

## Offices / General

### Ориентиры: Опережая дефицит

Застройщики и брокеры так усердно пугали друг друга и рынок грядущим недостатком офисных площадей, что обыграли сами себя. Дефицита не будет еще долго — девелоперы строят значительно больше, чем снимают арендаторы.

## Retail

### Ориентиры: Коридоры лучше

Сейчас магазины для инвесторов и арендаторов интереснее офисов.

### Первый малоформатный Metro Punct заработает в России в 2011 году

Немецкий ритейлер Metro Cash&Carry может запустить пилотный магазин малого формата Metro Punct в Москве в 2011 году.

### Открылся ТРЦ «Мармелад»

15 мая состоялось торжественное открытие торгово-развлекательного центра «Мармелад» — одного из крупнейших ТРЦ в Вологодской области.

## Regions

### Доходное место: Чемодан проблем

Банкиры вынуждены осознавать себя в новой для них роли — крупных, если не главных игроков на рынке коммерческих площадей и земельных угодий. Но девелоперами они будут в самых крайних случаях.

### «Сфера» на пустой земле

Петербургский застройщик купил землю Фонда РЖС за 163 млн рублей.

### Без права на ошибку

Научил кризис работать консультантов в сфере 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: ОПЕРЕЖАЯ ДЕФИЦИТ**

Застройщики и брокеры так усердно пугали друг друга и рынок грядущим недостатком офисных площадей, что обыграли сами себя. Дефицита не будет еще долго — девелоперы строят значительно больше, чем снимают арендаторы.

Результаты I квартала 2010г. явственно продемонстрировали: несмотря на то что мы все никак не догоним Европу по количеству офисных метров на одного человека, того, что построено, более чем достаточно. По данным NAI Besag, за этот период было введено 350000 кв. м кабинетов, а «по итогам крупных сделок было куплено и арендовано около 150000 кв. м» за первые три месяца.

Среди сданных объектов можно вспомнить БЦ «Домников» (70000 кв. м, девелопер InterRos Development), комплекс «Западные ворота» (60500 кв. м, девелопер Centurion Hypermarkets), объект на Арбатской площади (31447 кв. м, застройщик «Жилреконструкция») и др.

### **Близки к нулю**

По информации Colliers Int., построено около 240000 кв. м, в CB Richard Ellis насчитали 220000 кв. м. Из них только 20% выведенных на рынок помещений было сдано к маю. «Доля сделок аренды, заключенных на стадии строительства, которая была весьма значительна до кризиса, теперь близка к нулю благодаря наличию большого выбора свободных помещений», — объяснили в Jones Lang LaSalle.

По данным CBRE, объем сделок за I квартал составил 375000 кв. м. Среди наиболее значимых сделок: «Согаз» арендовал 15800 в БЦ «Волна», IBS сняла 19000 кв. м в БЦ «Горизонт», «Финам» — 7400 кв. м в «Мегаполисе», «Лукойл» — 7200 кв. м в «Уланском центре» и проч. (Colliers Int., CBRE).

В целом на рынке объем чистого поглощения составил 76000 кв. м, посчитали в CBRE, «несмотря на то что активность арендаторов была достаточно высокой, компании переезжали в другие помещения, не арендуя при этом дополнительных площадей». «Пересмотр многими арендаторами своих планов по расширению

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 мая, № 68

привел к уменьшению среднего размера сделки на рынке», — отмечают в JLL. Хотя несколько крупных сделок начала 2010 г. на 80% увеличили средний размер снимаемого помещения и в настоящее время он достиг 2300 кв. м. Наибольшим спросом, по данным NAI Besar, пользуются блоки по 500-700 кв. м.

Некоторые девелоперы идут дальше. Так, MR Group продавала блоки в БЦ «Трио» начиная от 200 кв. м. За I квартал застройщик заключил шесть сделок общим объемом около 2500 кв. м.

Офисный блок в одном из зданий московского технопарка Nagatino i-Land, общей площадью 294 кв. м был продан на аукционе за 30 млн руб. при начальной цене 36 млн руб. Сергей Канаев, коммерческий директор технопарка Nagatino i-Land, остался доволен результатами: «Мы продали один лот из девяти и считаем, что для пилотного проекта это хороший результат. Еще на три лота подписаны соглашения о намерениях. Клиенты пожелали приобрести их вне аукционной площадки».

## **Снять и въехать**

Арендаторы ищут и снимают кабинеты с отделкой в готовых бизнес-центрах. А таких до сих пор немного. По состоянию на декабрь 2009 г. объем свободных помещений без внутренней отделки составлял 1,37 млн кв. м (данные CBRE), а к концу 2010 г. данный объем может достигнуть 1,5 млн кв. м. Согласно исследованию компании, около 50% от общего объема сделок аренды на рынке в 2009 г. были заключены на вторичные помещения, что привело к существенному росту свободных помещений в состоянии shell & core. В настоящее время, «согласно статистике закрытых сделок, покупатели и арендаторы выбирали помещения с отделкой, расположенные в центральных районах Москвы», отмечают в CBRE.

Доля свободных площадей в сегменте класса А сохранилась на высоком уровне и составила, по данным консалтинговой компании, 26%. В классе В пустует 18,5% кабинетов, что на 2,5% больше IV квартала 2009 г. По информации NAI Besar, средний уровень вакантных помещений составил 24% в классе А и 22% — в классе В.

Объем невостребованных помещений значительно увеличился в центральном деловом районе и достиг 15% (в IV квартале 2009 г. данный показатель составлял

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 мая, № 68

6%), посчитали в CBRE. При этом 90% площадей, введенных в эксплуатацию в этом районе в I квартале, пустуют.

Базовые ставки аренды остались в целом неизменны. Помещения класса А — \$450-500 за 1 кв. м в год, класса В+ и В- — \$350-450 и \$250-350 за 1 кв. м в год соответственно. В настоящее время Москва оказалась на седьмом месте в рейтинге городов мира с самыми дорогими ставками аренды на офисы, сообщается в исследовании компании Cushman & Wakefield. В прошлом году столица РФ занимала четвертое место в рейтинге. Первое место в списке самых дорогих деловых районов мира занимает Токио — 1441 евро за 1 кв. м в год, лондонский Уэст-Энд — 1220 евро за 1 кв. м в год.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Retail

### **ОРИЕНТИРЫ: КОРИДОРЫ ЛУЧШЕ**

Сейчас магазины для инвесторов и арендаторов интереснее офисов. По данным Cushman & Wakefield, на европейском рынке коммерческой недвижимости в I квартале 2010 г. торговая была основным объектом спроса: объем сделок с этими объектами возрос на 125% по сравнению с I кварталом 2009 г. В России инвестиции в торговый сегмент в I квартале составили \$177 млн, или 36% общего объема вложений в коммерческую недвижимость в стране. В Европе — 43%, и это максимум за последние 10 лет. Торговая недвижимость, скорее всего, станет лидером по объему вложений в этом году. Это актив с более низкими рисками, который может приносить хороший доход при правильном управлении, делают вывод аналитики Cushman & Wakefield.

В Москве интерес арендаторов делят между собой действующие ТЦ и магазины на улицах города (200-300 кв. м, у метро и с хорошей проходимостью). В то время как в ТЦ вакантно около 13-14%, по данным консультантов, а менее удачные стоят полупустыми, спрос на помещения стрит-ритейла даже превышает предложение. Им же отдают предпочтение инвесторы.

По оценке Натальи Чепруковой, руководителя отдела коммерческой недвижимости Delta Estate, в I квартале 2010 г. в 80% случаев продавался арендный бизнес. Цены покупки варьировали от \$10000 до \$40000 за 1 кв. м. В среднем \$10000 за 1 кв. м, уточняют в Praedium. По данным компании, ставки аренды в основных торговых коридорах — до \$4500/кв. м в год. Нижний предел для инвестиционного вхождения на рынок недвижимости сегмента street-retail Юрий Тараненко, директор «Миэль — коммерческая недвижимость», оценивает в \$500000. Покупатели — скорее представители среднего бизнеса. Доходность таких помещений — 11-11,5% годовых, сроки окупаемости — девять лет. Сейчас большая часть торговых объектов, представленных на рынке Москвы, окупается за 10-15 лет, считают в Delta Estate. Однако реальные сделки проходили в I квартале 2010 г. по объектам с окупаемостью 8-10 лет, уточняет Чепрукова.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)



## **ПЕРВЫЙ МАЛОФОРМАТНЫЙ МЕТРО PUNCT ЗАРАБОТАЕТ В РОССИИ В 2011 ГОДУ**

Немецкий ритейлер Metro Cash&Carry может запустить пилотный магазин малого формата Metro Punct в Москве в 2011 году.

Отметим, что магазины этого формата, специализирующиеся на продаже свежих продуктов и с высокой долей товаров private label, уже открылись в Польше (осень 2009) и Румынии (апрель 2010), пишет Retail.ru со ссылкой на Lebensmittel Zeitung.

Торговая площадь магазина составит 1500 кв. м, а ассортимент – не более 3000 наименований.

◆ [Арендатор.ру](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **ОТКРЫЛСЯ ТРЦ «МАРМЕЛАД»**

15 мая состоялось торжественное открытие торгово-развлекательного центра «Мармелад» – одного из крупнейших ТРЦ в Вологодской области.

Торжественное открытие комплекса было приурочено к открытию магазинов большей части арендаторов торговой галереи, а также к открытию первого в Вологодской области семизального кинотеатра компании «Синема Парк», ресторанного двора, фитнес-центра. На 15 мая в комплексе было открыто более 80% магазинов. Общая площадь ТРЦ – 40 500 кв.м. УК – «Макси-Девелопмент». ТРЦ «Мармелад» – один из крупнейших торгово-развлекательных центров в Вологодской области. В нем, впервые в Вологде, открылись продовольственный гипермаркет (розничная сеть «Макси»), семизальный кинотеатр (сеть кинотеатров «Синема Парк»). Якорным арендатором комплекса также является гипермаркет бытовой электроники «М.Видео», в июне 2010 года планирует начать работу супермаркет спортивных товаров «Спортмастер». Развлекательная составляющая, кроме многозального кинотеатра, представлена расширенным фуд-кортом на 7 концепций, семейным развлекательным центром «Дейфи» и кофейней. Торговая

# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 мая, № 68

галерея рассчитана на более, чем 130 магазинов, среди них представлены такие известные бренды как Sela, Glance, Tom Farr, Lily, Oggi, People, O'stin, Твое, Carnaby, Alba, Svetski, P.cont, Lady Collections, Accessorize, Togas, Позитроника, Компьютерный мир, O!мультимедиа, Связной, Nokia и многие другие.

◆ [Commercial Real Estate](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## Regions

### **ДОХОДНОЕ МЕСТО: ЧЕМОДАН ПРОБЛЕМ**

Банкиры вынуждены осознавать себя в новой для них роли — крупных, если не главных игроков на рынке коммерческих площадей и земельных угодий. Но девелоперами они будут в самых крайних случаях.

На петербургском рынке коммерческой недвижимости проблемных активов становится все больше. Банки, в благополучные времена щедро кредитовавшие инвесторов и девелоперов, вынуждены разбираться с самыми причудливыми залогами — бывшими колхозными полями, специфическими промышленными объектами, плавучими ресторанами и т.п., не говоря уж о классическом недострое. До массовой реализации этого многочисленного добра дело пока не дошло. Происходят лишь разовые сделки с наиболее ликвидным имуществом, но информация о них становится достоянием общественности редко: такие продажи предпочитают «не светить».

Четкой стратегии в отношении проблемных залогов банки еще не выработали. Судя по всему, именно 2010 год станет в этом смысле решающим: ведь количество судебных дел о взыскании имущества и о банкротстве должников растет с каждым месяцем. Банкиры становятся едва ли не главными игроками на рынке коммерческих площадей и земли. Многие финансовые учреждения уже обзавелись (или обзаводятся) собственными управляющими компаниями и договариваются с профессиональными продавцами.

### **Банкиры определяют**

Так, в марте 2010 г. банк «ВТБ Северо-Запад» учредил ООО «Эстейт менеджмент» (доля участия банка в этой структуре составляет 99,9%). Компания будет специализироваться на управлении и эксплуатации непрофильных объектов недвижимости, принадлежащих банку. В апреле председатель правления «ВТБ Северо-Запад» Дмитрий Олюнин сообщил, что планируется создать закрытый паевой фонд недвижимости для вывода проблемных активов. Возможно, он будет зарегистрирован уже в мае. К концу года, по расчетам банка, в него могут войти около сотни объектов. На 1 января 2010 г. стоимость недвижимых залогов, которые перешли к «ВТБ Северо-Запад», составляла 4,4 млрд руб. По сообщению банка,



# Commercial Real Estate Market DIGEST NEWS

24 мая, № 68

доля проблемной задолженности в портфеле корпоративных кредитов достигла в начале года 10,5%, в том числе доля просроченной задолженности — 6,2%.

Имущество, которое досталось банку, чрезвычайно разнородно: это и квартиры, и участки, и коммерческая недвижимость, включая складские и производственные площадки. Основная масса этих активов сосредоточена не в Петербурге, а в других городах Северо-Запада страны. Судьба каждого объекта будет определяться в зависимости от того, нуждается ли он в развитии. Тем не менее, по словам первого заместителя председателя правления «ВТБ Северо-Запад» Евгения Новикова, банк будет выступать девелопером в крайнем случае, если нет шансов на реализацию имущества по приемлемой стоимости.

Подобные управляющие структуры есть и у других финансистов: у материнского банка ВТБ имеется ЗАО «ВТБ Долговой центр», у Альфа-банка — компания А1, у МДМ-банка их несколько.

При Сбербанке создан «Сбербанк капитал». Самый крупный на российском рынке кредитор старается поставить реализацию проблемных активов на поток. В апреле глава Сбербанка Герман Греф заявил, что до конца года банк намерен продать все непрофильные активы, включая и те, что достались ему от несостоятельных заемщиков.

В августе 2009 г. Сбербанк, а также его дочерняя компания «Сбербанк-АСТ» вошли в состав учредителей Российского аукционного дома (РАД), образованного на базе Фонда имущества Петербурга. Создание всероссийской аукционной площадки одобрил лично премьер-министр Владимир Путин, разрешивший использовать в названии нового аукционного дома слово «российский». Основной товар, который пойдет на торги, — проблемные залоги, в том числе и сбербанковские.

В феврале состоялась оптовая сделка. С голландского аукциона (на понижение) было продано имущество торговой сети АЛПИ: 23 ТЦ, расположенных на территории Красноярского края, Кемеровской области, Новосибирска и Республики Хакасии (общей площадью около 340 000 кв.м). РАД занимался реализацией этих активов по поручению «Сбербанк капитала». Лот ушел за 3,5 млрд руб. — минимальную цену, которую определил собственник активов. Долги ритейлера перед банком составляли 6,5 млрд руб. Победителем торгов, которые прошли в Петербурге, стала структура ГК «Регионы». С мая 2009 г. «Регионы» управляли бывшей недвижимостью АЛПИ по поручению «Сбербанк капитала».

Громких сделок с петербургскими залогами «Сбера» пока что не было. В марте РАД продал на классическом аукционе встроенное нежилое помещение на популярной северной окраине (на пр-те Просвещения, 69) площадью 213 кв. м. При стартовой цене в 12 млн руб. оно было реализовано почти за 20 млн (около \$3150 за 1 кв. м). Заложенный объект принадлежал ООО «Александр Невский» и достался частному предпринимателю. На торги поступило шесть заявок. Бывший владелец смог не только погасить долг перед банком, но и заработать на сделке.

Сейчас РАД готовит к реализации еще три встроенных помещения (площадью от 75 до 315 кв. м) рядом с окраинными станциями метро, собственник — та же компания. Рыночная оценка этих помещений пока не готова.

В прошлом году аукционный дом пытался продать еще один лот, заложенный по кредиту Сбербанка, но не такой ликвидный: производственное помещение на территории «Ижорских заводов» размером 770 кв. м, оцененное в 15,5 млн руб. Торги не состоялись. Для нового аукциона цена будет снижена. По данным РАД, в разной стадии подготовки находятся еще около 10 сбербанковских объектов.

В конце 2009-го аукционный дом продал имущество «Страхового общества «Скандинавия», кредитор — банк «Санкт-Петербург». Общая сумма сделки составила почти 314 млн руб. при начальной цене в 299,8 млн руб. На торги были выставлены три участка, два помещения и одно здание производственно-складского назначения, расположенные в Сестрорецке (пригород Петербурга) и в Угольной гавани. Все объекты приобрела компания «Соло».

«Мы заключили договоры на реализацию заложенного имущества со Сбербанком, банком «Санкт-Петербург», «Номос банком», Констанс-банком. Идут переговоры с другими банковскими структурами. Всего у нас в работе около сотни объектов на общую сумму около 19 млрд руб.», — рассказывает Андрей Степаненко, гендиректор Российского аукционного дома.

### **Ящик Пандоры**

«Под категорию проблемного подпадает любой объект, рыночная цена которого оказалась меньше текущей задолженности банку. Однако среди них есть как действующие торговые или офисные центры, так и довольно безнадёжные варианты: специализированное оборудование, земельные массивы под промышленную застройку в 100 км от города и т.п. Первыми можно управлять или

продать их, пусть и с некоторой уценкой. Что делать со вторыми, не ясно», — рассуждает Игорь Лучков, директор по консалтингу NAI Becar.

В 2007-2008 гг. кредиты подо что только не выдавались, вспоминает он. Права по кредитному договору тоже проверялись не всегда тщательно. «Например, объектом залога выступает корабль. Он ценен не сам по себе, а вместе с правами аренды причальной стенки. Если они утрачены, объект теряет коммерческие преимущества, а его стоимость может упасть на порядок — и кризис здесь ни при чем», — описывает Лучков.

«К нам обратился клиент за переоценкой проекта в Ленобласти: ТРК площадью 300000 кв. м с большим встроенным паркингом. Под него в свое время был получен кредит, однако анализировать его экономику, просчитывать платежеспособный спрос в этом районе никто не думал. Сейчас это мертвый проект», — приводит пример из практики Антон Реутов, руководитель отдела консалтинга Knight Frank St.Petersburg.

Массового выброса проблемных активов на рынок пока не случилось, констатирует Лучков: «Банки до последнего стараются договориться с клиентом, не желая фиксировать убытки и афишировать проблемы». Кроме того, переход проблемных активов на баланс кредиторов, если уж дело дошло до этого, — длительная и сложная процедура. «Сделки происходят, но, как правило, в кулуарах. Интересные объекты перераспределяются внутри самого банковского сообщества», — говорит он.

К примеру, сейчас ВТБ продает помещения универмага «Пассаж» на Невском, 48, оцененные летом 2009 г. в 2 млрд руб. Имущество досталось ему за долги Шалвы Чигиринского. О подробностях готовящейся сделки в пресс-службе банка молчат.

К концу 2009 г. торговый комплекс «Перинные ряды» рядом с Невским пр-том (около 4000 кв. м), принадлежавший компании «Восточный предпринимательский экспресс» и заложенный в МДМ-банке, был реализован некоему «Кванту». Эксперты предполагают, что сделка носит нерыночный характер.

Сразу несколько громких дел, касающихся проблемных активов, рассматриваются сейчас в Арбитражном суде Петербурга. В апреле арбитраж решил выставить на торги логистический комплекс класса А «АКМ Лоджистикс» в Шушарах — в счет

погашения долга девелопера перед «Номос банком». Инициатором строительства терминала выступил в середине 2000-х холдинг Venture Investments & Yield Management LLP (VIYM), который учредил «АКМ Лоджистикс». В 2007 г. «Номос банк» открыл для него кредитную линию до 2013 г. В середине 2008-го VIYM продал 50% в проекте британскому инвестфонду Raven Russia Ltd. В дальнейшем британцы собирались выкупить проект целиком. Сейчас эксплуатируется 1-я очередь комплекса (63 000 кв. м). Весь терминал планировалось сдать в I квартале 2011 г., расширив его до 200 000 кв. м. За три года «Номос» провел несколько траншей на \$45 млн. С началом кризиса заемщик перестал исполнять свои обязательства. В конце 2009г. кредитор обратился в арбитраж. Начальная цена складского здания вместе с участком и вспомогательными постройками определена примерно в \$44,5 млн.

В апреле конкурсное производство было введено в компании «Макромир». На торги могут пойти пять торгово-развлекательных комплексов девелопера в разных районах Петербурга общей площадью около 275000 кв. м. В реестре кредиторов «Макромира» 24 компании. Возглавляет список Сбербанк, ему компания задолжала свыше 5 млрд руб. Общий долг фирмы превышает 16 млрд руб., кроме того, она выдала поручительства еще на 9,3 млрд. Главные активы, заложенные в Сбербанке: «Родео драйв» (около 47500 кв. м), «Французский бульвар» (16 500 кв.м), «Фиолент» (17 000 кв. м), «Феличита-Коллонтай» (83 000 кв. м) и недостроенный «Феличита-Пионерская» (его площадь после сдачи 2-й очереди превысит 100 000 кв. м). Проекты прибыльны, но восстановить платежеспособность должника в установленные законом сроки невозможно. Перечень таких объектов постоянно пополняется. Для успеха торгов, считает Антон Реутов, продавцам не стоит выставлять заведомо завышенную стоимость и экономить на «упаковке» лота.

◆ [Ведомости](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **«СФЕРА» НА ПУСТОЙ ЗЕМЛЕ**

*Петербургский застройщик купил землю Фонда РЖС за 163 млн рублей*

Петербургская инвестиционно-строительная компания «Сфера» приобрела на торгах участок Фонда содействия развитию жилищного строительства (РЖС) в

Пушкине за 163 млн руб. при начальной цене 131,5 млн. Девелопер намерен возвести на территории не менее 100 тыс. кв. м недвижимости. Эксперты отмечают, что инженерная подготовка земли обойдется примерно в ту же сумму, что отдана за лот, а вложить в проект потребуется до 150 млн долл.

Заявки на участие во вторых торгах по продаже участков Фонда РЖС на площадке Российского аукционного дома (РАД) подали семь участников. На торги был выставлен участок 7,8 га Санкт-Петербургского аграрного университета в Пушкине. Территория предназначена для объектов коммерческой деятельности, условно разрешенный вид использования — строительство многоквартирных жилых домов.

Основная борьба шла между ИСК «Сфера», компаниями «Аэрострой», «Техкомплект» и «Колвэй», также в торгах участвовали два физических лица. Победителем признана «Сфера», предложившая за лот 163 млн руб. «Мы не считаем, что купили очень дорого, но и подарком это назвать нельзя», — говорит заместитель генерального директора «Сферы» Тарас Кручинин.

«Сфера» построила в Петербурге около 70 тыс. кв. м жилья (четыре дома), сейчас ведет строительство около 50 тыс. кв. м. В течение семи лет девелопер планирует возвести в Пушкине не менее 100 тыс. кв. м жилой и коммерческой недвижимости, подробные параметры пока назвать сложно, говорит г-н Кручинин. Он считает локацию участка привлекательной, но территория «пустая» с точки зрения инженерии.

По оценкам генерального директора РАД Андрея Степаненко, под жилье можно приспособить 1,5 га территории и построить 30—40 тыс. кв. м, но необходимо получить согласование в комиссии по Правилам землепользования и застройки. По подсчетам г-на Кручинина, на подготовку документации у компании уйдет два-три года. В составе коммерческой части, по словам г-на Степаненко, Пушкин нуждается в торгово-развлекательном и спортивном комплексе.

Ведущий эксперт-аналитик GVA Sawyer в Петербурге Анастасия Негребецкая считает, что затраты на инженерию можно оценить в 150—200 долл. на 1 кв. м. [Заместитель директора департамента инвестиций Colliers International Владимир Сергунин оценивает вложения в проект на сумму 150 млн долл.](#)

В августе-сентябре этого года Фонд РЖС планирует выставить на торги через РАД еще два участка в Петербурге — в Левашове и Павловске, сообщили в фонде. По



некоторым данным, участок в Левашове будет продан вместе с расположенной на нем усадьбой Фаберже.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [К содержанию](#)

## **БЕЗ ПРАВА НА ОШИБКУ**

*Научил кризис работать консультантов в сфере недвижимости*

Рынок консалтинга в недвижимости под влиянием кризиса претерпел серьезные изменения. Основные игроки сумели удержаться на плаву, но механизмы работы с клиентами пришлось серьезно корректировать. Участники рынка отмечают, что заказчики стали ставить более сложные задачи, требовать глубокого анализа ситуации за меньшую цену и не прощают ошибок. Риск потерять репутацию в таких условиях еще больше возрос, подчеркивают эксперты.

Основных игроков рынка консалтинговых услуг в недвижимости в Петербурге насчитывается около десятка, еще для порядка двух десятков фирм эта деятельность не является основной и охватывает узкие сегменты. Самые заметные компании-консалтеры — GVA Sawyer, Colliers International, Knight Frank, Jones Lang LaSalle, АРИН, Praktis, Maris, NAI Becar.

По словам генерального директора Colliers International Николая Казанского, на волне роста рынков жилой и коммерческой недвижимости, притока инвестиций, большого количества новых проектов спрос на консалтинговые услуги был высок, но в конце 2008-го — начале 2010 года расходы на эти цели в компаниях серьезно сократились. Сейчас наблюдается тенденция к восстановлению, но на фоне низкого объема заказов уровень конкуренции высок — в тендерах могут участвовать пять-шесть компаний. Руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге Андрей Розов подчеркивает, что уровень конкуренции серьезно зависит от сегмента рынка.

«Нельзя сказать, что какие-то компании в кризис умерли, но многие существенно сократили деятельность. При этом на рынке Петербурга АРИН стало более активным, в обеих столицах более заметными стали NAI Becar», — считает вице-президент GVA Sawyer по консалтингу Эвелина Павловская. Директор по



консалтингу и оценке NAI Вестар Игорь Лучков добавляет, что под влиянием кризиса в компаниях произошли кадровые изменения, в некоторых случаях сменился собственник, появилась тенденция обзаводиться западным брендом или партнером.

По словам генерального директора Knight Frank St.Petersburg Олега Баркова, в кризис консалтинг в свои услуги стали включать девелоперы и генподрядчики. Директор департамента консалтинга и оценки АРИН Екатерина Марковец говорит о том, что сокращения в консалтинговых компаниях и отделах маркетинга стройкомпаний привели к развитию фриланса в данной сфере.

Клиенты консалтеров в недвижимости, к которым относятся девелоперы и застройщики, собственники объектов, инвестиционные компании и фонды, банки, государственные структуры, торговые сети, под влиянием кризиса стали более требовательными к содержательной части работ. «До кризиса нужны были бренд и формальное исследование», — говорит Игорь Лучков.

Заместитель директора консалтингового центра «Петербургской недвижимости» Ольга Трошева отмечает, что клиенты стали отдавать предпочтение компаниям с безупречным качеством услуг и большим портфелем реализованных проектов. Она отмечает, что интерес к консалтингу в недвижимости восстанавливается с начала 2009 года, первое время — с заказов на обзоры рынка. Николай Казанский подчеркивает, что сейчас клиенты все чаще обращаются с неоднозначными проектами. «Увеличилось количество запросов на изучение спроса, динамики продаж, оптимизацию стратегии существующих проектов, реконцепцию объектов», — говорит г-н Казанский.

Директор по развитию бизнеса ASTERA St.Petersburg Людмила Рева говорит, что популярна услуга экспертного анализа стоимости объекта или ставки аренды. По словам заместителя генерального директора «АФК-Аудит» Ксении Янковской, клиенты стараются включать в договоры пункты о бесплатной актуализации результатов, имеет место и давление для получения желаемого результата.

Руководитель практики земельного права, недвижимости и строительства «Пепеляев Групп» Елена Рыжкова отмечает, что больше всего пострадала от кризиса форма взаимоотношений инвестора и девелопера, при которой инвестор вкладывал средства в проект, получая право на получение дохода от эксплуатации недвижимости и часть прав на нее. «Большая часть запросов к юристам сейчас

касается стремления инвесторов выйти из таких взаимоотношений с минимальными потерями», — говорит она. По словам руководителя отдела недвижимости и инвестиций Института проблем предпринимательства Ирины Мошняковой, в настоящее время все чаще за правовой помощью обращаются владельцы недвижимости и земельных участков по вопросам, так или иначе связанным с принятием бизнес-решений, направленных на минимизацию рисков и проблем кризисного периода.

Директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg Николай Пашков отмечает, что в острую фазу кризиса цены на консалтинговые услуги снизились, но за эту стоимость клиенты хотели получить максимум работ. Игорь Лучков говорит о снижении цен с середины 2008 года в 1,5—2 раза. Услуги могут оплачиваться по фиксированной цене, возможна оплата почасовых консультаций, стоимость ряда работ рассчитывается в процентах от суммы сделки. «Концепцию развития одного и того же объекта можно заказать за 40 тыс. и за 2,5 млн руб., сроки варьируются от трех до 50 дней», — говорит Ольга Трошева.

По мнению председателя совета директоров консалтинговой группы «О.С.В.» Сергея Осутина, сегодня ошибка при разработке концепции проекта может привести к серьезным репутационным потерям. Это основной риск для консалтеров среди прочих рисков коммерческого предприятия. Существует опасность неприемки выполненной работы и неоплаты второй части цены договора (аванс обычно составляет 50%). «Но деньги всегда можно заработать, а репутацию восстановить сложно», — добавляет Николай Казанский.

Среди тенденций, которые говорят о дальнейшем росте рынка консалтинга в недвижимости, Ксения Янковская отмечает движение на рынке вторичного жилья, активность инвесторов на торгах, возобновление ипотечных программ. Директор департамента консалтинга и оценки недвижимости консалтинговой группы «Лаир» Светлана Чевдарь считает перспективным направлением в ближайшие годы консалтинг в сфере энергоэффективности и экодевелопмента.

◆ [РБК daily](#)

◆ ◆ [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](#)