербург). — Речь в основном идет об экономии на материалах и, соответственно, понижении класса тех же офисных зданий, что вполне логично, особенно для комплексов вне исторического центра. На второй план отошел и вопрос тщательного следования избранной концепции. Например, если прежде помещения на нижних уровнях качественных БЦ придерживались для розничных отделений банков, нотариальных контор и т.п., то сейчас они сдаются тем фирмам, которые готовы их взять. Так, на 1-м этаже одного из офисных центров высокого класса расположился магазин секонд-хэнд».

Разумный вариант реконцепции на фоне снизившегося спроса — включение в состав объекта дополнительных функций. В БЦ при наличии технической возможности целесообразно разместить, к примеру, фитнес-клуб, считает Евгения Васильева.

«В торговых комплексах с неидеальной концепцией, которые испытывают проблемы с арендаторами, часть магазинов на галереях можно переоборудовать под предприятия, оказывающие различные услуги населению», — отмечает управляющий партнер «АйБи Групп» Юрий Борисов.

Бумажные замки

Однако некоторые девелоперы уже решились на радикальную переделку проектов, если попросту не начали их с чистого листа. Правда, речь о стройках, приостановленных на бумажной стадии.

В особенную немилость попали офисные центры. В частности, группа ЛСР намерена конвертировать в жилье бизнес-класса от 50% до 100% площадей в проекте «Электрик-Сити» на пр-те Медиков (Петроградская сторона). На участке в 7,3 га был запланирован деловой квартал на 200000 «квадратов», в том числе более 60% офисов класса А, а также торговля, развлечения и фитнес. Другой проект ЛСР — офисно-жилой «Смольный квартал» со 190000 кв. м бизнес-центров высшей категории — очевидно, ждет та же участь.

Компания «Главстрой СПб», которая в конце 2007 г. приобрела на торгах фонда имущества право застройки расселенного за счет города квартала Шкапина — Розенштейна площадью около 5 га, больше не стремится возвести здесь микст из офисов, гостиницы «3 звезды» и торговли (на 70000 кв. м), а делает ставку на квартиры экономкласса. Кстати, именно такой вариант развития этого участка рассматривался несколько лет назад, когда о строительстве офисов вдоль депрессивных набережных Обводного канала не было еще и речи.

Холдинг RVI пересматривает в пользу жилой функции концепцию развития участка на углу Пискаревского проспекта и Свердловской набережной. Два года назад на бывшей площадке фабрики «Возрождение» были задуманы бизнес-центр класса А (более 50000 кв. м), жилые корпуса и подземный паркинг на 500 мест. «Говорить о конкретных решениях по этому проекту рано: процедура реконцепции — трудоемкий и длительный процесс, занимающий в среднем 8-9 месяцев. Тем не менее финансовые и временные затраты на перепроектирование дадут ощутимый результат в виде высокой доходности — жилье востребовано в любые времена. Спрос же на коммерческие помещения резко упал, и непонятно, когда ситуация вернется в нормальное русло. Реконцепция — вынужденная мера для девелопера, необходимая для адаптации к текущей конъюнктуре», — считает председатель совета директоров холдинга RVI Эдуард Тиктинский.

В МФК «Театральный», который проектирует на наб. реки Мойки компания «Рюрик Менеджмент» («дочка» шведского холдинга Ruric AB), еще в начале года доля жилья была увеличена до 70%. При этом весь проект стал заметно скромнее: его

размер сократился с 220000 до 100000 «квадратов», а смета — с \$1 млрд до \$300 млн за счет отказа от дорогостоящего подземного строительства.

Компания «Империя», которая специализируется на коммерческой недвижимости и создала самую крупную в Петербурге сеть БЦ «Сенатор», подумывает о создании жилья на месте третьей очереди офисного комплекса на ул. Профессора Попова.

«Мы отказались от идеи крупного бизнес-парка в Рыбацком и продаем эту площадку под производственную функцию. На Б.Сампсониевском проспекте, 68, вместо делового комплекса планируем построить жилой дом бизнес-класса площадью около 15000 кв. м, — рассказывает президент NAI Вестар Александр Шарапов. — Те же тенденции наблюдаются и в столице, причем там офисные проекты перепрофилируют в жилье экономкласса. Очевидно, что именно этот сегмент рынка недвижимости первым выйдет из кризиса. В Петербурге я бы не стал принимать скоропалительные решения по объектам, задуманным в центре города и в развитых деловых зонах, а вот периферийные комплексы — первые кандидаты на перепрофилирование. Правда, не исключено, что для реализации этих проектов в новом формате придется корректировать генплан и правила землепользования и застройки, утвержденные в иных экономических условиях. Я считаю, что город должен помочь в этом девелоперам».

Кстати, петербургский парламент уже приступил к рассмотрению законопроекта, который позволит вносить поправки в генеральный план каждый год, а не раз в пять лет, как сейчас. Безусловно, это может облегчить жизнь многим застройщикам, хотя вряд ли будет способствовать плановому развитию города.

Есть и нетривиальные решения, связанные с реконцепцией. Предприниматель и директор Михайловского театра Владимир Кехман передумал превращать в офисный комплекс ТЦ «Фрунзенский», приобретенный им в 2005 г. Здесь будет концертный зал вверенного Кехману театра. По словам бизнесмена, строить в кризис новые бизнес- и торговые центры нецелесообразно. Кехман отказался от первоначального проекта, несмотря на то что в него уже были вложены значительные средства (в частности, над концепцией делового комплекса работало бюро Нормана Фостера). Впрочем, экономические неурядицы скорее всего не единственная помеха. Другая причина кардинальной реконцепции заключается в том, что власти не разрешили сносить памятник конструктивизма 1930-х.

В пользу жилья девелоперы отказались уже и от нескольких гостиничных проектов. Группа ЛСР будет реконструировать здание на Невском проспекте, 1, не под отель «5 звезд», а под элитные апартаменты. Причина — кризис и жесткие охранные ограничения, не позволяющие эффективно перестроить исторический дом под гостиницу.

Знаменитый долгострой — незавершенный отель «Северная корона» на наб. реки Карповки (собственность «Еврофинанс Моснарбанка») и вовсе предполагают снести, чтобы возвести на освободившемся участке жилой комплекс.

«Если раньше девелоперы стремились к максимальной капитализации проектов, чтобы в будущем удачно продать их инвестфондам, то теперь у них другая задача — обеспечить финансирование в условиях, когда банковские кредиты малодоступны. Жилье, позволяющее привлечь средства дольщиков на этапе строительства, в этом смысле наиболее привлекательно», — рассуждает Андрей Косарев.

«На реперофилитрование решили в основном те компании, которые являются собственниками или долгосрочными арендаторами участков. Для тех же, кто получил землю у города на инвестиционных условиях под конкретный коммерческий проект и решил переделать его в жилье, такая реконцепция автоматически означает потерю прав на участок. По действующему законодательству город выставит его на торги. Именно так распределяются земли под жилищное строительство. Поэтому эти девелоперы предпочитают медлить и пытаются продлевать сроки инвестдоговоров, вызывая к жалости чиновников», — поясняет Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности компании «Knight Frank Санкт-Петербург».

Перепрофилитрование не может и не должно стать массовым рецептом, уверены многие специалисты. «Реконцепция необходима, если на фоне растущего докризисного рынка девелопер неверно оценил потенциал участка, — считает вице-президент ВТБ Александр Ольховский. — Если же выбранное место соответствует функциональному назначению и масштабу будущего проекта, радикальные перемены нецелесообразны. Нужно подготовить все документы, чтобы приступить к строительству в момент, когда спрос начнет восстанавливаться. Это, безусловно, не устранил все риски, но позволит их минимизировать. Оба наших крупных проекта — «Набережная Европы» и «Невская

ратуша” не претерпели изменений по целевому назначению. Однако мы будем разбивать их на более мелкие очереди. По “Невской ратуше” такая работа уже проделана. У нас появилась техническая возможность вводить в эксплуатацию отдельные взятые здания». Что касается жилья, то прогнозировать спрос на него еще сложнее, чем на коммерческую недвижимость, полагает Ольховский: «Есть несколько сценариев развития этого рынка, в том числе и негативных. По крайней мере прогнозы застройщиков относительно роста цен к концу года уже не оправдались».

Схожей точки зрения придерживается и генеральный директор ЦРП «Петербургская недвижимость» Илья Еременко: «Сейчас мы наблюдаем две основные тенденции: частичную заморозку жилищных проектов и активное перепрофилирование коммерческих. В результате через пару лет мы будем иметь дефицит ликвидных квартир, а через 3-4 года — нехватку офисных площадей. Поэтому я не вижу смысла в переделке качественных проектов».

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [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](#)