

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получат цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

14 | Резкое обесценивание рубля по отношению к ведущим мировым валютам увеличило количество желающих вложиться в недвижимость

16 | В 2013 году цены на стрит-ритейл вели себя разнонаправленно: в одних локациях они заметно росли, в других падали

После двухлетнего перерыва петербургский стенд вновь появится на международной выставке инвестиций в недвижимость MIPIM, которая в марте будет в 25-й раз проходить во французском Канне. Эксперты считают участие в подобных мероприятиях довольно важным, однако отмечают, что это лишь одна из составных частей сложной работы по привлечению инвесторов в город.

# Поездка за имиджем



— выставка —

В этом году зарубежным участникам выставки будет презентована инвестиционная политика Санкт-Петербурга, а также перспективные проекты в сфере транспорта и логистики, социальной инфраструктуры, спорта, промышленности, культуры и туризма. Среди проектов возведение пешеходного моста с коммерческими площадями через Неву (к стадиону «Зенит»), строительство линий легкорельсового трамвая в различных районах города на основе государственно-частного партнерства, создание креативного кластера на территории Апраксина двора, проект крытого горнолыжного склона, индустриального парка легкой промышленности «Красносельский».

Аналитики говорят: если в таких крупных выставках и участвовать, то надо знать, какой продукт предлагать, как его упаковать и кого приглашать

Но аналитики говорят, что в первую очередь участие в таких выставках должно быть направлено не на поиск инвесторов, оно скорее призвано формировать правильный имидж города и образ страны в представлении инвесторов.

Александра Смирнова, директор департамента инвестиционно-брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, говорит: «В целом участие города в международных выставках приветствуется, но не является обязательным. На мой взгляд, крайне важно посещать важные мероприятия, на которых присутствуют представители ведущих стран мира, а менее значимые события стоит упускать,

поскольку всюду успеть просто не представляется возможным».

Для того чтобы участие в выставке было более результативным, необходимо участвовать в мероприятиях, организуемых выставкой, как правило, это деловая программа конгресса или форума. «Желательно выделить бюджет на освещение участия города в иностранных СМИ, которые презентуют данную выставку. Наверное, стоит посещать как минимум по одному мероприятию по каждому из важных для развития города направлений», — рассказывает Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation.

Выбор зарубежных выставочных мероприятий зависит от стратегических целей развития города. «Если говорить о повышении привлекательности и привлече-

нии инвестиций в строительный сектор Петербурга, то, безусловно, самым важным мероприятием является MIPIM в Канне. В Европе проходит большинство и других значимых отраслевых выставок в приоритетных для Петербурга сферах. Например, самая большая туристическая выставка ITB Berlin, где Петербург активно представляет городскую туристско-информационный центр, ведущие туроператоры и авиаперевозчики. Кстати, когда новый пассажирский терминал в Пулковое был еще лишь проектом, его представляли на ITB Berlin», — рассказывает Анастасия Рублева, пресс-секретарь ЗАО «Группа Прайм».

Александр Веселов, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, к важным для города выставкам также добавляет Expro Real и MAPIC.

Павел Морозов, управляющий партнер компании по территориальному маркетингу ID-reel (Франция), впрочем, отмечает: «Участие в международных выставках — это одна из составляющих грамотной маркетинговой стратегии и далеко не самая главная. Если и участвовать, то надо знать, какой продукт предлагать, как его упаковать, кого приглашать. Петербург уже давно не удивляет на мировой арене: он воспринимается как одно из туристических направлений, где есть что посмотреть, но нет того, что можно было бы сделать. Сегодня туризм — это в первую очередь эмоции, переживания, experience. Вот как раз переживаний в Петербурге и не хватает».

Роман Русаков

## Рынок ШПД уперся в потолок

— интернет —

Уровень проникновения услуги широкополосного доступа (ШПД) в интернет в Петербурге приближается к полному насыщению, выход новых операторов на частный рынок практически остановился, количество новых подключений в городе снижается из года в год. Эксперты и участники отмечают, что рынок Петербурга уверенно стагнирует, а конкуренция со стороны набирающего популярность высокоскоростного мобильного интернета только усугубляет ситуацию.

По данным ИАА Telecom Daily, по итогам 2013 года в Петербурге к проводному интернету подключились около 80 тыс. домовладельцев. К концу прошлого года в городе насчитывалось 1,58 млн абонентов, тогда как годом ранее интернет-доступ имели 1,5 млн абонентов. По оценке аналитика «Инвесткафе» Тимура Нигматуллина, объем рынка ШПД в Петербурге с учетом LTE (Long Term Evolution) составляет не более чем 1,65 млн пользователей. По данным портала grinkod, эта цифра составляет 1,6 млн подключений, а уровень проникновения услуги на рынок незначительно превышает 80%.

В планы Минкомсвязи входит довести уровень проникновения широкополосного доступа до 90–93% по стране к 2018 году. На данный момент ШПД охватывает около 55% территории страны.

Весьма сдержанны аналитики в своих прогнозах о приросте рынка на текущий год. Тимур Нигматуллин считает, что в 2014 году с учетом LTE рост ШПД-рынка составит примерно 5–6% год к году. По его оценке, в 2013 году рынок увеличился на 6,5%, а по оценке портала grinkod, в 2014 году прироста ждать и вовсе не стоит — как и в прошлом году, рынок покажет нулевую динамику. Стоит отметить, что больше половины новых подключений приходится на переподключающихся абонентов.

Участники рынка сходятся во мнении, что сейчас в городе насчитывается около 100 игроков для физических лиц. При этом, как отмечает Тимур Нигматуллин, почти весь рынок поделен между пятеркой операторов.

По его оценке, на начало 2013 года на первую пятерку операторов приходилось около 1,36 млн абонентов, или 79% рынка с учетом LTE. Лидерами рынка являются «Ростелеком» (510 тыс. абонентов), Interzet (400 тыс.), «Пин Телеком» (150 тыс.), «Вымпелком» (торговая марка «Билайн», 155 тыс.) и «Эр-Телеком» (140 тыс.). «В связи с насыщенностью рынка и жесткой конкуренцией я не ожидаю появления новых игроков. Напротив, можно ожидать консолидации рынка. Например, за счет возможного поглощения компании «Пин-Телеком» кем-то из „большой четверки“, — считает эксперт.

По данным директора петербургского филиала компании «ВестКолл» Викторией Тихоновой, в 2013 году на рынок вышли два новых федеральных игрока: «Акадо» и ТТК. «При этом общее количество игроков практически не изменилось, что связано с рекордным минимумом приобретений. Как будет складываться ситуация в этом году, пока сложно говорить», — отметила госпожа Тихонова. По ее оценке, на сегодняшний день первое место занимает «Ростелеком» с 480 тыс. абонентов, второе — Interzet, за третье место борются «ЭтХоум», «Вымпелком» и «Скайнет» — число их пользователей стремится к 100 тыс.

с14

ЛСР Недвижимость

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ ВОЗРОЖДЕНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

(812) 688 88 88  
www.6888888.ru

ЦЕНТР ПРОДАЖ  
Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39  
ОФИС ПРОДАЖ  
Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36



Гений Места

ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ  
В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА  
Рассрочка от ООО «Смольный Квартал» при 10% первом взносе на блоки 2,5,6 до 25.06.2014 г.; на блоки 9,10 до 30.09.2015 г.

Проектные декларации на сайте www.6888888.ru.  
«ОАО СКВ СПб» Свидетельство №0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12 г.

# СМОЛЬНЫЙ ПАРК

## 2 НОВЫХ ДОМА В ПРОДАЖЕ

## РАССРОЧКА 0% В РУБЛЯХ

# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

## Сбившиеся с курса

— валюты —

**Резкое обесценивание рубля по отношению к ведущим мировым валютам уже вызвало приток покупателей на объекты строящегося жилья — люди, имеющие сбережения, стремятся обезопасить их от обесценивания. Но, как отмечают эксперты, с коммерческой недвижимостью ситуация не столь однозначна.**

**АЛЕКСАНДР ВЕСЕЛОВ,**  
директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

— После новогодних праздников многие застройщики отметили увеличение спроса на объекты жилой недвижимости, объем продаж существенно возрос. Дополнительным фактором, стимулирующим рост спроса на жилье объекты, помимо панических ожиданий населения в связи с падением курса рубля, стало планируемое ограничение объема наличных платежей при покупке недвижимости.

В сегментах коммерческой недвижимости зависимость от иностранной валюты на сегодняшний день не столь ярко выражена, чтобы повлечь за собой существенные изменения спроса. Ситуация на финансовом рынке на текущий момент несколько стабилизировалась, кардинальных изменений, связанных с уровнем спроса на коммерческие объекты, не наблюдается.

Отчасти это обусловлено тем, что ставки аренды, как правило, не привязаны напрямую к курсу иностранных валют, в договорах обычно указываются суммы в рублях. Соответственно, оснований для повышения арендных ставок у собственников нет. Колебания на финансовом рынке могут коснуться отдельных объектов недвижимости, но на данном этапе никакие существенных изменений произойти не должно. Увеличение ставок аренды может повлечь за собой смену арендаторов, либо уменьшение объемов арендуемых площадей. Финансовые колебания также могут отразиться на инвестиционных проектах, находящихся в стадии разработки или на начальном этапе реализации, так как в данном случае инвесторы будут тщательно анализировать ситуацию и откладывать принятие решения.

**АЛЕКСАНДР ГУСЬКОВ,**  
коммерческий директор МФО «Народная казна»:

— Традиционно граждане пытаются сохранить личные сбережения, инвестируя их в надежные активы. Недвижимость при этом остается одним из самых популярных вариантов вложений, особенно в сложные экономические периоды. Неслучайно по итогам января 2014 года зафиксирован рост количества сделок на рынке новостроек Москвы и Петербурга. Ослабление рубля, скорее всего, приведет к некоторому увеличению сроков принятия решений по сделкам с недвижимостью. Кроме того, в ближайшие несколько месяцев может вырасти себестоимость строительства в рублевом эквиваленте — безусловно, за счет удорожания поставок импортных материалов и оборудования.

**ЕВГЕНИЙ КАУР,**  
управляющий директор LСMS:

— Нестабильная экономическая ситуация оказывает влияние в первую очередь на количество заключаемых сделок: некоторые компании откладывают решение о покупке либо аренде, корректируют свои запросы.

**ДМИТРИЙ НЕКРЕСТЬЯНОВ,**  
партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям юридической фирмы «Качкин и партнеры»:

— Изменение курса рубля пока не сильно сказалось на рынке, так как большая часть расчетов осуществляется в рублях, и еще слишком короток период для того, чтобы сделать перерасчет цены. Следует также отметить, что традиционно январь — не самый активный месяц для коммерческих сделок в силу того, что абсолютное большинство бизнесменов пытаются выкроить время на отдых за счет длинных новогодних каникул. Динамика рубля в феврале покажет наличие последствий для рынка коммерческой недвижимости, то есть все еще впереди.

**МАКСИМ КЛЯГИН,**  
аналитик УК «Финан Менеджмент»:

— Текущие масштабы падения курса национальной валюты не будут провоцировать существенных изменений в структуре рынка недвижимости. Несмотря на спровоцированное серьезным ослаблением рубля значительное снижение цен на недвижимость, номинированных в иностранной валюте, реальная ценовая конъюнктура не подвержена заметным изменениям и остается очень стабильной. Локальные всплески спроса (с целью «припарковать» капиталы в устойчивый рынок недвижимости) вполне вероятны, но объемы таких инвестиций скорее носят ограниченный характер и на ситуацию на рынке в целом не влияют. Для рынка существенно более важными остаются ключевые тренды — в условиях замедления экономики снижения динамики доходов населения и, соответственно, сужения спроса динамика роста рублевых цен выражена слабо. По итогам всего прошлого года в среднем по стране жилая недвижимость подорожала на 5–6%. Примерно аналогичная ситуация формируется и в коммерческом секторе, хотя в широком контексте этот сегмент на фоне более выраженного корпоративного спроса выглядит динамичнее, деловая активность здесь остается выше (в 2013 году основные индикаторы рынка выросли на 10–15%). В течение 2014 года, учитывая прогнозируемые слабые темпы роста экономики, качественного ускорения, скорее всего, не произойдет. Вместе с тем и снижение цен, на мой взгляд, — сценарий маловероятный. Для жилищного сектора сильным фактором поддержки рынка остается по-прежнему быстро растущая индустрия ипотечного кредитования, объем которого в 2013 году вырос на 30%, до 1,3 трлн рублей, а в 2014 году может продемонстрировать динамику на уровне 20%.

В коммерческом сегменте поставщиками спроса выступают крупные инфраструктурные игроки и операторы потребительского рынка, ориентированные на внутренний спрос и более устойчивые к локальным снижениям в экономике.

**НАРЕК АВАКЯН,**  
аналитик финансовой компании АFogex:

— В рыночных условиях девальвация национальной валюты означает повышение ставок по ипотеке и, соответственно, снижение спроса на ипотеку, которая является ключевым механизмом роста жилищного рынка в целом. Однако учитывая специфику российского рынка недвижимости вряд ли можно ожидать существенного изменения ситуации в связи с ослаблением рубля. Дело в том, что российский рынок недвижимости пока что, к сожалению, крайне непрозрачен в своей деятельности, очень много неурегулированных моментов в законодательстве для данного бизнеса, поэтому коррупционный налог для инвесторов и девелоперов очень большой, рыночные факторы поэтому не могут оказать прямого влияния на цены. Поэтому я считаю, что российский рынок недвижимости серьезных изменений не претерпит, но «просадка» цен за квадратный метр, особенно в наиболее «перекупленных регионах» (Москва, Московская область, Петербург, Сочи) в 5–6% в 2014 году вполне возможна.

с15

## Встали на крейсерскую скорость

В 2013 году в Петербурге было введено более 200 тыс. кв. м торговых площадей. С момента кризиса это самый внушительный объем ввода в этом сегменте. Аналитики полагают, что в ближайшие годы будет вводиться аналогичные объемы.

— торговля —

По данным Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, в городе введено более 220 тыс. кв. м. В компании Astera в альянсе с BNP Paribas эту цифру оценивают примерно в 280 тыс. кв. м. Остальные аналитики дают примерно такие же цифры.

По данным Astera в альянсе с BNP Paribas, на конец 2013 года уровень обеспеченности площадями в торговых центрах Санкт-Петербурга за годовой период вырос на 9,5% и составил 612 кв. м в расчете на 1 тыс. человек.

Игорь Казей, руководитель отдела инвестиционного развития ГК ААG, говорит: «По итогам 2013 года объем качественной торговой недвижимости в Петербурге составил 4,4 млн кв. м».

**Фрунзенский район в лидерах**

Лидером ввода торговых площадей в 2013 году, по данным компании STEP, стал Фрунзенский район (136,3 тыс. кв. м) благодаря появлению сразу двух крупных объектов — ТРК «Балканская Нова» (78,6 тыс. кв. м) и «Континент» на Бухарестской» (57,6 тыс. кв. м). Также в тройке лидеров Красносельский (93,6 тыс.) и Московский (69,3 тыс.) районы. Микко Седерлууд, генеральный директор проекта «Охта Молл» (SRV Group), считает, что разворот о том, что рынок близок к перенасыщению, оправданны лишь отчасти. «Максимальный срок жизни концепции торгового центра составляет семь лет: на сегодняшний день в городе насчитываются более двадцати объектов, которые требуют редевелопмента и не являются привлекательными ни для арендаторов, ни для покупателей», — добавляет он.

Из тенденций 2013 года аналитики отмечают децентрализацию проектов — торговые центры регионального формата стали чаще выходить в районы. Так, в этом году открылись «Континент» на станции метро «Звездная», «Лондон Молл» на проспекте Большевиков, запущен проект «Жемчужная Плаза» на Петергофском шоссе. Подчеркивают данную тенденцию и новые для Петербурга форматы — в 2013 году разрешения на строительство аутлет-центров получили компании Fashion House Group и Hines — оба проекта будут расположены в пригороде. Тем не менее качественные проекты остаются востребованы и в близких к центру районах — из-за пробок и проблем с парковкой центральные районы теряют свою привлекательность, возникает спрос на объекты с лучшей транспортной доступностью.



Среди главных тенденций на рынке строительства торговой недвижимости последних лет можно отметить укрупнение проектов. Общая площадь многих вводимых ТРК превышает 50 тыс. кв. м.

**Значимый тренд**

Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, считает, что трендом последних пяти лет в сегменте торговой недвижимости стало увеличение значимости развлекательной функции в составе торгово-развлекательных комплексов. «Прежде всего это касается детских форматов развлечений. Наблюдается связанный с этим же тренд увеличения детских форматов (в том числе и магазинов детских товаров) в торговых центрах. Причиной данных изменений, в том числе, является и изменение половозрастной структуры посетителей торговых центров. Та аудитория, которая являлась драйвером роста рынка торговой недвижимости в 2005–2010 годах, а это была молодежь, сейчас постепенно перешла в аудиторию родителей с детьми. В то же время доля молодежи без детей постепенно сокращается как следствие демографического спада, произошедшего в 1990-х годах. Соответственно, и девелоперы торговых центров адаптируются к постепенному изменению целевой аудитории, добавляя в спектр услуг и в набор арендаторов те функции и магазины, которые свойственны текущей аудитории», — рассуждает господин Фадеев.

Досуговая составляющая в том или ином виде присутствует в 83% торговых центров Санкт-Петербурга. Доля развлечений с точки зрения объема торговых площадей составляет более 20%.

Доля развлечений, ориентированных на детскую аудиторию, постоянно увеличивалась в течение последних лет. Так, по сравнению с концом 2010 года доля ТРК, в которых присутствует детские развлечения, выросла на 13% (с 30 до 43%). В то время как доля ТРК с развлечениями, ориентированными на взрослую аудиторию (такими, как боулинг, бильярд), уменьшилась

на 11%. Также уменьшилась доля ТРК, в составе которых есть ночные клубы (с 20 до 10%). Также почти на 30% увеличилось число торговых центров, предлагающих различные фитнес-услуги (в составе которых зачастую есть специализированные детские комнаты).

**Укрупнение проектов**

«Среди главных тенденций на рынке строительства торговой недвижимости последних лет можно отметить укрупнение проектов. Общая площадь многих вводимых ТРК превышает 50 тыс. и даже 100 тыс. кв. м. Этот тренд начал проявляться еще с ввода торговых комплексов «Мега» в 2006–2007 годах, но в последние пять-шесть лет получил особенно активное развитие. В городе открылся сразу десяток особо крупных объектов. В 2010 году были введены сразу три «сто тысячника»: ТРК «Галерея» (187 тыс. кв. м) и «Стокманн Невский центр» (90,8 тыс. кв. м) на площади Восстания; открылся ТРК «Лето» (115,8 тыс. кв. м) на Пулковском шоссе. Позже к ним добавились такие крупные комплексы, как «Питерленд» (159,6 тыс. кв. м) в Приморском районе, «РИО» (62,9 тыс. кв. м) во Фрунзенском и «Ока» (56,3 тыс. кв. м) в Колпино», — перечисляет Михаил Лиханов, директор направления коммерческого строительства компании STEP.

**Полсотни центров в активной стадии**

Владислав Фадеев считает, что объем ввода торговых помещений в среднесрочной перспективе будут сохраняться на текущем уровне, то есть ежегодно будет вводиться в эксплуатацию 200–300 тыс. кв. м качественной торговой недвижимости. «Девелоперы торговой недвижимости при выборе локаций для будущего строительства ориентируются на районы развивающейся жилой застройки, к которым прежде все относятся Приморский и Красносельский. В перспективе можно ожидать активизации интереса девелоперов торговых центров к Выборгскому и Невскому районам, где ведется строительство нового жилья», — говорит он.

Михаил Лиханов подсчитал: с начала 2013 года петербургскими застройщиками получено разрешение на строительство 26 торговых объектов, в 2012-м — 23. Таким образом, в активной стадии строительства сегодня находится не менее 50 торговых объектов со сроками ввода в 2014–2015 годах. Среди наиболее значимых «новостроек» — торгово-развлекательные комплексы «Галактика» в Московском (застройщик — ЗАО «Торговый двор»), «Европолис» (ООО «Европолис Балтик рус») в Выборгском районе, «Пять озер» (ОАО «Макромир») в Приморском, «Охта Молл» (ООО «Темпо Инвест») в Красногвардейском. А также аутлет «Пулково» (ООО «Пулково Аутлет») в Шушарах и торгово-офисный центр «Даль» (ООО «Донк») в Невском районе Петербурга.

В среднесрочной перспективе ожидается появление ряда крупных проектов, о которых было заявлено в третьем квартале 2013 года. Например, в 2014 году начнется строительство нового ТЦ «Голливуд» на месте кинотеатра «Русь», площадь торгового центра составит 120 тыс. кв. м. Также на 2015 год запланировано открытие нового торгового комплекса в Красносельском районе. Девелопером проекта выступает ООО «Балтийский». Общая площадь ТК составит 35 тыс. кв. м, арендопригодная — 24 тыс. кв. м. Кроме того, проект ТРЦ «Охта Молл» получил разрешение на строительство. Общая площадь составит 144 тыс. кв. м, арендопригодная — 75 тыс. кв. м.

В ТРЦ, реализуемом концерном SRV совместно с финским инвестиционным фондом Russia Invest, уже началась сдача помещений в аренду. Рядом с аэропортом Пулково в Санкт-Петербурге появится аналог парижского рынка Rungis, реализацией которого занимается компания «С-Фрут». Планируемые инвестиции в проект могут составить \$1 млрд.

В NAI Весог говорят, что в целом по сравнению с первым полугодием 2013 года сейчас отмечается тенденция увеличения вакантных площадей за счет выхода на рынок новых проектов.

с16

## Рынок ШПД уперся в потолок

— интернет —

В Петербурге, как и по всей России, все большее распространение получает сеть LTE, которая может составить ШПД серьезную конкуренцию. «На текущий момент я оцениваю соответствующий рынок Петербурга в 100 тыс. абонентов. В 2014 году ожидается рост количества пользователей на 60–100 процентов», — рассказывает господин Нигматуллин.

Директор по развитию компании «Гарс Телеком Северо-Запад» Сергей Назарян, наоборот, отмечает, что стандарт LTE пока не способен составить серьезную конкуренцию рынку ШПД. «Тарифы на беспроводный интернет слишком высоки. Какими темпами пойдет развитие 4G, пока непонятно. Для бизнеса альтернатив оптике нет. Фактор надежности является решающим», — отметили в компании.

С этим согласна Виктория Тихонова. «Конечно, с развитием гаджетомании использование мобильного интернета растет, но все-таки не в ущерб домашнему. Дома люди предпочитают проводной или беспроводной

(Wi-Fi) доступ в интернет», — подчеркнула она.

Рассуждая о перспективах рынка на текущий год, эксперты выделяют несколько основных направлений. Тимур Нигматуллин из «Инвесткафе» ожидает дальнейшего развития пакетируемых предложений. «Этот подход позволяет увеличить ARPU (средняя выручка компании на одного пользователя) с одного подключаемого к сети оператора домохозяйства, одновременно сократив отток абонентской базы Churn Rate на 20–30 процентов», — отмечает он. По его прогнозу, рост тарифов не превысит уровня инфляции.

Незначительное понижение тарифов на рынке b2c прогнозируют в компании «Гарс Телеком», однако подчеркивают, что операторы скорее будут стремиться сохранить доходность за счет увеличения минимальных скоростей и пакетного предоставления услуг. «На рынке b2b тарифы будут снижаться. Физические лица за год могут поменять нескольких операторов, и на сегодня это нормальная ситуация. У юрлиц смена оператора происходит гораздо реже, соответственно,

ситуация, при которой снижать тарифы уже некуда, еще не наступила», — считают в компании.

По оценкам портала grinkod, ключевыми событиями на рынке в текущем году должны стать объединение операторов Interzet и «Дом.ру», объединение «Ростелекома» и компании «Твое ТВ», запуск 4G компаниями «Вымпелком» и МТС.

Сергей Назарян прогнозирует, что в 2014 году рынок, скорее всего, продолжит стагнировать, но при этом продолжит развиваться пакетные предложения. Также возможен раздел небольшой части рынка за счет слияний и поглощений.

Виктория Тихонова отмечает, что от 2014 года рынок ждет развития LTE-технологий. «Должна также измениться расстановка сил по количеству абонентов у операторов ШПД. Произойдет также неминуемое увеличение тарифов для домашнего интернета, что связано с инфляцией, а также с необходимостью модернизации сетей и повышения скоростей доступа», — резюмирует она.

**Татьяна Дятел**

Создан решать любые задачи

**is smart**  
telecom

+7 (812) 329-44-44  
e-mail: info@smart.spb.ru  
www.smart.spb.ru

# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

## Продажа с арендатором в нагрузку

Крупные компании, нуждающиеся в больших офисах, нередко предпочитают не искать готовые помещения в аренду, а построить их с нуля — так проще еще на этапе проектирования включить в проект все свои конкретные потребности. Однако держать такие крупные активы на балансе для многих крайне невыгодно. На Западе, чтобы выйти из этого положения, широко применяется схема sale-and-leaseback. В России подобные примеры единичны.

— схемы —

Схема sale-and-leaseback, при которой крупная компания строит под себя офис, а затем продает его сторонней организации и становится арендатором этого здания, широко распространена на Западе, но пока редко применяется в России. Впрочем, в Петербурге уже есть подобные сделки, говорят эксперты.

В первую очередь схема sale-and-leaseback позволяет собственнику, а впоследствии арендатору пустить вырученные средства либо на развитие текущего бизнеса, либо, например, на расчет по банковским обязательствам. К тому же, как правило, ставка, по которой бывший владелец арендует весь бизнес-центр или помещения в нем, фиксируется с учетом эскалации на длительный срок. Для инвестора сделка по такой схеме интересна получением стабильного дохода.

Как правило, эта схема широко распространена на Западе. Впро-

чем, Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент», говорит, что подобную практику уже можно назвать достаточно распространенной и в России. «Впрочем, пока сделки sale-and-leaseback в России не носят массового характера. В целом операции купли-продажи недвижимости по этой схеме, на наш взгляд, сегодня являются весьма актуальным инструментом привлечения средств, так как позволяют продавцу не только получить необходимые денежные суммы, но и сохранить за собой право долгосрочной аренды продаваемого объекта (часто с правом последующего обратного выкупа). Кроме того, продавец несколько оптимизирует налогооблагаемую базу, а покупатель получает стабильный источник дохода в виде рентных платежей».

Ольга Пономарева, вице-президент инвестиционной группы компаний «Леорса», добавляет, что среди компаний, которые строят здания, а потом продают их по схеме sale-and-leaseback, есть, например, некоторые дочерние компании «Газпрома». «Но в большинстве случаев, не считая «Лакта-центра», такие компании выкупают или арендуют офисы, построенные профессиональными девелоперами, а не строят их самостоятельно, так



Схема sale-and-leaseback хороша тем, что продавец оптимизирует свою налогооблагаемую базу, а покупатель получает стабильный источник дохода в виде рентных платежей

ственно, к ставке последующих арендных платежей», — говорит господин Клягин.

Ольга Пономарева, вице-президент инвестиционной группы

как для того чтобы построить действительно качественный объект, отвечающий всем современным требованиям, нужно обладать обширными знаниями и опытом», — отмечает она.

Юрий Тараненко, директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG, полагает, что сегодня в России развитие непрофильного бизнеса — речь идет о самостоятельном строительстве офиса — оказывается экономически неоправданным, компании проще обратиться к профессиональному девелоперу. Он говорит, что чаще такие схемы в России реализуются на складском рынке.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, говорит, что такие схемы более распространены в Москве. «В качестве примера можно вспомнить покупку Fleming Family & Partners офисно-торгового здания (Лесная улица, 3-9) у компании Soalco, которая потом арендовала там помещения; компания Ericsson продала свой московский офис на улице 8 Марта „Пермской финансово-производственной группе“; компания Samsung продала бизнес-центр в Песочинском переулке девелоперской компании Capital Partners», — перечисляет господин Харченко.

Александр Артюхов, генеральный директор девелоперского направления ГК «Аури», утверждает, что покупателями зданий, продающихся в рамках sale-and-leaseback, могут быть различные паевые инвестиционные фонды, а также крупные игроки, которые

формируют портфель управления активами.

Станислав Кривенков, финансовый директор ГК AAG, добавляет: «Инвестиционный фонд — обычно именно он выступают покупателем — получает заполненный объект, в котором риск потери арендных поступлений значительно меньше, чем в классическом офисном центре. Пониженный риск потери аренды находит свое отражение в стоимости сделки по продаже объекта либо в величине арендной ставки. Компания-продавец, ставшая арендатором, использует высвободившиеся денежные средства для развития бизнеса, где они приносят большую доходность по сравнению с тем, если бы они оставались вложенными в построенный объект. У нас такая сделка была совершена представителями финского бизнеса в 2008 году. Строительный концерн ЮИТ построил бизнес-центр на Приморском проспекте, в котором после продажи объекта сам стал якорным арендатором, заняв большую часть площадей».

Алексей Кольчик, руководитель филиала Банка Москвы в Петербурге, отмечает: «Нередко схема sale-and-leaseback применяется и среди автодилеров для снижения издержек. Не исключено, что этот стандарт будет принят на вооружение другими компаниями, например, складскими комплексами большого формата. Банки, к сожалению, сейчас не имеют четкой схемы финансирования таких проектов, но, я думаю, что если будет расти спрос, то появится и предложение».

Валерий Грибанов

## Офисы вернулись к прежним рекордам

— бизнес-центры —

**Рынок офисной недвижимости в 2013 году стал рекордным с точки зрения ввода новых офисных объектов за последние пять лет. В течение года было введено восемь офисных центров класса А общей площадью 284 тыс. кв. м. Это рекордный показатель с 2008 года, когда в эксплуатацию в этом сегменте было введено 408 тыс. кв. м.**

По данным Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, за прошедший год петербургский рынок пополнился 18 объектами, включая несколько знаковых проектов, в том числе «Невскую ратушу», где планируется разместить администрация Петербурга, а также первый в городе офисный небоскреб — Lider Tower. Более 60% от общего объема введенных площадей относится к классу А.

По данным Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, в 2013 году объем предложения качественной офисной недвижимости в бизнес-центрах класса А и В составил 2,66 млн кв. м.

В текущем году введено в эксплуатацию 284 тыс. кв. м офисной недвижимости, что на 38 процентов больше, чем в предыдущем году. Среди новых объектов 61 процент (174 тыс. кв. м) относится к классу А. На долю класса В в 2013 году пришлось 39 процентов новых офисных площадей. 2013 год стал рекордным по вводу офисных центров класса А за всю историю существования профессионального рынка коммерческой недвижимости», — говорят в Maris | Part of the CBRE Affiliate Network.

По подсчетам аналитиков компании Astera в альянсе с BNP Paribas

Real Estate, общий объем чистого поглощения качественных офисных площадей в Санкт-Петербурге вырос по сравнению в 2012 годом на 13%, составив 157,4 тыс. кв. м. В связи с вводом в эксплуатацию во втором полугодии 2013 года большого количества проектов средний уровень вакансий к концу года увеличился с 6,6 до 9,1%.

По данным аналитиков Colliers International, в общем объеме поглощенных площадей за 2013 год доля класса А составила 70%. А по данным Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, в общем объеме действующих офисных центров города в 2013 году доля проектов класса А увеличилась с 26 до 30%. Доля класса В снизилась с 74 до 70%.

По данным Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, географическое распределение офисной недвижимости изменилось по сравнению с предыдущим годом, большую долю составляют Центральный (18%) и Московский (16%) районы, в то время как в предыдущие несколько лет второе место по объему офисных площадей занимал Петроградский район. Доля Московского района значительно увеличилась в последние несколько лет за счет ввода нескольких крупных проектов. В 2013 году в Московском районе было введено шесть бизнес-центров, среди них три проекта класса А — Lider Tower, вторая очередь «Технополиса» и «Ренессанс Премиум».

**Спрос на небольшие помещения**

Интерес потенциальных арендаторов все так же ориентирован в первую очередь на небольшие по-

мещения площадью до 100 кв. м. На данные помещения пришлось 71% всех запросов за 2013 год. Следует отметить, что доля запросов на помещения площадью более 1000 кв. м увеличилась на 2% по сравнению с 2012 годом.

Уровень спроса в 2013 году полностью соответствовал уровню 2012 года. Общее количество сданных в аренду офисных площадей в бизнес-центрах классов А и В, анонсированных на рынке и заявленных компаниями «большой четверки», в 2013 году составило 106 тыс. кв. м. Для примера: в 2012 году было сдано 105,97 тыс. кв. м.

В 2013 году на рынке офисной недвижимости спрос на офисы в зданиях класса В увеличился по сравнению с 2012 годом на пять процентных пунктов и составил 47%. Доля спроса на офисы класса А составила 53%.

Наибольшую долю по объему сделок по аренде офисных помещений в 2013 году занимает Центральный район (31%) за счет сдачи в аренду нескольких крупных офисных площадей. По сравнению с 2012 годом наибольшее изменение коснулось Выборгского района, чья доля выросла на 11 процентных пунктов.

Основным источником спроса являются арендаторы, мигрирующие из зданий класса С, а также офисных центров класса В, построенных в начале 2000-х годов, концепции которых уже устарели, в более современные бизнес-центры. Также арендаторы съезжают из бизнес-центров с растущей арендной ставкой или невыгодными условиями. В 2013 году большинство сделок с компаниями, перемещающимися из одного

офисного здания в другое, произошло между классами С и В (70%).

Основную часть в структуре спроса 2013 года составили уже существовавшие на рынке Санкт-Петербурга компании (88%). Количество новых компаний в структуре сделок — 12% (на основании сделок брокеров).

В общем объеме сделок по сферам бизнеса в 2013 году лидируют компании энергетической отрасли, IT-отрасли и строительства. Доля сделок с компаниями сектора энергетики увеличилась на 20 процентных пунктов по сравнению с 2012 годом.

По сравнению с 2012 годом уровень вакантных площадей в офисных центрах класса А остался на уровне 13%, что объясняется большим объемом ввода новых офисных площадей в этом классе. В зданиях класса В вакантно всего 7% площадей (на два процентных пункта меньше, чем в 2012 году), так как они пользуются наибольшим спросом у арендаторов за счет невысокой ставки аренды.

54% офисных центров класса А и 60% класса В имеют стопроцентную заполняемость. 7% офисных центров класса А и 4% офисных центров класса В заполнены менее чем на 50%. По итогам 2013 года средний уровень арендных ставок для офисных центров класса А составляет 1,4–1,8 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (включая НДС и операционные расходы), для класса В — 900–1300 рублей. Анализ коммерческих условий произведен на основании объектов, сдаваемых в аренду компанией Maris | Part of the CBRE Affiliate Network. Учитываются как цены сделок, так и цены предложений. В выборке представлены 170 зданий классов А и В.

## Сбившиеся с курса

— валюты —

**АННА БОДРОВА, старший аналитик компании «Альпари»:**

— Действительно, в сегменте коммерческой недвижимости в России наблюдается усиление спроса на объекты, не свойственное этому времени года. Люди рассматривают объекты недвижимости как способ застраховаться от рисков, связанных с курсами валют, и на текущий момент это неплохое решение. Есть, впрочем, основания ожидать, что после подобного притока покупателей к апрелю-маю в секторе спадет напряжение, и под конец года купить примерно то же самое можно будет дешевле, без эмоциональной составляющей.

**АНДРЕЙ БОЙКОВ, директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Санкт-Петербурге:**

— Безусловно, серьезные колебания курса национальной валюты не проходят бесследно. Как правило, в такие периоды люди стремятся вкладывать свои средства в разные сферы бизнеса с целью их сохранения. На текущий момент инвестиции в недвижимость по-прежнему остаются одним из самых понятных и надежных способов сохранения денег, причем привлекательными являются любые сегменты недвижимости. Сегодня многие эксперты отмечают увеличения интереса к сегменту коммерческой недвижимости, однако четкой статистики пока еще нет. Рынок коммерции является более закрытым, чем рынок жилой недвижимости, поэтому о первых результатах можно будет говорить ближе к весне. При этом стоит отметить, что на сегодняшний день наблюдается массовый спрос на жилье, а в сегменте коммерческой недвижимости в лидеры вышли складской сегмент и помещения формата стрит-ритейл.

**АНДРЕЙ КОСАРЕВ, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге:**

— В отличие от рынка жилья, где мотивы населения понятны (сохранение сбережений), на рынке коммерческой недвижимости снижение курса национальной валюты не привело к повышению спроса.

В Петербурге некоторые девелоперы и владельцы коммерческой недвижимости имеют кредитные обязательства, номинированные в иностранной валюте. В основном это касается сегментов торговой и складской недвижимости. Очевидно, что в таких случаях курсовые изменения увеличили размер долга и платежа по кредиту в рублевом исчислении. Однако это не является критичным в силу того, что данные девелоперы в подавляющем большинстве случаев имеют арендные контракты, также номинированные в иностранной валюте.

**ВЛАДИСЛАВ ФАДЕЕВ, руководитель отдела исследований компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:**

— Безусловно, ситуация на валютном рынке, которую мы наблюдали в течение января 2014 года, вызывает повышенное внимание у тех игроков рынка недвижимости, чьи расходы номинированы в долларах или евро, а доходная часть — в рублях. Это касается как управляющих и девелоперов, так и арендаторов. При наблюдающейся различной степени озабоченности в разных сегментах все находятся в ожидании дальнейшего развития событий с курсом национальной валюты.

## ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ЖИЛЫХ КВАРТАЛАХ

<p><b>Царская Столица</b></p> <p>Дом сдан! <b>83,9</b> кв.м</p> <p><b>Универсальное помещение</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Центральный район, Полтавский проезд, 2</li> <li>Первый этаж</li> <li>Отдельный вход</li> <li>Витринные окна</li> <li>Высота потолков - 3,3 м</li> <li>Беспроцентная рассрочка</li> </ul>	<p>Дом сдан! <b>107,4</b> кв.м</p> <p><b>Универсальное помещение</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Фрунзенский район, Загребский бульвар, д. 9</li> <li>Жилой комплекс в спальном районе, 15 000 жителей</li> <li>Первая линия</li> <li>Первый этаж, 2 входа</li> <li>Высота потолков - 3,02 м</li> </ul>	<p>Дом сдан! <b>85,1</b> кв.м</p> <p><b>Помещение под салон красоты</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Василеостровский район, 15-я линия, д. 76Е</li> <li>Комплекс класса «премиум»</li> <li>Первый этаж</li> <li>Отдельный вход</li> <li>Витринное окно</li> <li>Высота потолков - 4,5 м</li> </ul>	<p>Срок сдачи: <b>1 кв. 2015 г.</b></p> <p><b>Помещение под ресторан</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Невский район, Рыбацкий проспект, д. 18</li> <li>Комплекс класса «комфорт»</li> <li>Количество квартир - 1 550</li> <li>Двухуровневое (1-2 этаж), 1 вход</li> <li>Высота потолков - 2,7 м</li> <li>Рассрочка до 2015 года!</li> </ul>
--	--	---	---

# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

## Стрит-ритейл углубляется в жилые массивы

В 2013 году цены на стрит-ритейл вели себя разнонаправленно. В одних локациях они заметно росли, в других — падали. Но в среднем, говорят аналитики, рост стоимости аренды встроенных помещений соответствовал инфляции. По итогам года на рынок вышло около 150 тыс. кв. м помещений на первых этажах новых жилых домов.

### — встроенные помещения —

В Петербурге существуют три основные категории помещений стрит-ритейла с точки зрения локаций. Первая — сформированные торговые коридоры: Невский, Большой проспект П. С., Московский и Владимирский проспекты. Во-первых, они привычны для покупателей, а во-вторых, обладают постоянным высоким автомобильным и пешеходным потоком. Вторая категория стрит-ритейла — магистрали, расположенные в спальных районах у метро. Третья — места в глубине районов, где располагаются в основном магазины формата «у дома», а также различные предприятия сферы услуг.

«Стоимость продажи коммерческих помещений в новостройках напрямую зависит от проходимости, размера комплекса и площади помещения. В среднем она составляет 100 тыс. рублей за квадратный метр. Что касается стоимости аренды, то в спальных районах арендная ставка на помещения, расположенные у станций метро, составляет в среднем 2,5–3,5 тыс. рублей за квадратный метр в месяц, в отдаленных уголках — от тысячи рублей», — говорит Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real.

Наиболее востребованы помещения небольшой площади (50–70 кв. м). Более серьезные игроки, в том числе федеральные, интересуются помещениями площадью от 150 до 300 кв. м. Ресторанные сети и центры услуг зачастую арендуют большие по площади помещения — 500–600 кв. м.

В новых жилых кварталах основными арендаторами коммерческих помещений выступают различные продуктовые и хозяйственные магазины «у дома», салоны красоты, небольшие медицинские и ветеринарные клиники.

### Ожидания завышены

«В середине года мы наблюдали рост максимальных арендных ставок на Невском проспекте, однако этот рост был сезонным, и в результате ожидания собственников оказались немного завышенными. Поэтому в четвертом квартале 2013 года на центральной магистрали города произошла корректировка арендных ставок в сторону снижения», — рассказал Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге. По его словам, среди основных торговых коридоров города снижение минимальных арендных ставок

в конце года также можно было наблюдать на Ленинском проспекте. В то же время в сторону увеличения были скорректированы максимальные арендные ставки на Садовой улице. На второстепенных торговых коридорах города некоторое снижение ставок произошло на Литейном и Новочеркасском проспектах. «В качестве причин снижения ставок стоит отметить неустойчивую макроэкономическую ситуацию и, как следствие, фактор выжидательной позиции со стороны арендаторов», — поясняет господин Фадеев.

В нецентральной части города наиболее востребованными магистралями остаются проспект Энгельса, проспект Просвещения, Ленинский и Московский проспекты. Кроме того, большое количество торговых зон сформировано рядом со станциями метрополитена, как давно существующими, так и вновь открывшимися. В настоящий момент наибольший прирост нового предложения помещений формата «стрит-ритейл» формируется за счет активного строительства жилых комплексов в спальных районах города.

Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, добавляет: «Самыми дорогими по-прежнему остаются помещения на Невском — на участке от Малой Морской до площади Восстания, арендные ставки здесь составляют 7–12,5 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. За 2013 год существенно выросли ставки аренды на помещения формата street retail в районе станции метро «Василеостровская», к концу года они колебались в пределах 4,5–6 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. В четвертом квартале 2013 года существенно снизились арендные ставки в районе станции метро «Лиговский проспект» и составили 2–3,5 тыс. рублей за квадратный метр в месяц. Падение ставок аренды в этой локации вызвано резким снижением спроса в этом торговом коридоре в связи с предстоящим закрытием станции метро «Лиговский проспект» на реконструкцию».

### Кафе и рестораны самые активные

В настоящий момент наиболее активными игроками на рынке стрит-ритейла в Санкт-Петербурге с точки зрения аренды по-прежнему остаются арендаторы сегмента кафе и ресторанов, банки и продовольственные магазины. В среднем в 2013 году на рынке стрит-ритейла на основных торговых коридорах



В спальных районах основными арендаторами коммерческих помещений выступают различные продуктовые и хозяйственные магазины «у дома», салоны красоты, небольшие медицинские и ветеринарные клиники

ротация составляет около 15% в год. За последний год чаще всего изменения касались таких профилей арендаторов, как одежда, обувь и аксессуаров, рестораны и кафе, телекоммуникации. В меньшей степени сократили свое присутствие на рынке операторы из таких сегментов, как красота и здоровье, книги, музыка, игрушки и подарки, ювелирные магазины.

С точки зрения пришедших на рынок арендаторов лидируют ритейлеры сегмента кафе и ресторанов, а также одежды, обуви и аксессуаров. Наименьшую долю из вновь пришедших занимают операторы следующих сегментов: развлечения, ювелирные изделия, специализированные продуктовые магазины, товары для дома, книги, музыка, игрушки и подарки.

Ритейлеры сегмента кафе и ресторанов, а также сегмента одежды, обуви и аксессуаров занимают наибольшую долю как среди ушедших, так и среди пришедших операторов. Это объясняется тем, что нередко в результате ротации изменение профиля арендатора не происходит, меняется только конкретный оператор.

Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation, говорит: «Наиболее востребованы небольшие площади с метражом до 100 кв. м. У ряда ритейлеров (например, продовольственных магазинов) спросом пользуется более крупный формат

— 300–500 кв. м. Наиболее востребованы площади с большой проходимостью и хорошей видимостью, вблизи магистралей и станций метро. Именно поэтому в новых домах в спальных районах первые этажи начинают работать после заселения первых нескольких домов».

### Центробоные силы

В прошлом году, по разным оценкам, в Петербурге было введено около 150–170 тыс. кв. м встроенных помещений в новых домах. Постепенно основной ввод жилья смещается на окраины или даже за границы города, поэтому и новый ввод встроенных коммерческих помещений пришелся на окраины.

«Одна из наиболее заметных тенденций рынка встроенных помещений — повышение спроса в спальных районах, отдаленных от станций метро. Если еще пять-десять лет назад покупатели рассматривали только центральные районы, в крайнем случае, микрорайоны у станций метро, то теперь охотно покупают и встроенные помещения в крупных жилых комплексах «на окраинах». Наиболее популярны такие помещения для продуктовых магазинов шаговой доступности, хозяйственных магазинов, цветочных и зоомагазинов, а также аптек. Кроме того, распространено размещение в них предприятий сферы услуг — обувных мастерских, салонов красоты», — говорит Светлана Попова, маркетолог-аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент».

Массовое строительство проектов комплексного освоения территорий будет и в дальнейшем способствовать повышению доли спроса на коммерческие помещения в отдаленных спальных районах.

Владислав Фадеев добавляет: «Рост привлекательности спальных районов для ритейлеров происходит не только в связи с большими объемами жилищного строительства, но и благодаря высокому качеству размещенных здесь коммерческих помещений, отвечающих высоким требованиям арендаторов. В результате уровень ставок в некоторых спальных районах сопоставим со ставками на центральных улицах города».

Доля встроенных коммерческих помещений в новых домах обычно составляет от 3 до 8%: в зависимости от местоположения и масштаба проекта, а также от общего объема вводимой в эксплуатацию недвижимости.

Генеральный директор ЗАО «Лемминкяйнен Рус» Юха Вято считает, что рост цен на встроенные помещения в 2013 году составил около 8%. «Среди покупателей — стоматологические клиники, медицинские центры, аптеки, салоны красоты, банки и салоны связи. Около четверти площадей приобретаются под офисы компаний», — говорит он.

«Главная положительная тенденция, которую можно отметить, — это развитие рынка банковских услуг по ипотечному кредитованию на приобретение коммерческой недвижимости для малого и среднего бизнеса. Как следствие — увеличение спроса на встроенные помещения коммерческого назначения», — радуется Ирина Онищенко, генеральный директор ЗАО «Центральное управление недвижимости «Лен-СпейсСМУ» (входит в Etalon Group).

Политика крупных девелоперов при работе с коммерческими помещениями может быть разной: часть компаний сдает их в аренду,

другая часть продает помещения на начальном этапе реализации проектов или, наоборот, уже в завершающей стадии строительства для получения максимального дохода.

«На данном этапе «Главстрой-СПб» ориентирован на продажу встроенных коммерческих помещений в своих объектах. Рентабельность основного бизнеса компании заметно выше (почти в два раза) доходности от сдачи площадей в аренду. В текущем году (при отсутствии значимых макроэкономических событий на рынке) рост цен на помещения стрит-ритейла на первичном рынке недвижимости будет удерживаться на уровне среднегодовой инфляции», — говорит Петр Булов, руководитель аналитического центра ООО «Главстрой-СПб».

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», резюмирует: «Выраженный дефицит торговых площадей в одном из наиболее перспективных форматов — street retail — вызывает мощный драйвером спроса на встроенно-пристроенные помещения. Учитывая ограниченное предложение таких объектов на рынке и их, как правило, очень выгодную локализацию (внутри жилых массивов и в наиболее крупных торговых коридорах) можно предположить сохранение высокого спроса на них как минимум в среднесрочный период следующих трех-пяти лет. Подобная ситуация способствует высокой динамике роста арендных ставок и стоимости сделок купли-продажи подобных объектов. В среднем темпы роста основных индикаторов в этом сегменте заметно выше показателей широкого рынка коммерческой недвижимости».

**Олег Привалов**

## Офисы вернулись к прежним рекордам

### — бизнес-центры —

В 2014–2015 годах ожидается замедление роста арендных ставок на высококлассные объекты, что связано с ростом конкуренции. Коммерческие условия будут расти постепенно на уровне 3–5% в год. Арендные ставки на помещения в наиболее качественных офисных центрах вблизи метро по мере достижения максимальных показателей по заполняемости будут расти более быстрыми темпами — на 7% и более.

Офисы класса В подорожали всего на 1%. В действующих офисных центрах класса А арендные ставки не изменились.

### Рост продолжится

В 2014 году рост рынка продолжится: прогнозируемый прирост качественных офисных площадей составит 154 тыс. кв. м за счет ввода 14 новых бизнес-центров. Таким образом, при условии реализации заявленных девелоперами планов совокупное арендопригодное предложение увеличится на 7,6% и составит 2,185 млн кв. м. По мнению аналитиков компании Astera, объем нового строительства превысит объем чистого поглощения офисных площадей в течение 2014 года, что приведет к росту уровня вакансий. Арендные ставки, однако, не претерпят значительных изменений.

Аналитики отмечают, что в зонах высокой конкуренции увеличится

срок заполнения новых бизнес-центров, выводимых на рынок. В этих условиях будет наблюдаться более ранний старт арендных кампаний собственниками проектов, а поиск арендаторов на стадии строительства проекта и обеспечение предварительных договоров станет все более пространственным.

Среди тенденций, отмечающихся на рынке, по словам экспертов, можно отметить то, что растет число девелоперов, ориентированных на сертификацию своих новых бизнес-центров по экологическим стандартам. Сразу несколько бизнес-центров проходят сертификацию по экологическим стандартам LEED или BREAM, в том числе вторая очередь бизнес-центра «Технополис Пулков», бизнес-центр Eightedges группы компаний Leoga, бизнес-центр «Тринити Плейс». Первый в городе золотой сертификат LEED Gold уже получил бизнес-центр «Ренессанс Правда» компании Renaissance Development.

Под конец 2013 года на этапе строительства в Санкт-Петербурге находилось около 380 тыс. кв. м офисной недвижимости, ввод которой планируется до конца 2015 года, 66% из них относится к классу А. В 2014–2015 годах планируется ввод большого числа офисных объектов как класса А, так и класса В.

«С учетом анонсированных объемов ввода на 2014 год уровень свободных площадей на рынке Санкт-Петербурга останется в пределах

10–12 процентов. Новые бизнес-центры будут оттягивать на себя арендаторов из устаревающих проектов», — считает в Colliers International.

«Несмотря на большой объем ввода офисов как в 2013-м, так и в текущем году, мы не ожидаем снижения ставок на рынке. Существенное увеличение ставок также маловероятно, так как конкуренция на рынке ограничит потенциал для их роста», — добавляет аналитики Colliers.

Аналитики считают, что в течение 2014–2015 годов ожидается падение спроса на бизнес-центры класса А, что связано с высокими арендными ставками в подобных объектах, с сокращением числа крупных международных и российских компаний, ищущих новые офисы, а также с усложнившейся экономической ситуацией. Большим спросом будут пользоваться помещения в зданиях класса В как в центре города, так и в прочих районах с хорошей транспортной доступностью.

Основной спрос будет по-прежнему ориентирован на аренду небольших офисов (100–200 кв. м) в действующих офисных центрах с отделкой, в первую очередь класса В, в пределах пешеходной доступности от метро и с удобными подъездными путями и парковкой. Однако в связи с нехваткой ликвидных помещений в действующих объектах крупные арендаторы начинают рассматривать аренду в зданиях, находящихся на финальной стадии строительства.

**Олег Привалов**

## Встали на крейсерскую скорость

### — торговля —

«К тенденции последних лет можно отнести активное развитие сетей электроники и бытовой техники — в третьем квартале открылся гипермаркет электроники «Юлмарт», магазин Media Markt открывается в ТРК London Mall, где было арендовано помещение около 4 тыс. кв. м», — добавляет Ольга Шарыгина, управляющий директор NAI Besco.

### Ленобласть отстает

В соседнем регионе — Ленинградской области, в отличие от Петербурга, ситуация с торговой недвижимостью остается удручающей.

Аналитики говорят, что развитие торговой инфраструктуры прямо пропорционально трем параметрам: численности постоянных жителей населенного пункта, платежеспособности населения, численности мигрирующего или временного населения (туристы, дачники, трудовые мигранты в самом широком значении этого термина).

Соответственно, сильнее всего торговая недвижимость развита в центрах трех районов, прилегающих к городским территориям: Выборгском, Всеволожском, Гатчинском.

Торговая инфраструктура Ленинградской области представлена преимущественно объектами, расположенными в окружении Петербурга, в непосредственной близости к КАД. Это «Меги» и другие крупные объекты, ориентирован-

ные на Петербург и прилегающие районы.

Алексей Гулевский, руководитель отдела консалтинга Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает: «Масштабных объектов в области введено не было, однако в этом году ожидается ввод в эксплуатацию Fashion House Outlet Centre на Таллинском шоссе. Динамика арендных ставок аналогична показателям петербургского рынка».

Уровень развития торговой недвижимости в удаленных от Петербурга городах Ленинградской области значительно более низок. Здесь этот сектор представлен в основном встроенными торговыми помещениями — магазинами формата «у дома», несколькими районными и микрорайонными торговыми комплексами, редко — гипермаркетами.

Аналитики отмечают, что если судить по производительности сетевой торговли, то 2013 год был плодотворным для ее развития во всей Ленобласти — ведущие сети в совокупности выросли более чем в 1,5 раза. Разумеется, развитие в меньшей мере коснулось отдаленных или малонаселенных районов, но в таких городах, как Тихвин и Кириши, сетевая торговля растет успешно. При этом эксперты отмечают, что рынок сделок с недвижимостью в Ленобласти остается в тени. Предложений торговых площадей мало, они грешат неадекватностью.

По мнению чиновников, обеспеченность торговыми площадями в

Ленобласти в расчете на 1 тыс. жителей высокая и вдвое выше некоей «нормативной» обеспеченности (по материалам доклада комитета по развитию малого, среднего бизнеса и потребительского рынка по итогам развития торговли, общепита и сервиса в 2012 году на сайте правительства Ленобласти).

Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real, вообще категоричен: «Как таковой рынок торговой недвижимости в Ленинградской области отсутствует. Локальные потребности жителей пригородов удовлетворяются местными небольшими торговыми центрами, продовольственными рынками, магазинами у дома. За «большими» покупками жители Ленобласти едут в торговые центры Петербурга. Это связано, в том числе, и с тем, что большинство мест приложения труда сосредоточено в Петербурге, и людям гораздо удобнее, например, совершать покупки в торговых центрах рядом с работой, что, безусловно, тормозит развитие коммерческой недвижимости в области».

По мнению господина Трушина, сегодня потенциалом для развития небольших торговых центров площадью 15–20 тыс. кв. м обладают такие пригороды, как Пушкин, Гатчина, Всеволожск, Сертолово. В этих городах востребованными могут стать районные торговые центры с продуктовым супермаркетом, магазином бытовой техники, небольшой галереей и, например, кинотеатром.

**Роман Русаков**