

Offices / General

Ориентиры: Больше — лучше?

В процессе эволюции на Земле гиганты уступили место меньшим по размеру, но более адаптированным к меняющейся среде обитания формам жизни.

Ближе к центру

Московский рынок коммерческой недвижимости оживает. Спрос плавно растет. Собственники некоторых объектов вновь пытаются поднимать цены. Впрочем, пока во многих сегментах сохраняется избыточное предложение площадей. Оно защитит рынок от резких ценовых колебаний как минимум до весны. Арендаторы приземляются в центре

Реконструкция стадиона «Динамо» стартует в будущем году

Начало работ по реконструкции стадиона «Динамо» в Москве запланировано на 2010 год.

Hotel

Доходное место: Деньги из отдыха

Полноценных велнес-центров в Москве нет. Комплексы, более-менее приближенные к стандартам этого формата, можно пересчитать по пальцам одной руки. Но все это не мешает владельцам этого бизнеса зарабатывать на магии иностранного слова wellness около 15-20% годовых.

Regions

Ориентиры: Частники возвращаются

На петербургском рынке коммерческой недвижимости вновь замечены инвесторы. Правда, речь не о солидных фондах, на скорое возвращение которых никто всерьез не рассчитывает, а о частных лицах или компаниях, готовых вложить в покупку коммерческих площадей несколько миллионов рублей, а то и долларов.

Но заключенные сделки — большая редкость: собственники все еще запрашивают нереалистичные цены.

Доходное место: Глубокая заморозка

В следующем году в Петербурге скорее всего не начнется ни одного проекта в сфере коммерческой недвижимости.

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

ОРИЕНТИРЫ: БОЛЬШЕ — ЛУЧШЕ?

В процессе эволюции на Земле гиганты уступили место меньшим по размеру, но более адаптированным к меняющейся среде обитания формам жизни.

В ноябре на пр-те Мира открылся «Золотой Вавилон Ростокино» общей площадью 241000 кв. м. По сравнению с ним столичные магазины площадью менее 100000 кв. м выглядят как-то невнушительно. Но более дружелюбно.

Что это — пережиток докризисного прошлого? Тогда, по словам Олега Войцеховского из Российского совета торговых центров, девелоперы и ритейлеры с помощью консультантов наперебой убеждали друг друга, что торгово-развлекательных центров в Москве надо все больше и больше — во всех смыслах. Слава создателя «самой высокой башни» или «самого обширного загородного проекта», бизнес-модель которых и в благоприятной ситуации вызвала сомнения, а теперь обходится дороже денег, неизменно манит девелоперов. «Но позитивных процессов в экономике России, которые могли бы привести к росту покупательского спроса, увеличению доходов предприятий (и оживить спрос на коммерческую недвижимость), пока не видно», — сожалеют в Гильдии управляющих и девелоперов.

«Чем больше ТЦ, тем лучше, он привлечет больше покупателей», — тем не менее убежден Максим Гасиев из Colliers International. В «Патеро Девелопменте» рассчитывают на 100000 посетителей в день. Целевая аудитория — люди со средними доходами, которые будут проводить в ТРЦ свой досуг, развлекаясь (14-зальный кинотеатр на 6200 кв. м, развлекательный центр на 2500 кв. м, фудкорт) и покупая (450 магазинов). Видимо, заняться этой массой народа больше нечем. «Нормальное соотношение — один человек на 1 кв. м сдаваемых площадей, а их в «Вавилоне» 170000 кв. м», — оценивает Войцеховский. То есть за год в ТРЦ у Северянинского моста должно побывать в 3 раза больше человек, чем проживает в столице.

\$700 млн инвестиций планируется окупить менее чем через 10 лет. Первоначальная концепция была в разы дешевле, но дорогие строительные

решения потребовали дополнительных затрат, объясняет гендиректор «Патеро Девелопмента» (девелопер проекта) Валерий Афиногенов. Что «Вавилон» раскрутится, Войцеховский не сомневается, «вопрос — сколько времени это займет». Анна Ширяева, гендиректор «Магазин магазинов в ассоциации с CB Richard Ellis», объясняет гигантоманию тем, что у девелоперов, начинавших проект в сытые годы без оглядки на платежеспособный спрос и конкуренцию, не было выбора — пришлось достраивать вопреки всему. «Будущие ТЦ будут создаваться с учетом того, есть ли на рынке арендаторы для заполнения площадей и какова покупательская способность населения», — надеется она.

Metro уже заявила о намерении развивать в Москве оптовые магазины мини-формата внутри Четвертого транспортного кольца, отказавшись от строительства крупных центров cash & carry (таковых в столице девять площадью около 8000-10000 кв. м). Магазин Metro рядом ростокинским «Вавилоном» смотрится как маленькая трансформаторная будка рядом с огромным складом. Впрочем, эксперты говорят, что такое соседство выгодно обоим ТЦ, ибо «генерирует потоки». По данным «Магазин магазинов / CBRE», объем качественного предложения торговой недвижимости с учетом «Золотого Вавилона» составил 3,094 млн кв. м. С начала года введено 655000 кв. м (GLA — 378000 кв.м). [В Colliers объем предложения торговой площади на конец ноября 2009 г. оценивают в 4,617 млн кв. м \(GLA — 2,428 млн кв. м\).](#)

«Торговые объекты с хорошим расположением и интересной концепцией будут востребованы рынком в ближайшее время», — считает Виталий Антонов, гендиректор «Эспро Девелопмента». А вот в секторе офисной недвижимости он не ожидает успешных проектов в течение года-полутора: «Даже если восстановление рынка займет 1-2 года, уровень вакантных площадей вряд ли опустится ниже 10-15%, все-таки слишком много проектов было сдано в последнее время».

По оценке Knight Frank, общий объем качественных офисов в Москве — около 10,4 млн кв. м. До кризиса рынок называли ненасыщенным, сейчас его участники говорят о переизбытке предложения. Которое продолжает пополняться, ведь мало кто может себе позволить совсем отказаться от масштабных планов. Например, компании MCG (комплекс Imperia Tower) и «Меркурий Сити» продолжают строить свои башни в «Москва-Сити», несмотря на сильно просевший спрос на офисы.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

БЛИЖЕ К ЦЕНТРУ

Московский рынок коммерческой недвижимости оживает. Спрос плавно растет. Собственники некоторых объектов вновь пытаются поднять цены. Впрочем, пока во многих сегментах сохраняется избыточное предложение площадей. Оно защитит рынок от резких ценовых колебаний как минимум до весны. Арендаторы приземляются в центре

На рынке офисной недвижимости все еще пустует 20–25% качественных площадей (примерно 2 млн кв. метров). Однако падение ставок замедлилось. По данным компании Jones Lang LaSalle, объем купленных и арендованных площадей в третьем квартале вырос на 32% и составил 510,5 тыс. кв. метров. Правда, более половины всего объема сделок пришлось на продленные и пересмотренные контракты.

Базовые арендные ставки на офисы класса А стабилизировались на уровне 500–600 долларов за метр в год. Цены на класс В в новых проектах (без отделки) установились в диапазоне 250–450 долларов за метр в год.

По словам риэлтеров, осенью существенно возрос спрос на помещения класса А, расположенные в центре города.

«Наблюдается географическая централизация спроса: если раньше в условиях дефицита предложения и постоянно растущих ставок арендаторы рассматривали офисные помещения за пределами Третьего транспортного кольца, то сегодня возрос спрос на офисы в центральном деловом районе», — констатируют аналитики компании Knight Frank.

Впрочем, это, не удивительно, поскольку арендные ставки в центральных районах снижались опережающими темпами. «До кризиса бизнес-центр, расположенный в центральной части города, был дороже аналогичного здания, расположенного за пределами Садового кольца, на 70–80 процентов, тогда как сейчас разница сократилась до 50–55 процентов. Поэтому спрос стал смещаться в центр города», — поясняет гендиректор консалтинговой компании RRG Денис Колокольников. По словам гендиректора Colliers International Максима Гасиева, собственники готовы сдавать помещения в высококачественных офисных центрах с уже выполненной отделкой, в том числе разбивая их на более мелкие блоки.

Первыми стали обосновываться в центре крупные частные компании и госкорпорации. Так, около 15 тыс. кв. метров в бизнес-центре Principal Plaza приобрела «Роснано». Собственником офисного здания площадью около 30 тыс. кв. метров стало «Интер РАО ЕЭС» — сумма сделки составила 1,7 млрд рублей. «Наметилась тенденция размещения компаниями своего фронт-офиса в центре Москвы при сохранении бэк-офиса в более отдаленных районах города или даже за МКАД. Так, «Аэрофлот» арендовал площади для размещения топ-менеджмента в новом центре на Арбате, а «Евросеть» — в Северной башне делового центра «Москва-Сити». Это способствует снижению доли вакантных площадей в офисах класса А и стабилизации ставок аренды», — комментирует президент ОАО «Система-Галс» Андрей Нестеренко.

Если до кризиса на долю сделок с помещениями в центре Москвы приходилось около 43%, то к концу этого года их количество увеличилось до 60%. Именно в верхнем сегменте рынка было зафиксировано уменьшение количества незанятых площадей: с 27% во втором квартале до 22% в третьем.

А вот бизнес-центры класса В, которыми до кризиса активно застраивались периферийные районы, пока не пользуются спросом и простаивают в ожидании арендаторов. Некоторые участники рынка прогнозируют, что уже в следующем году объемы офисного строительства сократятся на треть. Это может привести к снижению количества вакантных площадей и к уменьшению давления на рынок со стороны раздутого предложения.

Все поехали в Москву

Позитивные сдвиги наметились на рынке торговой недвижимости. По данным компании «Магазин магазинов», осенью спрос розничных сетей на торговые помещения вырос более чем на 50%. К концу третьего квартала — впервые с начала кризиса — было зафиксировано снижение доли свободных площадей в московских торговых центрах с 10 до 8%.

«Коррекция ставок и снижение затрат на развитие сетевых проектов позволили региональным и международным операторам выйти на московский рынок», — констатируют аналитики компании Knight Frank. Например, в этом году в столицу пришли петербургская сеть баров XXXX, бар СПб, сеть детских товаров «Здоровый малыш», оператор формата «Сделай сам» «Старт», липецкая компания «Уютterra».

Открылись первые магазины шведского ритейлера H&M; немецкий ритейлер Aldi и французский Auchan планируют развивать в России продовольственные магазины в формате жесткого дискаунтера; американский обувной ритейлер Collective Brands Inc. ищет помещения для развития сети магазинов Payless ShoeSource.

«Кризис ликвидности сказался в первую очередь на торговых операторах, которые выбрали путь агрессивной экспансии и за короткое время существенно расширили свою торговую сеть, используя кредитные средства. В начале 2009 года такие арендаторы, столкнувшись с невозможностью перекредитоваться, были вынуждены либо существенно сокращать сеть, либо вовсе уходить с рынка. Освободилась ниша, которую стали занимать как региональные российские сети, так и международные операторы. В последнее время не только региональные, но и новые зарубежные ритейлеры открывают собственные магазины в России или заявляют о планах выхода на рынок — в качестве примера можно назвать косметическую сеть “Рив Гош”, Wal-Mart, американскую обувную сеть Payless, немецкую сеть дискаунтеров Aldi», — отмечает Андрей Нестеренко из компании «Система-Галс».

Повышенным спросом пользуются помещения на основных торговых улицах и секции в действующих современных торговых центрах. «Ставки в этих помещениях не только не упали, но фактически вернулись к докризисному уровню. В первую очередь повышенный интерес ритейлеров к такой недвижимости объясняется прогнозируемостью подобных площадок — возможностями просчитать посещаемость и будущую рентабельность магазина», — говорит гендиректор компании «Магазин магазинов» в ассоциации с CB Richard Ellis Анна Ширяева.

Сейчас, по данным Knight Frank, в Москве возводится около 2,7 млн кв. метров торговых площадей, в 2010–2011 годах на рынок выйдет примерно 2,5 млн метров; проектируется еще 9 млн кв. метров. Уже в конце 2010 года планируется открыть сразу несколько крупных магазинов общей площадью более 1,5 млн кв. метров. По мнению аналитиков, девелоперам необходимо учитывать риск затоваривания рынка, чтобы впоследствии не остаться без арендаторов.

Складировать пока нечего

Крайне зыбкое равновесие установилось на рынке складской недвижимости. Ставки аренды на склады класса А стабилизировались на уровне 100–110 долларов за метр в год; класс В сдается по 90–95 долларов.

Риэлтеры утверждают, что к концу года количество сделок с высококачественными площадями несколько возросло. Интерес к складским помещениям стали проявлять производственные и фармацевтические компании, продовольственные ритейлеры.

Восстанавливается спрос со стороны логистических операторов, которые в кризис практически полностью ушли с рынка складской аренды. «Голландская компания Partner Logistics, крупнейший в Европе логистический оператор, специализирующийся на работе с замороженными продуктами, арендовала на пять лет морозильные помещения площадью 13 тысяч квадратных метров в многотемпературном складском комплексе класса А на Симферопольском шоссе», — приводят пример аналитики компании Praedium.

Впрочем, пока активность арендаторов не сопоставима с прошлогодними показателями. Основной спрос в верхнем сегменте сосредоточен на складах площадью от 4 до 10 тыс. кв. метров. На рынке менее качественных складов востребованы помещения площадью до 500 метров. К слову, не всем собственникам складских терминалов удалось адаптироваться к новым реалиям. Многим помешали конструктивные недостатки зданий, не позволившие сдавать площади «в мелкую нарезку». Сегодня такая недвижимость выставляется с существенным дисконтом.

Несмотря на осеннее оживление, процент вакантных площадей все еще высок. По данным компании Praedium, пустует порядка 15–16% складов. Впрочем, уже в ближайшее время ситуация может измениться. Ключевым фактором, определяющим динамику развития складского рынка, становится объем нового строительства. В этом году будет сдано около 600 тыс. кв. метров современных складов, тогда как ранее девелоперы намеревались построить около 2 млн метров. В 2010–2011 годах объемы ввода будут снижаться, поскольку новых крупных проектов на рынке почти нет. Все это создает предпосылки для возникновения дефицита в отдельных сегментах. Например, спрос на склады, расположенные не более чем в 20 км от МКАД, уже к концу следующего года может превысить предложение.

◆ [Эксперт](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

РЕКОНСТРУКЦИЯ СТАДИОНА «ДИНАМО» СТАРТУЕТ В БУДУЩЕМ ГОДУ

Начало работ по реконструкции стадиона «Динамо» в Москве запланировано на 2010 год.

По словам руководителя департамента физической культуры и спорта столицы Михаила Степанянца, проект предусматривает строительство стадиона на 30 тыс. мест общей площадью 150 тыс. кв. м с подземной автостоянкой на 400 машиномест. При этом внешний вид стадиона останется прежним, однако изменится его «начинка». В частности, футбольное поле будет развернуто на 90 градусов в соответствии с требованиями ФИФА и станет располагаться по оси север - юг.

Инвестором проекта является банк ВТБ, который планирует завершить реконструкцию к 2012 году. Согласно подписанному в апреле 2009 года меморандуму о сотрудничестве между ВТБ и обществом «Динамо», к банку перешел контроль над активами проекта реконструкции территории Центрального стадиона «Динамо» в форме владения 75% минус одна акция УК «Динамо» и 74% акций футбольного клуба «Динамо-Москва», передает РИА «Новости-Недвижимость».

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Hotel

ДОХОДНОЕ МЕСТО: ДЕНЬГИ ИЗ ОТДЫХА

Полноценных велнес-центров в Москве нет. Комплексы, более-менее приближенные к стандартам этого формата, можно пересчитать по пальцам одной руки. Но все это не мешает владельцам этого бизнеса зарабатывать на магии иностранного слова wellness около 15-20% годовых.

Образ жизни

В английском wellness (от well-being и fitness — «хорошее самочувствие») два «л» и два «с». В русском языке от удвоенных согласных отказались. Похоже, что отказались не только от лишних букв, но и от «лишних» требований к велнес-комплексам.

В классический велнес-клуб входят фитнес-центр, SPA-салон, диагностический и реабилитационный центры, банно-термальный комплекс, ресторан здоровой еды и аквакомплекс. И главное лицо в центре — велнес-консультант, своего рода связующее звено между всеми этими частями, рассказывает Дмитрий Киселев, гендиректор велнес-центра Else Club.

Как образ жизни велнес возник лет 40 назад. В 1961 г. появилось понятие, лет 10 о нем никто не вспоминал, кроме узких специалистов. 1970-е годы внесли много изменений в жизнь людей на Западе: резко увеличилась продолжительность жизни, сформировался средний класс, появилась проблема ожирения. И тогда возник интерес к велнесу. По статистике, клиенты велнес-центров в основном старше 40 лет.

В международном понимании велнес — это дом отдыха, куда приезжают на реабилитационные программы, например, после операций, по каким-то медицинским показаниям, говорит Ирина Разумова, президент сети клубов «Планета Фитнес».

Велнес-индустрия включает в себя (но не ограничивается) велнес-клубы, SPA-салоны, фитнес-центры, экотуризм, системы диетологии и здоровой еды и т.д. Это один из самых быстрорастущих рынков в мире. В начале 1980-х гг. объем

товарооборота услуг и продуктов индустрии велнеса в США не превышал \$20 млрд в год. К 2000 г. он вырос до \$200 млрд, что составило половину товарооборота американского автопрома. По мнению экономиста Пола Пилзера, к 2010 г. оборот достигнет \$1 трлн. Появление велнес-индустрии как глобального бизнеса сравнивают с конвейерной сборкой автомобилей и рождением персональных компьютеров.

В Москве, по прогнозам Киселева, в ближайшие три года на рынок выйдет 6-7 полноформатных велнес-центров (в российских городах-миллионниках их может появиться около 15). Потенциальных потребителей велнес-услуг в Москве — 50000-60000 человек.

По мнению Михаила Якубова, руководителя отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle, в России часто к фитнесу просто механически прибавляют SPA-зону, называя это велнесом. «Велнес как формат в России мне неизвестен. Есть клубы с большими SPA-салонами и дополнительными услугами», — резюмирует Разумова.

Подобных клубов в Москве и области масса. Можно говорить скорее об элементах велнеса в фитнес-центрах, отелях и т.п.: бани, бассейн, SPA. Но в данном случае отсутствует главное действующее лицо — велнес-консультант. Эта профессия молодая даже по сравнению с самими велнес-центрами, и специалистов здесь просто нет. В России пока с клиентом общается в каждом случае отдельный человек: в фитнес-центре — тренер, в диагностическом — врач и т.д.

Инвестиции в здоровье

Возврат инвестиций в этом бизнесе, по данным Киселева, составляет 6-7 лет. «Чем больше SPA-комплекс или велнес-центр, чем лучше он оснащен оборудованием и чем оно дороже, тем дольше окупается проект», — уточняет Юлия Юханссон, гендиректор ГК «Планета красоты». В Москве с учетом высокой арендной платы, по ее мнению, более оправданны объекты меньшей площади. В этом случае окупаемость составляет 2,5-3 года.

По расчетам компании «Планета красоты», затраты на обустройство велнес-центра, если делать большой термальный комплекс, закупать качественное дорогое оборудование, достигают 4000 евро за 1 кв. м. Если ограничиться необходимым минимумом оборудования (душевые кабины, массажные кушетки,

оборудование для коррекции фигуры и т.п.), затраты составят от 1500-2000 евро на 1 кв. м.

«Примерно 70-80% от общей суммы ежемесячного дохода уходит на аренду, зарплату, материалы и проч., — рассказывает Юханссон. — Доля аренды достигает 25% от общего объема затрат. Еще 15-20% тратится на расходные материалы — чем выше уровень салона, тем они дороже. Наши поставщики — компании из Франции, Италии, Швейцарии, Великобритании».

По данным NAI Besag, в зависимости от расположения, типа и площади объекта ставка аренды 1 кв. м может быть от \$300 до \$900 в год, включая НДС. Но надо еще найти подходящее помещение, желательно в центре города и в районах с высоким уровнем доходов населения. Важное требование — наличие парковки и удобный подъезд. Принципиальными являются такие характеристики, как высота потолков (от 4 м), шаг колонн (не менее 9 м), электроснабжение (от 65 кВт), водоснабжение (от 50 куб. м в сутки), хорошая приточно-вытяжная вентиляция и гидроизоляция, перечисляет Маргарита Трофимова, директор департамента консалтинга и оценки NAI Besag. Каждый велнес-оператор предъявляет, кроме того, собственные требования к помещению и инфраструктуре в зависимости от формата (фитнес-центр, SPA) и проводимых процедур (талассотерапия, аюрведа, термальные комплексы и т.д.).

Несмотря на все трудности и затратность бизнеса, интерес к этому сегменту есть. «Мы сейчас общаемся с несколькими инвесторами по поводу строительства и развития велнес-клубов. Не все они из Москвы и даже не все из России, — рассказывает Киселев. — Им проще купить технологии, чем самим разобраться в этом бизнесе».

В России пока нет сетевых операторов и рынок свободен. В фитнесе же на сегодняшний день 40% объема занимают сети, делится руководитель Else Club. В Nagatino i-Land планируют во 2-3-й очереди разместить велнес-центр, говорит Анна Шишкина, руководитель отдела маркетинга технопарка, под него отведены площади. «Но до завершения 2-3-й очереди — около трех лет, подбор оператора и конкретный расчет инвестиций еще не производились», — добавляет она. По оценкам компании, доходность данного бизнеса составляет 7-14%, основная статья затрат — качественные материалы для проведения процедур, зарплата работникам-профессионалам.

Самый главный риск в премиальном сегменте — сервис. «Если не выстроить систему сервиса, велнес-центр умрет», — уверен Киселев. Клуб, по его словам, наполняется в течение 2-3 лет и главное — чтобы клиенты, придя раз, захотели остаться. «Этот бизнес требует большого внимания к деталям. Можно долго пользоваться его плодами, но только при условии грамотно выстроенного менеджмента», — подтверждает Юлия Юханссон.

В 2007 г. открылся Rixos Royal SPA в ТРЦ «Европейский». Предполагалось, что он станет первым объектом большой сети. Но в 2009 г. комплекс закрылся. Комментарии у компании Rixos получить не удалось, на сайте www.rixosroyalspa.com в списке центров московский адрес указан, но телефон всегда занят. А в ТРЦ «Европейский» на ресепшн говорят, что велнес-центра у них нет, есть небольшой салон красоты. Информация о закрытии Rixos Royal SPA проходила на www.elle.ru.

«Велнес-центр Rixos Royal SPA не выдержал тех арендных платежей, которые выставил собственник ТЦ, — комментирует Юлия Юханссон. — А площадь комплекс занял большую — более 5000 кв. м. Кроме того, откуда там могли бы появиться клиенты — из торгового центра, где делают покупки приезжие? Это не те люди, которые могли бы воспользоваться услугами Rixos».

У Else Club, по мнению Юханссон, не слишком удобное расположение (Покровское-Стрешнево) и высокая цена. «Вероятно, можно предлагать такой велнес в закрытых элитных поселках, но тогда не стоит рассчитывать на быструю окупаемость», — предполагает она.

С кем дружить

Отдельных относительно полноценных велнес-центров единицы: помимо уже упоминавшегося Else Club есть еще клубы под управлением ЗАО «Медси Фитнес» (входит в ЗАО «Группа компаний «Медси» — дочернюю компанию АФК «Система») — велнес-центры «Каскад», «Олимпик Стар», еще несколько.

По мнению Юлии Юханссон, наиболее удачный формат — сочетание фитнес-центра и SPA-салона: «В городе люди экономят время и предпочитают все услуги получить в одном месте: и поплавать, и сделать оздоровительные процедуры, и поухаживать за внешностью». В 2000 г. небольшой парикмахерский зал и косметический кабинет открылись на 1-м этаже фитнес-центра сети «Планета

Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

16 декабря, № 197

Фитнес» в Большом Кисловском переулке, а уже в 2005 г. начал работать SPA-салон «Восточный экспресс», сейчас он занимает 1,5 этажа (700 кв. м). Но в своем развитии «Планета Фитнес» не делает ставку на SPA-салон, поскольку он не генерирует клиентских потоков, отмечает Разумова: «Из 15 наших клубов SPA есть только в одном».

По мнению Якубова, хорошие перспективы у велнес- и SPA-комплексов в составе загородных отелей. Есть еще вариант городского отеля со SPA-комплексом, например The Ritz-Carlton (SPA-центр Espa при отеле). Но это менее доходная структура, полагает Юханссон: клиентов из города в такие объекты приезжает намного меньше, чем в фитнес-комплекс. В комплексе Lotte, открытие которого запланировано на начало 2010 г., также планируется большой SPA-салон.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

Regions

ОРИЕНТИРЫ: ЧАСТНИКИ ВОЗВРАЩАЮТСЯ

На петербургском рынке коммерческой недвижимости вновь замечены инвесторы. Правда, речь не о солидных фондах, на скорое возвращение которых никто всерьез не рассчитывает, а о частных лицах или компаниях, готовых вложить в покупку коммерческих площадей несколько миллионов рублей, а то и долларов.

Но заключенные сделки — большая редкость: собственники все еще запрашивают нереалистичные цены.

Наибольшая активность спроса наблюдается на рынке встроенных помещений. Ими, в частности, регулярно торгует город. Фонд имущества Петербурга каждый месяц продает с аукционов по несколько десятков встроек. Объекты весьма специфические. Среди них преобладают помещения в подвалах и цокольных этажах, требующие ремонта. Некоторые обременены арендными контрактами. По словам генерального директора ОАО «Фонд имущества СПб» Андрея Степаненко, такие лоты вызывают стабильный интерес. Аукционные цены очень сильно варьируются в зависимости от площади, этажа и состояния встроек. В сентябре — октябре большая часть сделок укладывалась в диапазон 30000-50000 руб. за 1 кв. м. Правда, этот показатель похож на среднюю температуру по больнице. Есть варианты как существенно дешевле, так и дороже. Например, помещение на 1-м этаже в доме на Лиговском проспекте площадью около 230 кв. м было продано примерно по 94000 руб. за 1 кв. м.

На самые привлекательные лоты на аукционах находится по 10 и более претендентов.

Оживление фиксируют и брокеры, работающие с частными объектами. «Заявок на покупку встроек сейчас даже больше, чем до кризиса, — говорит Людмила Рева, директор по развитию бизнеса компании Astera St.Petersburg. — На развитом рынке клиенты очень долго и аккуратно подбирали объекты, а теперь мы видим, что в этот сектор вернулись частные инвесторы, которые в 2004-2005 гг. вкладывали

деньги в покупку торговых площадей, чтобы сдавать их в аренду. В тучные годы их потеснили крупные сетевые игроки, теперь же вновь настало время частных, которые располагают свободными средствами и по-прежнему намерены вкладывать их в недвижимость. Все, что их интересует, — это доходность и срок окупаемости вложений. Оптимально, если это пять лет, но, в принципе, таких инвесторов вполне устраивают и 8-10 лет. Однако собственники, как правило, назначают цены из расчета более чем 10-летнего срока окупаемости».

В Москве ситуация иная, отмечает Людмила Рева: в листингах уже появились объекты хорошего качества, которые можно приобрести, окупив затраты за пять лет — при действующих арендных ставках. «В столице события развиваются быстрее. Помещения, выставленные по привлекательным ценам, уже фактически проданы, и сейчас владельцы начали маркетинг на повышение, оттолкнувшись от нового стоимостного уровня. В Петербурге же красивых сделок с высоколиквидными объектами (отличное местоположение, большие витрины и т.п.) я за последний год не припомню», — добавляет она.

«По-настоящему хороших объектов никто не предлагает. Видимо, у их собственников нет острой потребности в деньгах. Поэтому и сделок так мало», — констатирует директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс» Светлана Шалаева.

По данным Astera St.Petersburg, этой осенью продажи качественных встроек в спальнях районах рядом со станциями метро происходили в среднем по 100000 руб. за 1 кв. м. Верхняя планка по рынку составляет около 200000 руб. На Невском проспекте выставляются помещения даже по \$10000 за 1 кв. м и дороже, но спросом они не пользуются.

Между тем арендные ставки в стрит-ритейле в основном уже сбалансировались. Хозяева площадей были вынуждены пойти на уступки, когда в начале года волна переездов началась даже на самых престижных магистралях. Цены снизились в среднем на 40%, а на самые одиозные варианты — примерно вдвое. Например, если раньше на Невском арендный максимум доходил до 15000 руб. за 1 кв. м в месяц, теперь больше 6000 руб. торговцы платить не готовы. В результате ликвидные встройки не задерживаются в листингах, а пустых витрин почти не видно.

«На Западе рынок купли-продажи не замирает даже в кризис, а сделки происходят по актуальной стоимости. У нас же владельцы доходных объектов не идут на снижение цен, несмотря на явное падение арендных ставок, и, похоже, искренне не понимают, почему это надо делать», — недоумевает управляющий партнер «АйБи Групп» Юрий Борисов.

Интерес у частных инвесторов вызывают не только встройки. По оценке президента Vesar Realty Group Александра Шарапова, есть немало игроков, желающих потратить суммы в пределах \$5-15 млн. Правда, покупки с более солидными бюджетами фактически не рассматриваются.

Перспективы возвращения на рынок иностранных фондов весьма туманны. «Если в 2010 г. и будут происходить инвестиционные сделки, то лишь с небольшими объектами, — полагает Александр Ольховский, вице-президент ВТБ. — Потенциальные покупатели уже осознали, что рассчитывать на большую премию не приходится. Разрыв между их ожиданиями и представлениями продавцов сейчас не столь велик, как в начале года, но все еще сохраняется. Если владельцы недвижимости ориентируются на ставку капитализации в 12%, то потенциальные инвесторы рассчитывают на 16%. Вполне возможно, разумным компромиссом станут 14%. Правда, эти расчеты актуальны только для объектов инвестиционного качества, которых в Петербурге очень мало. Если речь, к примеру, идет о покупке бизнес-центра, вполне благополучного и заселенного арендаторами, однако требующего реновации в течение ближайших пяти лет, покупатель учтет будущие вложения в цене сделки».

Возможно, некоторое оживление на рынке купли-продажи будет связано с реализацией так называемых дистрессовых активов, накопленных банками. Однако пока что финансовые учреждения не спешат расставаться с объектами, которые в состоянии обеспечить им доходность на уровне 11-12%, отмечает Шарапов.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

ДОХОДНОЕ МЕСТО: ГЛУБОКАЯ ЗАМОРОЗКА

В следующем году в Петербурге скорее всего не начнется ни одного проекта в сфере коммерческой недвижимости.

Ввод новых площадей будет обеспечиваться по инерции — за счетстроек, стартовавших до кризиса и обеспеченных финансированием, в основном западным. Но и такой остаточный девелопмент в нынешних условиях выглядит избыточным — надежд на заметное оживление спроса у экспертов нет. На фоне стабилизации арендных ставок миграция клиентов между торговыми и офисными комплексами будет не столь активной, как в 2009 г. Рынок ждет застой.

«Вполне вероятно, что в наступающем году отчасти повторится ситуация посткризисного 1999 года. В первые месяцы после дефолта арендаторы активно съезжали из дорогих бизнес-центров и искали более подходящие варианты, а затем рынок просто замер, — рассуждает Николай Пашков, директор по профессиональным услугам компании "Knight Frank Санкт-Петербург". — Осенью снижение арендных ставок фактически прекратилось. Деловые комплексы, пустовавшие в начале года, сумели заполниться хотя бы на четверть или даже на половину. Хочется думать, что дно достигнуто, хотя многое зависит от макроэкономических параметров. Скорее всего ситуация останется стабильной и в 2010 г. Это неплохо для собственников, хотя привлечь новых клиентов им будет труднее, чем в 2009 г. Сформированный избыток предложения, по крайней мере в офисном и в складском сегментах, за год не ликвидировать».

Инерция благополучия

По подсчетам NAI Весаг, на 2010 г. заявлен ввод не менее 25 проектов офисной недвижимости (как отдельных бизнес-центров, так и МФК с офисной функцией) общей площадью около 280000 кв. м. Реально же на рынок выйдет не более 170000 офисных «квадратов» — с учетом объектов, сдача которых передвинулась с 2009 г.

В компании Jones Lang LaSalle называют похожую цифру прогнозируемого ввода — около 180000 кв. м. Эксперты «Knight Frank Санкт-Петербург» более скептически, ожидая появления лишь 100000-120000 кв. м, примерно поровну распределенных между объектами категорий А и В.

Причем максимальный выброс предложения ожидается отнюдь не в центре Петербурга, где ситуация с заполняемостью объектов наиболее благополучная, а в районе аэропорта, фактически за пределами сложившейся городской застройки. Так, в деловой зоне «Пулково-3», на Стартовой улице, должен заработать первый блок МФК «Аэропорт-Сити» от австрийского концерна Warimpex Group. На

54000 кв. м разместятся гостиница сети Crown Plaza примерно на 300 номеров и два бизнес-центра категории В+ (около 40000 кв. м). Еще в конце 2008 г. инвестор объявил, что работы над второй очередью комплекса заморожены.

По плану к маю 2010 г. сдается первое здание в составе технопарка финской компании Technopolis на Пулковском шоссе. Общая площадь 8-этажного офисного корпуса — около 24000 кв. м. Стоимость этой части проекта — примерно 50 млн евро. Судьба остальных очередей будет зависеть от динамики заполнения площадей. Пока что действующие бизнес-центры рядом с аэропортом («Аэроплаза» и первая очередь «Пулково Скай») не могут похвалиться высокими показателями загрузки.

Весной в центре Петербурга, на Почтамтской улице, 3-5, недалеко от Исаакиевского собора, завершится строительство делового комплекса Quattro Corti. Из 20000 кв. м его площадей примерно 16700 кв. м (включая подземный частично автоматизированный паркинг) отводится под бизнес-центр класса А, остальное займут ресторан и бутик-отель. Стоимость проекта, реализуемого компанией Megapolis Property Management, — около \$70 млн, включая кредитную линию «ВТБ Северо-Запад» в сумме \$45 млн. Девелопер не поспешил на инженерные и архитектурные изыски. Четыре внутренних двора оформлены сложными конструкциями из стали и трехслойных витражных стекол с легкой тонировкой, изготовленных в Австрии. У каждого дворика свой цвет (от красного до синего) и свой дизайн. Объект позиционируется в категории премиум и заявляет ставки 500 евро за 1 кв. м в год.

«Небольшие офисные комплексы в центре города — наиболее разумные и безопасные объекты инвестиций на сегодня, особенно если они обладают уникальными характеристиками», — считает президент Vecar Realty Group Александр Шарапов.

В 2009 г. темпы ввода торговых площадей в Петербурге были рекордно низкими. За три квартала, по подсчетам «Knight Frank Санкт-Петербург», рынок ТЦ пополнился лишь 61300 кв. м (это в 4 раза меньше, чем за аналогичный период 2008г.). 2010-й обещает стать не в пример урожайнее: аналитики прогнозируют запуск 330000-370000 «квадратов», но это при условии, что две главные премьеры — ТРК Galeria (примерно 190000 кв. м) и «Стокманн Невский Центр» (около 100000 кв.м), — намеченные на конец года, не будут перенесены на 2011 г.

Это два самых знаменитых в городе торговых долгостроя, расположенных практически визави — рядом с пл. Восстания и Московским вокзалом. У каждого из проектов более чем 10-летняя история и по несколько инвесторов в анамнезе. Сейчас обе стройки идут активно. Финансирование торгово-офисного комплекса «Стокманн Невский Центр» обеспечивает финский концерн Stockmann (стоимость проекта — около 170 млн евро). Строительная компания «Бриз» (девелопер ТРК Galeria) получила семилетний кредит от Сбербанка РФ в \$338 млн.

Одним из якорей в «Стокманн Невский Центр» уже стал универмаг шведской компании H&M. Брокеры Galeria докладывают о 40%-ной заполняемости. Среди операторов будущего ТРК — сети «М.Видео» и «Спортмастер», мультиплекс «Формула кино» и фитнес-центр «Фитнес Лэнд».

Еще один очень крупный проект, близкий к завершению, — ТРК «Лето» на Пулковском шоссе от «Система-Галс» и французской группы Apsys, который строится на кредит банка Eurohypo AG. Комплекс общей площадью 114000 кв. м планировали сдать в 2009 г., однако сроки передвинуты, несмотря на высокую строительную готовность. По официальным сообщениям девелопера, подписаны договоры на 70% площадей. Среди якорей — гипермаркет Auchan, сеть электроники MediaMarkt, многозальный кинотеатр Kinostar и детский развлекательный парк Babylon. Впрочем, участники рынка сомневаются, что дела обстоят столь удачно. «Сейчас выигрышное место расположения еще более важно для торговых центров, чем прежде. Формировать искусственным образом покупательские потоки там, где их нет, чрезвычайно сложно в условиях падения потребительского спроса, — считает Александр Шарапов. — Думаю, что у нас, как и в Китае, скоро появятся масштабные памятники неудачного ритейла — комплексы, так и не сумевшие открыться из-за отсутствия операторов».

В категории специализированных ТЦ в 2010 г. заработает дизайнерский центр «Аура» на Лахтинском проспекте (около 14500 кв. м). По данным управляющей компании «АйБи Групп», соглашения об аренде достигнуты примерно на 50% площадей.

В складском секторе дела обстоят хуже всего. Эксперты «Knight Frank Санкт-Петербург» прогнозируют, что на рынок выйдет максимум 40000-50000 кв. м новых площадей. В Colliers International полагают, что можно рассчитывать разве что на третью очередь логопарка «Нева» (31000 кв. м), завершённую на 80%.

«Приостановлена реализация более 300000 кв. м складских проектов в стадии строительства и более 1 млн кв. м — в стадии проектирования. Пока никто из девелоперов не спешит к ним возвращаться. Перспектив больше у терминалов категории В или индустриальных объектов. Именно в них будут конвертироваться спекулятивные склады класса А, у которых в краткосрочном периоде перспектив нет: избыток предложения, причем не надлежащего качества, сформировался в этом сегменте очень быстро», — констатирует Пашков.

Неопределенные ставки

Серьезных колебаний арендных ставок в 2010 г. специалисты не ожидают и надеются на постепенное заполнение объектов. Самая непростая ситуация — на рынке складов, где, по данным Astera St.Petersburg, пустует до 55% площадей. [Аналитики Colliers International полагают, что цены аренды в складских комплексах класса А в результате зафиксируются на уровне \\$90-100 за 1 кв. м в год.](#)

«В сегментах торговой и офисной недвижимости все заметнее расслоение объектов в зависимости от их качества. Арендные ставки в “правильных” проектах уже в 2010 г. достигнут дна, а дальше будут демонстрировать стабильность или даже рост. Остальным комплексам рассчитывать на ценовую стабилизацию стоит не раньше начала 2011 г.», — считает руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Петербурге Андрей Розов.

Управляющий партнер «АйБи Групп» Юрий Борисов полагает, что в наступающем году все больше собственников и арендаторов торговых центров станет строить отношения, исходя из выручки, а успешность того или иного молла будет, как это принято на Западе, определяться совокупным доходом всех его магазинов.

«В 2010 г. участники рынка переведут дух после стремительного урагана по имени “Кризис”, перестанут горевать по поводу исчезнувшей рентабельности и начнут строить новый мир, лишенный прежних иллюзий», — подытоживает Николай Вечер, генеральный директор GVA Sawyer в Петербурге.

◆ [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](#)