

ДОМ

www.kommersant.ru/region/spb

Понедельник 9 февраля 2009 №22/П (№4077 с момента возобновления издания)

По итогам 2008 года в Петербурге было введено более 3,2 млн кв. м жилья. Несмотря на сложности, которые строители испытывали последние полгода, прирост объемов вводимого жилья составил внушительную цифру — более 20%. Это даже больше, чем планировалось изначально. Власти уверяют, что никаких натяжек не было: строители и сами понимали, что в нынешних условиях необходимо во что бы то ни стало завершить проекты, находящиеся в высокой степени готовности. Впрочем, в наступившем году эксперты таких результатов уже не ждут и говорят о снижении ввода на треть.

Неожиданный рост

анализ

Вице-губернатор Александр Вахмистров на посвященной итогам года пресс-конференции заявил: «Итоги года в значительной степени были скорректированы под влиянием финансового кризиса. Я каждый год называю планируемую цифру ввода жилья. У нас налажена четкая координация ввода, и я, напомню, говорил о цифре в 2,7–2,8 млн кв. м. Но с сентября, понимая, что кризисная ситуация развивается непредсказуемо, мы начали проводить встречи с застройщиками, объезды строящихся объектов. Мы убеждали строителей в том, что сейчас все силы надо бросить на объекты высокой степени готовности. И в результате получился ввод — подчеркиваю, без натяжки и «липы», как думают некоторые — в размере 3,211 млн. кв. м (включая объекты реконструкции), то есть прирост составил 500 тыс. кв. м. от планируемого объема».

Впрочем, сами участники рынка недвижимости неоднозначно оценивают озвученные властью цифры. Эксперт-аналитик GVA Sawyer в Петербурге Анастасия Негребецкая говорит, что ее компания прогнозировала значительный рост объемов ввода жилья в 4 квартале 2008 года по сравнению с предыдущими периодами, это уже сложившаяся практика на протяжении последних 4–5 лет. «Однако итоговая цифра по



Предвидя проблемы с финансированием, строители бросили все силы на завершение проектов, находящихся в высокой степени готовности. В итоге город получил на полмиллиона квадратных метров недвижимости больше, чем планировалось ввести в 2008 году ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

объему ввода за 2008 год превзошла наши прогнозы. Необходимо пересмотреть готовность принятых комиссией домов в конце 2008 года на пригодность их к эксплуатации конечным потребителем», — отмечает она.

Специалисты также отмечают, что непрогнозируемый рост может быть связан и с психологическим аспектом: застройщикам на фоне кризиса нужен был положительный информационный фон. Кроме того, как указывают в Maris Properties in association with CB Richard Ellis, девелоперы на волне высокого спроса в 2006–2007 годах начали освоение большого количества объектов, сдача которых тоже пришлось на указанный период. Часть объектов многих застройщиков, которые по планам должны были сдаваться в первом полугодии 2008 года, были перенесены на вторую половину года. Кроме того, увеличилась доля муниципального жилья, возводимого самим городом.

Статистика

Гильдия управляющих и девелоперов, чтобы понять закономерности, действующие в строительном комплексе, приводит следующие данные: в 2005 году рост ввода жилья в Санкт-Петербурге составил 12% по сравнению с предыдущим годом, в 2006 году — 4,5%, в 2007 году — 11%. При этом большая часть жилья вводилась, как всегда, в конце года. (Окончание на стр. 18)

19
страница

Зеленые козыри элиты

Наличие парковых зон определяет цену на недвижимость

20
страница

Разница в менталитете

Западные арендаторы имеют свои плюсы и минусы

22
страница

Кингисепп завязан на порт

Перспективы развития города зависят от проекта в Усть-Луге



23
страница

Информационная недостаточность

Девелоперам приходится собирать информацию о земле по крупицам

ULYSSE NARDIN
SINCE 1846 LE LOCLE - SUISSE

MAXI MARINE CRONOMETER 43 MM - 266 - 67 - 3/43
Автоподзавод. Официальный сертификат хронометра.
Водостойкость до 200 м. 18-ти каратное розовое золото.
Доступны на золотом браслете или на каучуковом ремешке с вставками из розового золота.

ОТКРЫТИЕ В ФЕВРАЛЕ 2009 ГОДА!

Новый фирменный магазин ULYSSE NARDIN

Санкт-Петербург, ул. Большая Конюшенная, 12



ИТОГИ И ПРОГНОЗЫ

Неожиданный рост

анализ

(*окончание. Начало на стр. 17*)
Так, в декабре 2004 года было введено в эксплуатацию 26% от общего объема жилья, в декабре 2005 года — 31%, в декабре 2006 года — 49%. Основа этого явления была заложена еще во времена Советского Союза, когда строители стремились любой ценой отчитаться к круглой дате — к 1 мая, к 7 ноября, к началу съезда партии. Сейчас такой датой является 31 декабря. Правда, после приемки домов госкомиссией, они еще несколько месяцев дотлеваются или стоят неподключенными к теплу или к электричеству, и жильцам приходится долго мучиться — но это уже совсем другая история. Дома попадают в сводку введенных в эксплуатацию. В этом году произошла аналогичная история. В связи с кризисом застройщики бросили все свои силы (и оставшиеся средства) на достройку и сдачу госкомиссии домов, близких к завершению. В результате, в декабре 2008 года было сдано 44% от общего объема ввода жилья за год, а прирост ввода жилья в 2008 году составил 22% по сравнению с 2007 годом — рекордная цифра. При этом очень много домов по городу со сроком сдачи середина-ко-

нец 2009 года и далее стоят уже практически замороженными. Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИНа отмечает, что кризисные явления не коснулись планов строителей по вводу жилья еще и потому, что вторая половина 2007 года и первая половина 2008 года характеризовались активным спросом на первичном рынке жилья. В результате квартиры в объектах, которые должны были быть введены в четвертом квартале, оказались почти все распроданы, и у застройщиков было достаточно средств, чтобы закончить данные проекты, несмотря на кризис и резкое снижение спроса.
«Кроме того, в настоящее время в связи с кризисом наилучшим спросом пользуются квартиры в уже сданных домах. Поэтому застройщики заинтересованы быстрее сдать объект, чтобы реализовать в нем квартиры по более высоким, чем в строящихся квартирах, ценам. Вот почему конец 2008 года продемонстрировал такие высокие показатели», — полагает госпожа Захарова.

Что с чем сравнивать
Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риэлторов

Санкт-Петербурга и Ленобласти считает, что, подводя итоги года, правильнее сравнивать не объемы ввода, а соотношения объемов ввода и продаж. «В 2007 году продажи впервые с 2002 года превысили объем ввода на 5–10 процентов, что подстегнуло рост предложения. С первого по четвертый квартал 2007 года объем предложения в продаже вырос на треть — с 2,1 до 3,1 млн метров. Начало 2008 года мало чем отличалось от начала 2007-го, но уже было очевидно, что объем предложения существенно перекрывает спрос. Даже если бы количество сделок по году осталось на уровне 2007 года — 40 тыс., что является абсолютным рекордом продаж за последние 10 лет, то количество введенных квартир — 48 тыс., явно указывает на складывающийся дисбаланс спроса-предложения. Реализация проектов-миллионников начиная с 2009 года потребовала бы роста продаж в среднем на 10–15 процентов ежегодно, что было маловероятно. Таким образом, затоваривание рынка в 2009 году было предопределено заранее. Но мягкий сценарий оказался скорректированным кризисом, и количество продаж составило в итоге не

более 27–30 тыс. квартир в 2008 году, что увеличило объем предложения в лучшем случае на 15–20 процентов в первом квартале 2009 года. В продаже появились готовые вновь введенные объекты, в некоторых сданных домах объемы непроданного жилья составляют 5–7 процентов».

Эдуард Черкин, старший менеджер отдела сопровождения корпоративных сделок КИМГ считает, что ввод объектов подхлестнули и проблемы, возникшие с ипотечным кредитованием: «В условиях кризиса кредитные организации практически приостановили выдачу ипотечных кредитов, которые являлись источником финансирования около 20 процентов приобретаемого жилья. В этот период прекращена выдача ипотечных кредитов на жилье в стадии строительства. Поэтому застройщики, чтобы не потерять покупателей, использующих ипотеку для финансирования покупки, вынуждены были ускорить процедуры согласований и сдачи объектов в эксплуатацию. Отмечена динамика сдачи в основном многоквартирных домов, что также стимулировало более резкий прирост объемов введенного жилья». Эдуард

Черкин также отмечает, что процедуры ввода в эксплуатацию проводились с послаблениями и в настоящее время некоторые застройщики, участвующие в исследованиях КИМГ, признают: несмотря на то, что объекты сланы, есть некоторые незавершенные строительные процедуры, на устранение которых отведено определенное количество времени.

Отнять треть
Павел Созинов считает, что в наступившем году объемы строительства снизятся по меньшей мере на треть, есть вероятность сокращения объемов строительства на 50%. «Ввод 2 млн кв. м по итогам 2009 года, т. е. сокращение объемов ввода на треть — наиболее вероятная модель. Объем предложения в листингах может существенно не сократиться, вопрос лишь в том, что из заявленного предложения будет достроено в заявленные сроки. Сроки сдачи объектов будут существенно сдвигаться. Так что даже если новые проекты не будут выведены — предложение до конца года не уменьшится. К тому же продажи составят 1,5–1,7 тыс. квартир в месяц (объемы ноября-декабря 2008 года), т. е. по итогам года

снизятся на 50 процентов по отношению к 2007 году. По итогам года продажи составят 1,5–1,7 млн кв. м, что соотносимо с объемами ввода. Таким образом, мы вернемся к ситуации пятилетней давности», — говорит господин Созинов.

С этой точкой зрения согласна и Зоя Захарова из АРИНа: «Мы прогнозируем снижение объектов ввода жилья до 1,5 млн. кв. м. Но те объекты, которые сейчас находятся на 50-процентной стадии готовности, застройщики будут стараться закончить в 2009 году, и все силы и средства бросят именно на эти объекты».

О сокращении на треть говорят и Василий Селиванов: «По нашим прогнозам, в ближайшем полгода объемы строительства сократятся на треть. Тенденция к снижению цен может сохраниться, но их изменение не будет существенным, причем преимущественно это будет происходить за счет больших скидок на неликвидные объекты. Неликвидные — это в первую очередь проекты с невнятными перспективами завершения. Именно положение дел на стройке станет одним из ключевых критериев ликвидности в следующем году. Понятно, что такие проекты могут

продаваться с небывалыми скидками, но никакого отношения к рынку качественного предложения они иметь не будут. На ликвидные объекты скидки большими не будут, эти объекты по-прежнему будут востребованы на рынке. Причем на фоне сокращения спроса тенденция к сокращению предложения будет проявляться намного существеннее. Ликвидных проектов будет оставаться все меньше, поэтому в следующем году они могут дорожать. Дальнейшее развитие событий будет зависеть от того, когда стабилизируется макроэкономическая ситуация. Заглядывать дальше, чем на год вперед, сейчас не представляется возможным. Но уже сейчас очевидно, что 2009 год станет для строительного рынка проигрышным. Никаких новых начинаний, никакого развития не будет. И это очень плохо с точки зрения последующего восстановления темпов строительства: чем дольше продлится неопределенность, тем больший ущерб будет нанесен отрасли, ее инфраструктуре; тем труднее и дольше впоследствии будут формироваться и выводиться на рынок новые проекты».

РОМАН РУСАКОВ

КОНТЕКСТ

ПРОДАЖА

Весег больше нечего ловить в Рыбацком

Компания Весег отказалась от редевелопмента бывших производственных корпусов завода алюминиевых конструкций в Рыбацком. В конце 2007 года Весег Realty Group приобрела объект незавершенного строительства по адресу 3-й Рыбацкий проезд, д. 3 с целью реконструкции для создания бизнес-парка с офисными помещениями класса В. Развитие данного сегмента рынка представлялось перспективным в связи с общей тенденцией к децентрализации деловой недвижимости города, а также хорошей транспортной доступностью и значительной инженерной подготовкой участка. Возведение бизнес-парка предполагало поэтапную сдачу в эксплуатацию четырех очередей по 15–30 тыс. кв. м каждая. Ввод первой очереди планировался на четвертый квартал 2009 года, затем в течение пяти лет поочередно должны были реконструироваться и сдаваться остальные корпуса. Современная экономическая ситуация скорректировала планы компании: аналитики сходятся во мнении, что процесс децентрализации офисной недвижимости приостановился, поэтому в ближайшее время рынок не сможет поглотить порядка 100 тыс. кв. м деловых площадей на периферии.

«С учетом сложившихся обстоятельств серьезные вложения в реконструкцию завода и создание офисных площадей неоправданны. Сегодня на основе уже существующих мощностей объекта более дальновидно и экономически выгодно перепрофилировать объект под производство, нежели создавать офисную среду», — комментирует Алексей Лазутин, директор по коммерческой недвижимости Весег Realty Group Spb. — Кроме того, именно производство имеет тенденцию к развитию в условиях девальвации рубля».

Стоимость продажи объекта общей площадью 47 тыс. кв. м составит порядка \$200 за квадратный метр.

Переговоры ведутся с рядом потенциальных покупателей, в числе которых компании, занимающиеся производством автокомпонентов. «Создание бизнес-парка в Рыбацком уместно при развивающейся экономике и росте рынка недвижимости, период стагнации — время делать ставки на производство», — подчеркивает Алексей Лазутин. **РОМАН РУСАКОВ**

ПРОЕКТИРОВАНИЕ

Территорию бывшего поселка Шаумяна поделили

Правительство Санкт-Петербурга утвердило проект планировки и межевания квартала, ограниченного Букарестской улицей, улицей Салова, Софийской улицей и улицей Фучика. Территория площадью 60 га, где до 1970-х годов находились рабочий поселок им. Шаумяна, расположена напротив Нового Волкова кладбища, и не была предназначена для жилищного строительства.

Новая застройка появилась здесь лишь в 1980-х годах, когда в центральной части квартала возник авторынкок и здание техникума. В последнее десятилетие квартал был существенно благоустроен и привлек интерес инвесторов в связи со строительством рядом станции метро «Букарестская» — первой станции второй очереди Фрунзенского радиуса. Здесь построены торгово-развлекательный комплекс, два административных здания, три производственных объекта и три АЗС.

Проект планировки и межевания разработан в связи с планами освоения последних незастроенных участков квартала. На его восточной части, на Софийской улице, ООО «Гермес» намерено построить многоэтажный паркинг, ООО «Паритет» — станцию технического обслуживания автомобилей. Постановления, разрешающие заявителю начать проектирование и строительство, были подписаны на последнем заседании правительства. При этом ООО «Гермес», проектирующую свой объект на месте плоскостных гаражей, вменено предоставление 1 204 кв. м площади помещений будущего паркинга в собственности Санкт-Петербурга.

Со стороны Софийской улицы между участками, предоставленными на законных основаниях, сформировано еще два участка площадью 0,37 и 0,28 га. На них предполагается размещение еще одного паркинга и промышленного объекта третьего-четвертого класса вредности. Территория является привлекательной в связи с перспективой продления Софийской улицы на север с формированием трассы скоростного движения, соединяющей с проектируемой Центральной широтной магистралью с юстом через Неву.

Кроме того, у автостоянки на улице Салова, южнее д. 72 корпус 2, ООО «Арт-Строй» планирует построить комплекс автономных моек. Эта компания на заседании правительства также получила разрешение на проектирование и строительство. **АСН-Инфо**

прямая речь

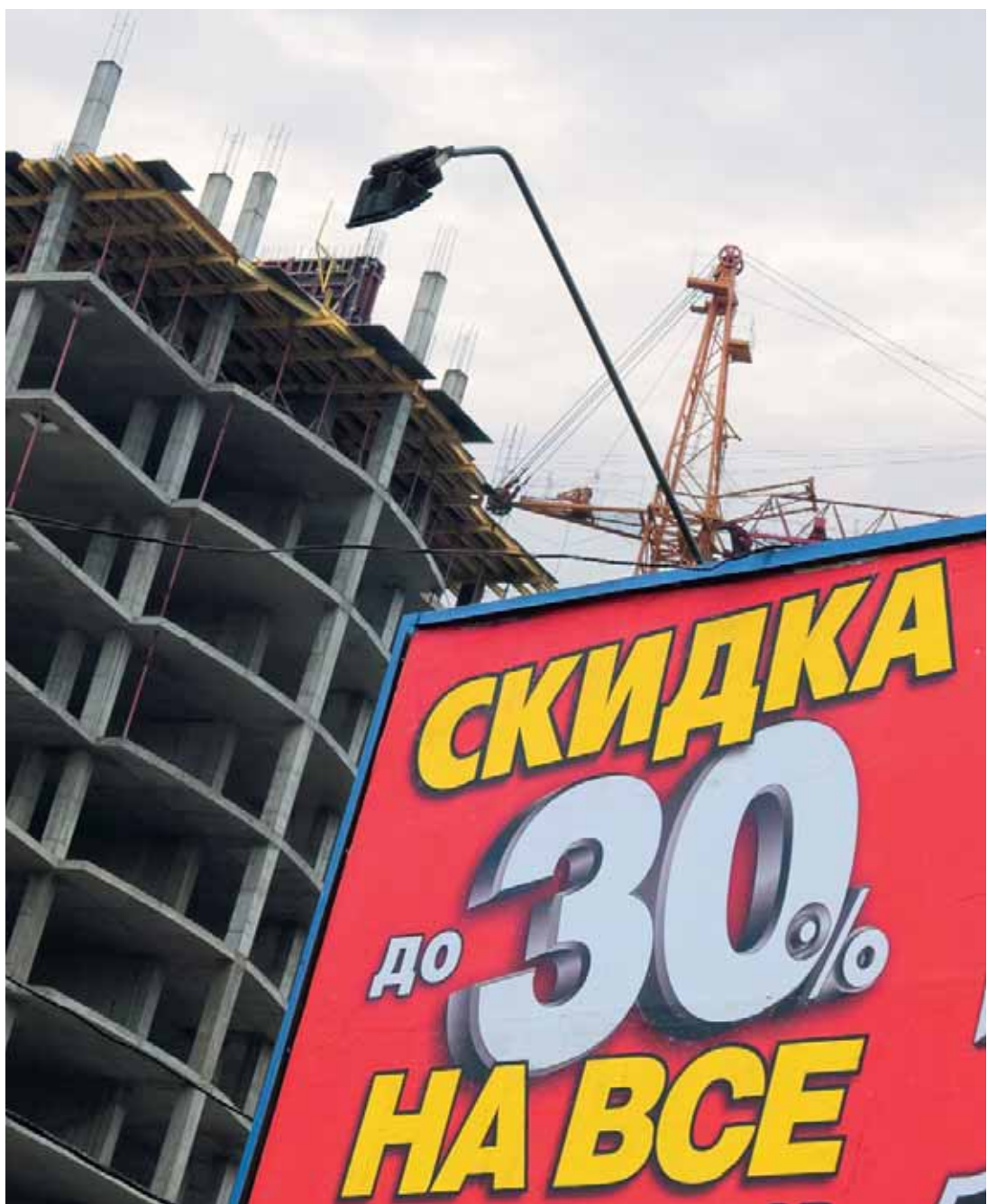
Что будет с ценами на жилье?

Однозначных оценок того, как будут вести себя цены на жилье, среди участников рынка недвижимости нет. Звучат диаметрально противоположные комментарии: и о том, что падение цен продолжится и дна не видно, и о том, что рост уже наметился и в ближайшее время только продлится. **Корреспондент «Б»-Дома» РОМАН РУСАКОВ обратился к экспертам с просьбой разъяснить свою позицию.**

Александр Погодин, директор строительной компании «Плюсер»:
Сегодня мы наблюдаем на рынке ситуацию 2005 года. Банковские кредиты стали малодоступными, ставки растут, себестоимость квадратного метра только увеличивается, а предложение снижается. Но спрос на квартиры по-прежнему есть. Активность населения изменилась: от состояния «буду ждать» до «хочу купить». Я могу говорить об увеличении активности населения и росте объемов продаж в нашей компании. Увеличение объемов продаж скорректирует цены на рынке. Сегодня вектор меняется в сторону стабилизации цены. Рост стоимости квадратного метра возможен в пределах 10–15 процентов (уровень инфляции) по двум причинам: вымывание сегментов и курсовая разница.

Анастасия Негребецкая, Эксперт-аналитик GVA Sawyer в Петербурге:
Прогноз изменения ценовой ситуации составлен исходя из двух сценариев. Оптимистический сценарий характеризуется продолжением стагнации на рынке, низким объемом спроса и т. д. Цены на жилье недвижимость будут скорректированы до 80 тыс. рублей за квадратный метр к середине 2009 года, а затем снова начнется рост и достигнет докризисного значения (100 тыс. рублей за квадратный метр) в первом полугодии 2010 года. Пессимистический сценарий предполагает углубление финансового кризиса, снижение платежеспособного спроса и т. д. Снижение цены квадратного метра может достигнуть 60 тыс. рублей до конца 2009 года. Стабилизация ситуации с последующим ростом начнется в 2010 году.

Екатерина Марковец, директор консалтинга и оценки АРИНа:
На изменение цен на жилье недвижимости будут влиять разнонаправленные тенденции. На понижение стоимости жилья окажут влияние такие факторы, как сокращение рынка ипотеки до уровня, близкого к нулю, и резкое снижение реальных денежных доходов населения, которое, по нашим прогнозам, мо-



В Петербурге, по сравнению с другими регионами, падение цен еще не так ощутимо — в Воронеже строители уже обещают 30-процентные скидки ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

жет достигать 30–35 процентов и более. Однако сокращение предложения строящегося жилья примерно на треть за счет замораживания некоторых проектов, находящихся на стадии получения разрешения на строительство или котлована, а также действие отложенного спроса не позволит недвижимости значительно «провалиться» в цене. Исходя из этого, могу предположить, что общее понижение цен на недвижимость не превысит 15 процентов. Однако как в реальности поведет себя рынок, предсказать сложно, так как во время кризиса возрастает влияние субъективных факторов.

Андрей Соколов, Руководитель аналитического департамента Гильдии управляющих и девелоперов:
Динамика цен на жилье в 2009 году будет зависеть от нескольких факторов: финансового положения застройщиков и их контрагентов (с которыми они рассчитываются квартирами) и покупательской способности населения. Ранее на рынке действовал еще фактор покупательской способности инвесторов (по некоторым данным, ими покупалась до 30–40 процентов квартир), но в 2009 году этот показатель можно будет сбросить со счетов или считать, что его влияния будет крайне малым. Финансовое положение застройщиков и их контрагентов

вряд ли улучшится. Что же касается покупательской способности населения, то оно зависит от ранее полученных доходов, текущих доходов и ипотеки. Пока у определенных групп накопленные деньги есть, поэтому фактор отложенного спроса существует. Но рассчитывать массово на деньги населения при снижении зарплат, сокращении штатов в компаниях и росте инфляции особо не следует. На ипотеку при тех же условиях — тоже. Таким образом, при отсутствии экономического роста в стране увеличения цен на жилье также ожидать не приходится. Ситуация на рынке жилья в 2009 году будет полностью зависеть от скорости преодоления кризиса. При дальнейшем падении экономики цены на квартиры будут продолжать снижаться. Скорости и глубина падения будет зависеть от мер, предпринимаемых правительством России и администрацией Санкт-Петербурга. Выход страны из кризиса приведет к росту цен, причем — к стремительному.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленобласти:
Ценовые корректировки в рублях не будут столь существенны. И составят по разным объектам, в зависимости от сроков сдачи и от возможности компании, в среднем не более 20–30 процентов. Более глубокой ценовой

спад вряд ли возможен при реальной инфляции в 15–20 процентов и девальвации рубля на 40 процентов за полгода. Если инфляционный процесс будет неотвратимым, то цены, как и в 1998 году, окажутся вновь привязанными к доллару, что приведет к 2010 году к росту цен в рублях и значительному сокращению объемов предложения из-за замораживания большей части проектов. 2009-й — год преобладающего предложения, по большей части «некорректного», находящегося в состоянии разной степени заморозки.

Николай Лавров, Заместитель директора АН «Бекар»:
Исходя из нынешней ситуации на рынке, наиболее вероятная дальнейшая стагнация рынка вплоть до весны 2010 года, когда, по моему мнению, начнется рост. Сейчас мы имеем медленное, по полпроцента в неделю, инерционное снижение цен на недвижимость, которое не будет длительным и закончится в ближайшие недели. Девальвация рубля существенно скорректировала поведение рынка. Уже сейчас, за последнюю неделю, можно говорить о росте активности спроса практически втрое по сравнению с первой половиной месяца. По моим оценкам, спрос сейчас составляет около 70 процентов от показателей спроса растущего рынка 2007 года. Тому есть ряд при-

чин. В результате девальвации курса рубля цены на объекты жилой недвижимости в долларах снизились в два раза. 50 процентов — достаточный дисконт для реализации отложенного спроса на недвижимость. Та часть покупателей, что хранила свои сбережения в долларах, на разнице курсов увеличила накопления на 40 процентов. Так как вероятность, что доллар близок к своему максимальному показателю, по мнению обывателей, близка к абсолютной, многие стремятся вложить свои накопления в стабильный актив — недвижимость. Та часть покупателей, что хранила свои сбережения в рублях, уже потеряла существенную их часть. Во избежание дальнейших потерь, эта категория людей отказывается от хранения сбережений в валюте и стремится перевести их в недвижимость, таким образом делая долгосрочную и относительно надежную инвестицию. Из-за существенного снижения стоимости недвижимости в долларах началось сокращение предложения: продавцы уже после нахождения покупателя пересчитывают цену объекта в доллары и понимают, что за такие деньги продаவர் объект не хотят. Дальнейшее развитие рынка будет зависеть, в том числе, от поведения доллара и рубля. Стабилизация курса доллара будет способствовать и стабилизации рынка недвижимости. Сейчас из-за предыдущей девальвации рынок несколько выровнялся, медленное снижение цен является инерционным и скоро прекратится. Я думаю, что до весны следующего года рынок будет стагнировать. Если же девальвация рубля продолжится, то цены на недвижимость могут начать расти. Дело в том, что дальнейшая девальвация рубля приведет к дальнейшему снижению стоимости выставленных объектов недвижимости в долларах, а значит, продавцы будут пытаться сменить эти объекты с продажи. Сокращение предложения вкупе с постепенно растущим спросом приведет к росту цен.

Полина Яковлева, руководитель отдела элитной недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург»:
Платежеспособность населения упала. Причем если в мире снижение стоимости элитного жилья стало отмечаться через полгода после начала падения цен на квартиры в массовых сегментах, то в России элитная недвижимость начала дешеветь одновременно со всем остальным рынком. Это объясняется тем, что в России убытки от кризиса в первую очередь начали нести наиболее обеспеченные граждане и представители крупного бизнеса, формирующие основную массу спроса на элитное жилье.

Так, в конце 2008 года в «золотом треугольнике» цена элитного квадратного метра на вторичном рынке составляла \$15–25 тыс. за квадратный метр. Сейчас здесь же можно найти варианты за \$10–15 тыс. за квадратный метр. Что касается строящихся объектов,

то здесь клиенты могут получить дисконт в размере 15–20 процентов, средняя цена предложения в \$8–10 тыс. за квадратный метр снизилась до \$7 тыс. за квадратный метр. В то же время цена предложения в готовых объектах практически не изменилась, за исключением того, что застройщики, чтобы предотвратить себя от валютных рисков, перешли на у. е. В течение года мы прогнозируем ценовую коррекцию на элитную недвижимость еще на 10–15 процентов.

Сергей Бобашев, главный аналитик группы компаний «Бюллетень недвижимости»:
В ситуации, когда основные факторы, влияющие на стоимость жилой недвижимости, не поддаются прогнозам, говорить о поведении цен в 2009 году довольно сложно. Приостановка ипотечных программ для населения и строителей и, как следствие, снижение стоимости недвижимости пошатнули ее позиции как единственного гарантированного средства сохранения капитала. Однако альтернативы так и не появилось. Поэтому не исключена возможность, что уже к концу 2009 года начнется повышение цен, связанное в первую очередь с дефицитом ликвидного жилья на вторичном рынке и устойчивым интересом со стороны покупателей, желающих сохранить свои накопления при нестабильной экономике и постоянных колебаниях курса рубля и иностранных валют.

Евгения Васильева, руководитель отдела консалтинга, ASTERA St. Petersburg:
В 2009-м цены на жилье снизятся. Процент понижения для разных сегментов жилья будет различаться. Вероятнее всего в среднем он составит не менее 15 процентов от уровня стоимости жилья летом 2008 года, а в эконом-классе цены даже могут остаться неизменными. Предпосылкой для повышения цен на жилье нет, стройматериалы не дорожают. При этом застройщикам не обязательно стимулировать продажи. В настоящее время, в условиях снижения платежеспособного спроса, это можно сделать только за счет гибкой ценовой политики, т. е. снижения цены. Чем быстрее они реализуют активы, тем быстрее смогут расплатиться по кредитам. В конце концов, снижение цен — это лишь охлаждение перегретого ранее рынка.

Эдуард Черкин, старший менеджер отдела сопровождения корпоративных сделок КИМГ:
По результатам исследований КИМГ, динамика цен на жилую недвижимость в 2009 году будет нисходящей. Конценсус-сценарий, разработанный нашими аналитиками, подразумевает 25-процентное снижение средних цен на жилую недвижимость по России. В Москве ожидается более сильная коррекция цен на жилье — около 30 процентов. По нашим ожиданиям, цены на жилье в Санкт-Петербурге в среднем опустятся на 20 процентов. Основными сегментами, где ожидается снижение цен, выделяется устаревшее

жилье в Москве, сравнявшееся по ценам с современным, а также элитный сегмент. Существенное влияние на цены на недвижимость оказывает ситуация на рынке заемного капитала, и если ситуация улучшится, то прогнозы цен могут стать не такими негативными.

Дмитрий Золин, Управляющий партнер компании London Consulting & Management Company (LCMC):
Стоимость «квадрата» уже корректируется. Если с октября по начало декабря на рынке действительно было затишье, то уже со второй половины декабря сделки пошли. Те, кто не решался покупать жилье из-за неопределенной обстановки на рынке, сейчас приходят к необходимости совершения покупки. Ситуацию обостряет падение рубля по отношению к бивалютной корзине. По нашим прогнозам, корректировка цен на жилую недвижимость закончится осенью 2009 года. Однако не стоит ожидать обвала цен. Да, существует определенный дисконт на строящиеся жилье (у некоторых компаний, скидочные предложения доходят до 15 процентов), но на вторичном рынке массового дисконта нет (но следует отметить и сложную ситуацию в оценке сделок на вторичном рынке, т. е. их сейчас мало). В ближайшее время отложенный спрос спровоцирует дальнейшую активизацию на рынке жилья, т. е. рынок как минимум отыграет свое падение.

Виталий Вотовельский, генеральный директор ЗАО «Желдоринтек»:
Цены падают. Нельзя сказать, что они рухнули в 1,5–2 раза, но падение наблюдается практически во всех регионах страны, включая столицу. На сегодняшний день мало где цены номинируются в долларах. Исключением является рынок Москвы и элитное жилье в большинстве регионов. В этих случаях цены указаны в рублях, но формируются они на основе долларовой эквивалента. Сегодня мы видим падение в ряде регионов цен от 5 до 15–20 процентов. Отдельные случаи, когда застройщики продают администрациям жилье для срочного поташения кредитов — не являются системой. Цены на вторичном рынке жилья, по нашей оценке, пока упали меньше. Если говорить о Москве, то здесь падение меньше, чем где-либо. Если говорить о рублевых ценах, то редко можно встретить дисконт более чем на 5–10 процентов по отношению к докризисным ценам. Если говорить о валютных ценах, то получается, что с учетом последних изменений курса они упали незначительно. При этом существует целый ряд объектов, где застройщики объявили снижение цен в валюте меньше, чем падение рубля по отношению к доллару. По сути это означает, что рублевые цены выросли. Если говорить о перспективах 2009 года, к сожалению, происходящее сегодня — это не дню. Я думаю, что цены на недвижимость могут и будут снижаться до лета.

ДОМ

Жилье премиум-класса

Зеленые козыри элиты

Наличие парковых зон определяет цену на недвижимость

среда обитания

Жилье в историческом центре Петербурга — это всегда престижно, но далеко не всегда удобно. Не говоря уже об экологии: зеленые зоны в центральных районах можно пересчитать буквально по пальцам. Близость парков обеспечивает не только приемлемую экологию, но и приятные виды, именно поэтому расположение вблизи редких зеленых оазисов может стать определяющим фактором при покупке элитного жилья.

Несколько лет назад наметилась тенденция к переселению из центра города в загородные коттеджи — в поисках комфорта, самодостаточности и чистого воздуха. Однако далеко не все готовы отказаться от насыщенности городского ритма жизни ради пасторальных пейзажей. В Подмосковье неразвитость социальной инфраструктуры и транспортные проблемы уже породили «возвратное движение»: часть покупателей «первой волны», обжившись, возвращаются в город. В петербургских пригородах девелоперы тоже столкнулись с аналогичными трудностями.

Перед покупателями жилья в центре города стоит достаточно сложная задача — найти квартиру в удобном месте и с приемлемыми экологическими характеристиками.

Проблемная специфика

Согласно исследованиям экологической обстановки в различных районах Северной столицы, Адмиралтейский, Васильевский, Петроградский и Центральные районы вряд ли можно отнести к зонам, благоприятным для проживания. Речь идет прежде всего о высоком уровне загрязнения воздуха. Основными источниками загрязнения атмосферы являются автотранспорт, все еще работающие в центре города промышленные предприятия, котельные. Да и сама традиционная для Петербурга периметральная застройка вносит дополнительные неудобства. В Центральном районе высокий уровень загрязненности воздуха обусловлен большим количеством дворов-колодцев, препятствующих необходимому «проветриванию».

Для комфортного проживания в центре необходимо совпадение трех факторов — отсутствие значительного автомобильного трафика, работающего предприятий и не очень высокая плотность застройки. Естественно, остальных требований, предъявляемых к элитному жилью, тоже никто не отменяет.



С наступлением сложных времен все больше элитных покупателей предпочитают вкладываться в «антикварную» недвижимость — то есть ту, которая расположена в историческом центре города ФОТО TWEED

По мнению Полины Яковлевой, руководителя отдела элитной жилой недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург», зеленых зон, удовлетворяющих запросам VIP-покупателей, крайне мало. «Поистине зелеными оазисами в нашем городе могут считаться только Каменный и Крестовский острова», — считает эксперт. Однако далеко не все готовы жить во вновь построенных домах, более того, с наступлением кризисных времен все больше элитных покупателей предпочитают вкладываться в «антикварную» недвижимость. В эту категорию зачисляются квартиры в домах дореволюционной постройки, прошедших реконструкцию, но сохранивших стиль и атмосферу. «Квартиры в таких домах приобретаются как для долгосрочных инвестиций, так и для собственного проживания», — констатирует управляющий партнер АРИНа Игорь Горский. — Покупатели хорошо понимают, что вкладывают средства в непреходящие ценности».

Альтернатива островам

Зелеными пятнами в центре Петербурга могут считаться территории рядом с Таврическим и Летним садами, у Михайловского сада, Александровского парка, и парковая зона у Смольного собора. Собственно, этим перечень и исчерпывается.

Список «оазисов» понемногу начинает расширяться за счет реализации крупных квартальных проектов в сфере элитной недвижимости. «Наличие рядом парка или хотя бы небольшого сквера добавляет престижности дому. Ни один современный проект элитного жилого комплекса не обходится без включения зеленых зон. Примером может служить «Парадный квартал»», — отмечает Евгения Васильева, руководитель отдела консалтинга, ASTERA St. Petersburg. Но в тенденцию это выделить пока нельзя.

Рядом с Летним садом элитных домов практически нет. Дорогими эксперты называют Гангутскую улицу (с видами на зеленую зону Летнего сада), набережную

Фонтанки от улицы Белинского до набережной Кутузова (с видами на Инженерный замок и на саму Фонтанку).

Вокруг Таврического сада сосредоточена более плотная жилая застройка. Эта зона считается элитной как на первичном, так и на вторичном рынках. Таврическая стала первой расселенной элитной улицей в этом районе, за ней последовали Шпалерная и Тверская, территории «Парадного квартала» между Кирочной, улицей Радищева, Виленским переулком и Парадной улицей.

Еще одна зеленая зона расположена рядом с Исаакиевской площадью. Улицы Галерная, Большая и Малая Морские, Английская и Кутузовские набережные, расположенные в непосредственной близости от Александровского сада, также востребованы у состоятельных покупателей.

Одна из самых обширных зеленых зон петербургского центра — парковая зона у Смольного собора. Улицы Очаковская, Одесская, Тверская, Шпалерная, площадь

Пролетарской Диктатуры, Смольный проспект, — перечисляет Полина Яковлева. — Самая удачная локация — между Таврическим садом и парком у Смольного».

Вид и зелень в придачу

Близость зелени обеспечивает один из наиболее весомых критериев элитности жилья — видовые характеристики. По мнению опрошенных экспертов, вид на зелень увеличивает стоимость жилья на 10–15%. По этой же причине предпочтение отдается квартирам на верхних этажах. (В дореволюционном Петербурге престижное жилье располагалось в бельэтаже, а далее — чем выше, тем дешевле.)

Однако на петербургском рынке немало квартир, которые продавцы считают элитными, хотя никаких преимуществ, кроме видовых характеристик, обнаружить не удается. Но клиенты, готовые переплачивать за вид, и к остальным параметрам относятся весьма требовательно. «Недавно мы продавали квартиру с мансардой на Кронверкском проспекте, 75; рядом зеленая зона, великолепный вид из окон на Неву, Петропавловскую крепость, Зимний дворец. Главные достопримечательности Петербурга — как на ладони, — рассказывает Татьяна Чуприна, руководитель отдела продаж жилой недвижимости АРИНа. — Но при этом: нерасселенный дом, большую часть которого составляют коммунальные квартиры, неухоженная парадная, нет паркинга, охраны, не проведен капитальный ремонт. Этот объект был непривлекателен для VIP-клиентов, но слишком дорого оценивался, чтобы его могли купить представители среднего класса. И подобных примеров в центре города достаточно много. Действительно элитные квартиры, находящиеся в исторических домах центра города рядом с парком и с хорошим видом, можно пересчитать по пальцам».

Дефицит жилья, удовлетворяющего элитным запросам, даже в условиях кризиса и наступившей «диктатуры покупателя» может сыграть на руку продавцам.

Как отмечает Евгения Васильева, в период стагнации рынка недвижимости наличие дополнительных конкурентных преимуществ (а близость парковой зоны — сильный аргумент) повышает ликвидность жилья, уменьшая срок экспозиции жилого комплекса или отдельной квартиры. Требовательность покупателей повышается, чистый воздух и отсутствие автомашин под окнами могут склонить чашу весов в пользу «зеленых» объектов.

ЕЛЕНА ЩУКИНА

КОНТЕКСТ

МАРКЕТИНГ

«Балтрос» провела рестайлинг «дочки»

Предприятие группы компаний «Балтрос» — ООО «Питервуд» — выходит на рынок малоэтажного домостроения под новым именем «Центр деревянного строительства „Карела“». Группа компаний «Балтрос» завершила комплексную кампанию по рестайлингу бренда завода «Питервуд». Целью кампании являлось создание нового имени деревообрабатывающего предприятия и рестайлинг визуальных атрибутов бренда. Основное направление деятельности Центра деревянного строительства «Карела» — производство домов из клееного бруса. Кроме этого, Центр деревянного строительства «Карела» изготавливает деревянные конструкции для производства домов малоэтажного жилого района Петербурга «Новая Ижора». Предприятие занимается обработкой древесины для производства любых строительных конструкций. На строительном рынке завод находится с 1996 года. Производство расположено в Ленинградской области. **Роман Русаков**

ОЦЕНОЧНАЯ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ

Colliers International посчитает недвижимость «Доринды»

Компания Colliers International (Санкт-Петербург) подписала контракт на оценку недвижимости и оборудования ЗАО «Доринда» (сеть магазинов «О'Кей»). В рамках сотрудничества Colliers International оценит справедливую стоимость более 30 зданий вместе с земельными участками общей площадью более 1 млн кв. м, а также вакантные земельные участки площадью более 500 тыс. кв. м. География объектов недвижимости охватывает Санкт-Петербург, Москву, Краснодар, Мурманск, Волгоград, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Тольятти.

Отчет об оценке Colliers International будет использоваться для финансовой отчетности компании за 2008 год по МСФО (международным стандартам финансовой отчетности).

«В условиях неопределенности на рынке недвижимости банки и аудиторы доверяют только профессиональным оценкам. Наш опыт работы с Colliers International оказался очень успешным — несмотря на начавшийся финансовый кризис, в октябре прошлого года мы смогли привлечь кредит банка ЕБРР объемом 200 миллионов на семь лет, используя заключения экспертов Colliers International», — комментирует Дмитрий Пяников, финансовый директор «Доринды».

По словам Бориса Юшенкова, генерального директора Colliers International (Санкт-Петербург), «Доринда» сегодня — одна из наиболее устойчивых компаний на рынке коммерческой недвижимости, которая продолжает активное развитие, в том числе расширяет сеть гипер- и супермаркетов в городах России, а также реализует девелоперские проекты. **Роман Русаков**

ПОЖАЛУЙ, ЛУЧШАЯ КВАРТИРА ПЕТЕРБУРГА

СМОЛЬНЫЙ ПРОСПЕКТ, 6

Единственный пентхаус с персональным лифтом и панорамным видом на ансамбль Смольного

- **Пентхаус 360 кв. м** создан в ходе реконструкции мансардного этажа в «профессорском» доме 1903 года. Первый уровень - квартира 5-го этажа. Второй уровень - двухсветный мансардный этаж высотой 5,6 м, панорамное остекление, свободная планировка. Терраса на крыше 100 кв. м, вид на Неву и мост Петра Великого, собственный выход из пентхауса. Персональный лифт с уровня парковки до квартиры. Электрические мощности 40 кВт. Автономное газовое отопление.

- **Вид из окон:** шедевры архитекторов Растрелли и Кваренги, ухоженный Смольный парк с фонтанами.

- **Местоположение:** исторический центр, непосредственно рядом со Смольным - резиденцией Губернатора.

- **Безопасность:** зона контроля федеральной службы охраны, консьерж в подъезде, охраняемая парковка.

- **Экология:** дом расположен в парке в излучине Невы, под окнами нет движения машин, тишина и чистый воздух.

арин
REAL ESTATE

+ 7 (921) 943 5000

www.VIPFLAT.ru

Экспозиция

Ориенталь

Жилой комплекс на Карповке

Жилой комплекс «Ориенталь» — это палитра предложений:

- ❖ 4-11-этажные дома
- ❖ 1-10-комнатные квартиры
- ❖ 6-комнатные двухуровневые пентхаусы
- ❖ Таунхаусы с отдельным входом и гаражом на 2 машины
- ❖ Квартиры с видом на Крестовский остров и Малую Невку
- ❖ Квартиры с подготовкой под чистовую отделку
- ❖ Квартиры с полной чистовой отделкой*
- ❖ Застекленные просторные веранды и террасы
- ❖ Подземный паркинг

*За дополнительную плату Вы можете заказать отделку Вашей новой квартиры в скандинавском, колониальном или средиземноморском стиле.

Особый стиль жизни

Проект реализуется в соответствии с ФЗ №214
Проектная декларация размещена на сайте yitdom.ru

ЗАО «ЮИТ Лентек»
Офисы в Санкт-Петербурге:

• Приморский пр., 54
Тел. +7(812) **703 35 35**
Факс +7(812) **430 39 51**
Режим работы:
Пн—Пт с 10:00 до 19:00
Сб—Вс с 11:00 до 17:00

• В.О., ул. Беринга, 1
Тел. +7(812) **703 44 44**
Режим работы:
Пн—Пт с 9:00 до 19:00
Сб—Вс с 11:00 до 17:00

www.yitdom.ru

Вместе мы сможем больше. **ЮИТ ДОМ**

ДОМ коммерческая недвижимость

КОНТЕКСТ

ОБЪЕДИНЕНИЯ

ГУД создает СРО

НП «Гильдия управляющих и девелоперов» (ГУД) и Ассоциация профессиональных управляющих инвестиционно-строительными проектами (АПУИСП) создают на своей базе несколько профильных саморегулируемых организаций (СРО) для повышения качества работы компаний, специализирующихся в сфере девелопмента, управления строительством и эксплуатации недвижимости. По плану Совета ГУД и Президиума АПУИСП первые СРО будут сформированы до лета 2009 года. В ближайшее время в рамках совместной деятельности будет разработан унифицированный пакет документов, необходимый для образования саморегулируемых организаций, решены вопросы, связанные с формированием компенсационных фондов, созданием третейских судов и страхованием профессиональной ответственности. Первой будет создана СРО для компаний, осуществляющих профессиональное управление инвестиционно-строительными проектами. СРО будет формироваться на основе Федерального Закона от 01.12.2007 № 315-ФЗ «О саморегулируемых организациях» (далее — ФЗ-315). Для создания СРО в соответствии с ФЗ-315 объединятся более 25 компаний, которые позиционируют себя как предприятия, выполняющие инженерные услуги, функции технического заказчика, генерального подрядчика, технического надзора и оказывающие консультационные услуги, связанные с реализацией инвестиционно-строительных проектов. Следующими будут созданы саморегулируемые организации эксплуатирующих компаний и управляющих недвижимостью, консалтинговых и девелоперских фирм. Для других видов деятельности Гильдия пока не планирует образовывать СРО. Как утверждают в ГУД, формирование СРО на их базе позволит решить проблему с необходимым по закону количеством членов организации: во многих субъектах РФ может не набраться нужного количества компаний для регистрации СРО. В этом случае Гильдия за счет своей региональной сети доберет необходимое для регистрации саморегулируемой организации число участников. После создания нескольких СРО, на базе ГУД будет образован Союз саморегулируемых организаций, в который войдут представители отраслевых саморегулируемых структур. Более детально структура деятельности Союза СРО будет разработана в первом полугодии 2009 года. Для каждого вида деятельности специалисты ГУД совместно с АПУИСП разработают свои требования. **Роман Русаков**

ТЕРРИТОРИИ

Город выделил землю под общественные и жилые проекты

Правительство Санкт-Петербурга на последнем заседании санкционировало проведение изыскательских работ в целях проектирования и строительства логистического парка с заводом по производству упаковки для хранения и транспортировки грузов. Девелопер, ООО «Северо-Балтийская логистическая группа», предоставлена в аренду на инвестиционных условиях территория площадью 39 200 кв. м севернее дома 14 литера Б по Вагонному проезду в нежилой зоне Обухово. Другим постановлением правительство продлило до ноября 2011 года сроки проектирования и строительства Ломоносовского грузового терминала, являющегося одним из аванпостов Большого порта Санкт-Петербурга. Северное побережье Финского залива в Лакте развивается как элитная рекреационная территория. Правительство одновременно предоставило разрешение на изыскательские работы для строительства медико-реабилитационного центра с пансионатом ООО «Конкорд Менеджмент и Консалтинг» к северу от Лакты, на участке площадью 188 971 кв. м, близ реализованного той же компанией элитного жилого комплекса «Северный Версаль», и для создания центра парусного спорта ООО «СУ ЭГМ» на побережье залива на участке в 29 565 кв. м юго-восточнее пересечения Береговой улицы и Полевого переулка. На Петродворской стороне удалось сформировать еще один земельный участок для отеля. Для гостиничного комплекса ООО «Стом» на улице Куйбышева, восточнее дома 10, отведено всего 324 кв. м. Одновременно правительство разрешило продлить сроки реконструкции дома на Большом проспекте П. С., 37 под учебную гостиницу ЗАО «Гостиница „Апроса“». На Петродворской стороне также выделена территория для строительства представительств Калининградской области. Изыскательские работы с целью проектирования здания будут проводиться на участке в 1 293 кв. м юго-западнее дома 7 по улице Шмидова. Новые проекты строительства многоярусных паркингов развиваются на северо-востоке и юго-западе города. Для изыскательских работ в этих целях предоставлены участки в Калининском районе — на Кушелевской дороге западнее дома 14 (ООО «Паркин-Сити»), в Красногвардейском — севернее дома 20 по Индустриальному проспекту (ООО «Евротекс») и Красносельском — на пересечении проспектов Маршала Жукова и Маршала Захарова (ООО «Радуга-Моторс»). Участки для изыскательских работ с целью строительства новых деловых центров предоставлены в зоне реконструкции улицы Шкапина и улицы Розенштейна (ООО «Сканди»), а также на Пулковском шоссе, южнее пересечения с соединительной линией железной дороги (ООО «Магнат»). **АСН-Инфо**

Ближе к земле

Рынок офисов во встроенных помещениях находит своих арендаторов

преимущества

Рынок офисов во встроенных помещениях переживает не лучшие времена — с увеличением предложений по площадям в бизнес-центрах арендатор перетекает туда. Впрочем, как указывают эксперты, у помещений, расположенных на первых этажах зданий оживленных улиц, всегда найдутся свои арендаторы, а потому вряд ли стоит ожидать вытеснения офисов с главных магистралей города.

Ольга Корнилова, директор департамента брокериджа коммерческой недвижимости Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) подчеркивает, что спрос на помещения в бизнес-центрах сегодня выше, чем на офисы во встроенных помещениях. И на это есть ряд причин. Во-первых, в бизнес-центрах арендатор лишен необходимости обслуживать помещение. В бизнес-центре есть управляющая компания, которая берет все проблемы по обслуживанию здания на себя: так, в его ведении находятся охрана, пропускная система, уборка, телефонные линии. Интернет, наличие столовой или кафе для сотрудников бизнес-центра, парковка. Арендатор встроенного помещения сталкивается с множеством проблем по оснащению помещения, как то: установка дополнительных телефонных линий, наличие Интернета и подключение к нему, охрана, уборка. Т. е. он вынужден обслуживать свой офис самосто-



Спрос на помещения в бизнес-центрах сегодня выше, чем на офисы во встроенных помещениях: в офисных комплексах есть управляющая компания, которая берет на себя охрану, уборку, связь и т. п. Тем не менее плюсы у офисов-одночест есть: например, реклама на дверях и вывеска способны привлечь на 40% больше клиентов

ятельно. И если вдруг арендатор не обеспечил вовремя свой офис охраной, то в случае кражи вся ответственность лежит только на нем. Собственник помещения никакой ответственности за это не несет. Поэтому в данном сегменте особенно распространена страховка помещений.

Второе преимущество бизнес-центров перед встроенны-

ми помещениями — наличие паркинга. Большинство новых офисных центров имеют в своем составе подземные или закрытые охраняемые парковки. А поскольку наиболее ликвидные встроенные помещения расположены на основных улицах, вдоль которых большинство дворовых помещений закрыты жильцами, арендаторы вынуждены ежедневно решать

проблемы с паркингом. Немного легче с этим обстоят дела у арендаторов встроенных помещений, которые расположены во дворах. Но и там, особенно если офис расположен в центре города, вряд ли можно будет поставить больше пяти машин.

Сейчас встроенно-пристроенные помещения более интересны для потребителей торговой недвижимости. Офисные

помещения в жилых домах ранее были востребованы малым и средним бизнесом в силу недостатка предложения в бизнес-центрах. С преодолением дефицита на этом рынке арендаторы перетекают в бизнес-центры, получая качественные условия для ведения бизнеса без головной боли, сопровождающей эксплуатацию отдельного офиса. «При этом ставки на встроенно-пристроенные помещения сравнимы со ставками в бизнес-центрах, и вряд ли будут падать, что связано с высокими ценами на недвижимость. Поэтому я скептически отношусь к проектам встраивания офисных помещений в жилые здания», — отмечает Алексей Федоров, директор отдела офисных помещений компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis.

Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company (LCM) уточняет, что бизнес-центры, после введения в эксплуатацию качественных проектов А- и В-класса, предпочитают представителям следующих сфер бизнеса: нефть и газ, страхование, бухгалтерия, недвижимость, металлургия, реклама и т. д. «Не стоит забывать и об имиджевой составляющей, которая тоже очень важна», — говорит он. Однако, по словам господина Костина, далеко не для всех компаний важно быть в бизнес-центре. Некоторые виды бизнеса, напротив, остро нуждаются именно в зоне street retail. «Арендатором на первом этаже может стать туристическая фир-

ма, нотариальная контора или банк, то есть структуры бизнеса, для которых самым важным показателем является наличие высокой проходимости в конкретном месте», — отметил господин Костин.

«Кроме того, размещая свой офис во встроенном помещении, компания имеет возможность повесить свой рекламный щит над помещением, что является хорошей рекламой. Арендаторам бизнес-центров это делать во многих случаях запрещено», — резюмирует Ольга Корнилова.

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга считает, что реклама на дверях, окнах, вывески в некоторых случаях способны привлечь на 40% клиентов больше.

Алексей Лазутин, директор по коммерческой недвижимости Bescat Realty Group Spb к еще одному плюсу встроенных помещений относит приватность: «При желании собственников выдерживать полную конфиденциальность ведения бизнеса офисы во встроенных помещениях могут стать наиболее предпочтительным вариантом».

Исполнительный директор Гильдии управляющих и девелоперов Павел Гончаров считает, что отсутствие управляющей компании может быть как минусом для целого ряда компаний, так и плюсом для фирм, потребности в перепланировке, ремонте, наборе и качестве услуг которых не могут быть удовлетворены стандартизирован-

ными действиями управляющих. «Другим важным преимуществом встроенных офисов является их цена — как аренды, так и продажи, которая, как правило, на 20–30 процентов ниже, чем в качественных бизнес-центрах с аналогичным местоположением. В центре города разница цен между встроенными офисами и офисами в бизнес-центрах классов А и В еще более ощутима и может достигать до 50 процентов», — рассуждает Павел Гончаров.

«В целом спрос на готовые офисы во встроенных помещениях в среднесрочной перспективе может даже увеличиться за счет перехода в более низкий сегмент части арендаторов высококлассных бизнес-центров с целью снизить свои операционные расходы из-за финансовых сложностей», — прогнозирует господин Гончаров.

Впрочем, маркетолог-аналитик департамента консалтинга компании GVA Sawyer в Санкт-Петербурге Владислав Фадеев с такой точкой зрения не согласен: «Потенциальные арендаторы встроенных офисных помещений предпочитают арендовать офис в бизнес-центрах, пусть и невысокого класса. Тем более что арендные ставки в офисных центрах класса С ниже, чем для встроенных помещений. Предполагаю, что даже в условиях финансового кризиса спрос не будет перераспределяться из офисных центров во встроенные помещения», — говорит господин Фадеев.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Разница в менталитете

Западные арендаторы имеют свои плюсы и минусы

другая порода

Принято считать, что бизнес интернационален и в любой стране развивается по одним и тем же экономическим законам — не придуманным людьми, а созданным логикой и стремлением заработать. Однако все же своя специфика есть везде. Это среди прочих могут ощущать и владельцы бизнес-центров, сравнивая арендаторов российских и зарубежных. Эксперты говорят, что требования и построение отношений у западных арендаторов могут значительно отличаться от того, что желают получить наниматели офисных помещений российского происхождения. Такое отличие может принести арендодателю как выгоды, так и определенные неудобства.

Дмитрий Свистельман, директор по аналитике группы компаний «Аверс» полагает, что принципиальное отличие западного арендатора от российского заключается в том, что первые работают с другой допустимой рентабельностью. Для компаний, которые, несмотря на финансовые сложности, остались в России, менее критичен уровень ставок и с этим собственникам проще. «Проще и с дисциплиной платежей, естественно. А сложнее с тем, что западники читают договоры буквально и требуют их буквального исполнения, т. е. ситуация „на днях разберемся“ здесь не

проходит», — констатирует господин Свистельман.

Алексей Федоров, директор отдела офисных помещений компании Maris Properties in association with CB Richard Ellis, впрочем, указывает на то, что разницу в менталитете найти все сложнее: в отличие от 90-х годов, сегодня большинство западных компаний в Петербурге управляют российскими директорами, поэтому разница сглазилась уже почти до неразличимости. «Но вновь выходящие на рынок компании, а также те арендаторы, у которых управление недвижимостью централизовано, отличаются особым подходом к вопросам аренды. С одной стороны, с такими арендаторами проще обсуждать стандарт BOMA или систему triple net. С другой — требования к арендной ставке и юридической составляющей договора аренды также диктуются западными стандартами, которым зачастую не отвечает российское предложение. Но бизнес удается делать и с российскими, и с западными компаниями, ну а сложность работы зависит не от национальной принадлежности арендатора, а более от личности контактного лица», — отмечает господин Федоров.

Виталий Вотовский, генеральный директор ОАО «Желдорпитека» считает, что основной чертой западной компании является как раз желание выступать арендатором: «Западный

арендатор привык арендовать помещение, и для него это норма. Это касается даже очень крупных и состоятельных компаний. На Западе абсолютно справедливо считают, что владение собственным офисом не всегда эффективно с финансовой точки зрения. В то время как большинство российских арендаторов мечтают о собственных помещениях».

Помимо прочего, западные фирмы более постоянны. Ольга Корнилова, директор департамента брокериджа Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) указывает на то, что западные компании, как правило, арендуют помещения в среднем на 5 лет с обязательной регистрацией договора аренды в ФРС.

Исполнительный директор Гильдии управляющих и девелоперов Павел Гончаров добавляет: «Крупные иностранные компании забирают в договор все возможные технические параметры, прописывается ответственность собственника за те проблемы, которые могут мешать деятельности компании, вплоть до температуры воды в кране или допустимого количества неработающих лифтов».

Также эксперты указывают на то, что западные компании обычно настаивают на прозрачности расчетов управляющей компаний и требуют более подробного разъяснения, что включено в арендную ставку и каким

образом возможно увеличение арендной платы. При этом при аренде офисных помещений западные компании акцентируют особое внимание на соотношении арендной ставки за объект и качества предоставляемых услуг.

«Естественно, учитывая такое педантичное отношение как к самому объекту, так и к арендодателю, российским компаниям относительно сложно сотрудничать с представителями западных фирм. Особенно если учесть тот факт, что решение об аренде помещений принимается достаточно долго. Посудите сами: прежде чем арендовать то или иное помещение, представителю западной компании необходимо приехать посмотреть помещение, потому он возвращается домой, обсуждает его с руководством. Параллельно ведется проверка чистоты владельца помещения. И только после всего этого принимается окончательное решение. Нередки ситуации, когда потенциальному арендатору помещения с первого взгляда понравилось, но потом, через месяц, он говорит, что арендовать его не будет. Зная это, российские арендодатели редко держат помещения до окончательного решения со стороны западного арендатора. Арендодатели идут на это, только если был уплачен авансовый платеж, гарантирующий серьезные намерения арендатора», — рассказывает госпожа Корнилова.

Маркетолог-аналитик департамента консалтинга компании GVA Sawyer в Санкт-Петербурге Владислав Фадеев подтверждает мысль о более длительном сроке принятия решения у западной компании: «Работа с любой иностранной компанией отличается от работы с российской тем, что необходимость согласования принимаемого решения с руководством компании приводит к более длительным переговорам при заключении сделки. Помимо этого, незнание офисного рынка Петербурга вызывает необходимость дополнительного сопровождения, так как иностранным лицам надо объяснить, чем Невский проспект отличается от Вознесенского, и почему иногда встречаются здания в центре города завышенного класса А, но без лифта. Впрочем, аналогичная ситуация и с компаниями из других регионов России».

«Кроме того, если компания не является резидентом Российской Федерации, то это вызывает ряд сложностей с включением НДС в арендную ставку. Иностранные клиенты привыкли работать с исчислением арендной ставки triple net, в то время как собственники бизнес-центров в большинстве случаев изначально включают НДС в арендную ставку. В итоге это может вызвать некоторые недопонимание, которое исчезает в процессе переговоров», — добавляет господин Фадеев.

Юлия Бриман, руководитель отдела коммерческой недвижимости «М-Индустрия» считает, что при этом наличие западной компании в числе арендаторов бизнес-центра может играть на руку арендодателю: «Известные западные компании — это часто бренд, который позволяет легче

привлекать других успешных и надежных арендаторов».

Вице-президент ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга Павел Созинов соглашается, что российский арендатор по традиции менее прихотлив и более спокойно относится к неудобствам, связанным с управлением бизнес-центра. «Однако это кажущееся спокойствие иногда сопровождается импульсивными завывающими требованиями, что зачастую ставит арендодателя в тупик. Отсутствие опыта в деловых отношениях и четких деловых этических норм, а также опыта элементарного сосуществования деловых партнеров в ограниченном пространстве часто приводит к конфликтным ситуациям — как с управляющими компаниями, так и компаниями-соседями», — рассуждает господин Созинов.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

ЕВРОПЕЙСКИЙ ОПЫТ

Профессор, доктор экономических наук Франк Штуббен, ведущий специалист по недвижимости группы компаний «Аверс», поделился опытом взаимодействия арендаторов и арендодателей в Германии: «На рынке недвижимости Германии существуют четыре основных участника — это девелопер и инвестор на стадии девелопмента, оператор и арендатор, а также собственник и инвестор на стадии управления и сдачи в аренду готового объекта. Последним и постоянным участником процесса является банк. Таким образом, осуществляется распределение рисков, и каждый участник занимается своим профильным бизнесом. Арендатор — к примеру, супермаркет, гостиница или банк — получает готовый объект, соответствующий его требованиям при минимальном сроке аренды на 3 года, а средний срок арендного договора составляет 6–8 лет.

При этом долгосрочное обязательство компенсируется относительно низкой арендной ставкой. Собственником объекта выступает, к примеру, пенсионный или страховой фонд, которому необходим долгосрочный стабильный доход, при этом доходность может быть сравнительно низкой. От собственности недвижимости оказались такие крупнейшие компании Германии, как Дойче Банк или «Метро Групп». Все они концентрируют капитал и ликвидность на своем основном бизнесе, не замораживая деньги в объектах недвижимости».

Таким образом, немецкий рынок недвижимости предполагает гибкие схемы реализации и финансирования проектов, создавая оптимальные условия и надежность для всех его участников».

Валерий Грибанов

Определенности ждут к середине года

Девелоперы полагают, что правила игры изменятся

коррекция

Гильдия управляющих и девелоперов подвела итоги работы рынка недвижимости Петербурга в первом месяце 2009 года. Участники рынка коммерческой недвижимости констатируют: во всех сегментах данного рынка (торговля, офисы, склады) продолжается падение цен продаж и ставок аренды, вызванное снижением спроса со стороны покупателей и ухудшением положения арендаторов.

Снижение запрашиваемых арендных ставок на офисные помещения в целом по рынку с момента начала кризиса (сентябрь 2008 года) по февраль 2009 года составило около 11–12% в рублевом эквиваленте. Реальные ставки аренды в рублевом эквиваленте снижались более чем на 15%. Учитывая девальвацию рубля за этот период, ставки аренды в долларовом эквиваленте снизились в среднем на 37%.

Наибольшее падение ставок (в долларовом эквиваленте) произошло в классе А: более чем на 50%. Это связано с резким увеличением предложения за счет ввода ряда новых офисных проектов класса А в четвертом квартале 2008 года. Ставка на офисы класса А, запрашиваемая арендаторами (ставка спроса), составила в январе 2009 года не более 1 100 рублей за квадратный метр в месяц или не более \$380 за квадратный метр в год.

Цены продаж офисов также подверглись большой коррекции из-за кризисных явлений: за период с сентября 2008-го по февраль 2009 года падение в рублях составило около 8%, в долларах — 35%. При переговорах с реальными покупателями происходит снижение ранее заявленных цен на 10–40%.

Но несмотря на кризисные явления, в начале 2009 года можно отметить сужение пред-

ложения офисной недвижимости и некоторое оживление спроса. По сравнению с ноябрем и декабрем 2008 года количеством новых предложений офисов на продажу весьма незначительно. Часть владельцев недвижимости придерживается своей собственности, не желая ее продавать по низким ценам.

Еще одной тенденцией 2009 года можно назвать начало перехода на номинирование цен продаж недвижимости (в условные единицы, привязанные к иностранной валюте: долларам, евро). По причине высокой насыщенности рынка Санкт-Петербурга торговыми площадями и вследствие таких кризисных явлений, как сокращение розничного товарооборота, снижение покупательской способности, закрытие/сокращение ряда торговых сетей, торговая недвижимость на сегодня пострадала от кризиса больше всех.

Снижение предлагаемых арендных ставок на торговые помещения в среднем по городу за последние 5 месяцев составило 26% в рублях или 48% — в долларах. Свободные площади появлялись везде, в том числе и на наиболее проходных улицах и торговых центрах у станций метро. Ротация арендаторов увеличивается.

Цены продаж до декабря 2008 года держались примерно на уровне сентября-октября, но только за январь 2009 года они упали на 15% в рублях (или 30% — в долларах). Количество предложений продажи торговых площадей в 2009 году существенно выросло.

В целом за последние 5 месяцев падение цен на торговые помещения составило около 40% в долларовом эквиваленте.

По мнению президента Гильдии управляющих и девелоперов Александра Ольховского, в

течение второго-третьего квартала 2009 года ситуация на рынке станет более определенной. Рубль достигнет своего равновесного состояния, стоимость строительных материалов и рабочей силы, себестоимость строительства в целом станут более прогнозируемыми. «Станет возможным оценить спрос на жилые и коммерческую недвижимость. Если мы увидим стабилизацию по перечисленным вопросам, появится и финансирование девелоперских проектов. Конечно же, изменятся правила игры, но ключевые игроки рынка быстро адаптиру-

ются к новым реалиям», — добавил эксперт.

В целом, по прогнозам ГУД, 2009 год будет не менее сложным, чем 2008-й. Дефицит ликвидности сохранится как минимум в течение первого полугодия. В дальнейшем многое будет зависеть от развития ситуации в Америке. Если США будут выходить из кризиса за счет дополнительной денежной эмиссии, то большой объем вбрасываемых денежных средств в американскую экономику, с одной стороны, повлечет за собой инфляционные процессы, но с другой стороны — будет решен воп-

рос нехватки ликвидности. Поступательное разморозятся все финансовые потоки, в том числе и в России. Если рецессия не окажется глубокой и рынки капитала США получат положительный тренд не позднее конца 2009 года, восстановление в России будет относительно быстрым. «Безусловно, наш рост начнется с некоторым запаздыванием по отношению к восстановлению развитых стран. Думаю, что даже в оптимистичном варианте это — начало 2010 года», — сообщил Александр Ольховский.

ЕЛЕНА КОРСУНСКАЯ

Динамика изменения ставок

Индикаторы	01.11.2008 г.	29.12.2008 г.	02.02.2009 г.	Изменение за январь 2009 г.	Изменение за ноябрь 2008 – январь 2009 гг.
Средняя арендная ставка на торговые помещения, руб./кв. м/мес.	1 400	1 178,80	1 079,20	-8,40%	-22,90%
Средняя арендная ставка на офисные помещения, руб./кв. м/мес.	960	859,4	866,8	0,90%	-9,70%
Средняя цена продажи торговых помещений, руб./кв. м	143 000	144 134	121 632	-15,60%	-14,90%
Средняя цена продажи офисных помещений, руб./кв. м	114 000	113 859	104 541	-8,20%	-8,30%

дом города-сателлиты

Кингисепп завязан на порт

Перспективы развития города зависят от портового проекта

обзор

Последние годы Кингисепп оставался одним из самых «отсталых» населенных пунктов Ленинградской области в части инвестиционной активности. Во многом здесь играет роль удаленность от Петербурга. Впрочем, аналитики считают, что «привязывать» этот населенный пункт к Петербургу неправильно — у Кингисеппа есть собственные перспективы. В первую очередь они связаны с близостью к границе и с развитием порта в Усть-Луге.

Кингисепп (площадь города — 44 кв. км) расположен в 137 км к юго-западу от Петербурга (для сравнения: Выборг — в 132 км). Общее число жителей — примерно 50 тыс. человек.

Участники рынка отмечают, что развитие, например, таких городов, как Кингисепп и Выборг, очень сильно различается. Если Выборг в последнее время активно развивается, там есть строящиеся жилые объекты — более пяти, в том числе и достаточно крупный «квартирный проект», а также несколько рекреационных объектов, отели, гостиницы и торговые центры, то в Кингисеппе ситуация совершенно иная. Спрос на недвижимость здесь локален, емкость рынка невелика, предложение значительно превышает возможности спроса в городе. Строительство жилья практически не ведется.

По данным Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области, стоимость жилой недвижимости в Кингисеппском районе — одна из самых низких в области. Так, если в среднем в Ленинградской стоимость квадратного метра в новостройках составляет 50 тыс. рублей, то в Кингисеппе — 40 тыс. Предложение на первичном рынке крайне скудное — наиболее часто встречаются 50-метровые «однушки» по цене 2–2,2 млн рублей. Цены на вторичном рынке в многоквартирных на 10–15% ниже среднеобластных. Однокомнатные квартиры 35–40 кв. м предлагаются по цене 1,8 млн рублей. Стоимость сотки в Кингисеппском районе — 23 тыс. рублей, это наименьшие показатели по области, сравнимые, пожалуй, лишь с другим аутсайде-



В ближайшие годы влияние на рынок Кингисеппа будет оказывать строительство морского порта в Усть-Луге. Город — ближайший к порту крупный населенный пункт, и неизбежно часть специалистов, работающих в порту, будет вынуждена жить там ФОТО ИТАР-ТАСС

ром — Лужским районом. Средняя стоимость дома в ИЖС на участке в 6–10 соток — 750 тыс. рублей.

Окно в Европу

Основные преимущества города в том, что он приближен к границе с Эстонией, через него проходит транзитная трасса «Санкт-Петербург — Таллин». То есть по сути он является «южным окном в Европу».

Важнейшие проекты, реализуемые на территории Кингисеппского района: Морской торговый порт в Усть-Луге (комплекс специализированных терминалов); развитие припортовой производственной зоны (строительство промышленных предприятий, создание логистическо-терминального комплекса); развитие промышленной зоны ОАО «Фосфорит» (стро-

ительство заводов по производству стеклянной тары, ферросплавов, реконструкция химических производств); развитие городской промышленной зоны (реконструкция городской котельной, меховой фабрики, строительство спиртового завода, организация деревообработки).

Ольга Трошева, руководитель загородного отдела консалтингового центра «Петербургской недвижимости», сообщает: «Кингисеппский район не характеризуется бурным развитием загородного строительства. Новых крупных поселений здесь нет, а крупных участков в продаже — совсем немного. Существует частная застройка, которая развивается очень умеренными темпами. Это обусловлено прежде всего дальностью района. Покупатели загородно-

го жилья предпочитают более близкие к Петербургу места. В основном на продажу в Кингисеппском районе выставлены земельные участки, и их количество за этот год заметно выросло. Но в основном это сельхозземли, требующие перевода в категорию «земли поселений». Также на продажу выставлено много невыделенных паев (как правило, земли бывших совхозов) различной площади: от 2 до 10 га. Это «дешевая» земля — 5–10 тыс. рублей за сотку». Ольга Трошева считает, что перспектива освоения района хоть и достаточно далека (в первую очередь будут развиваться районы Ленинградской области, которые расположены гораздо ближе к Петербургу), но она есть. «Интерес к строительству будет расти — в частности, здесь сыграет роль соседство с крупным про-

ектом порта в Усть-Луге и проектом «Город-сад» вокруг него», — отмечает она.

Владимир Гаврильчук, генеральный директор корпорации «Адвекс. Недвижимость» уверен, что в ближайшие годы влияние на рынок Кингисеппа будет оказывать строительство морского порта в Усть-Луге. «Город — ближайший крупный населенный пункт к порту, и неизбежно часть специалистов, работающих в порту, будет вынуждена жить там. По крайней мере, до строительства города близ порта, как это планируют власти Ленинградской области», — говорит господин Гаврильчук.

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) считает, что привлекать Кингисепп к Петербургу не-

верно: «Если же сравнивать Кингисепп с другими удаленными городами на юге Ленинградской области, он является одним из наиболее перспективных». Госпожа Марковец также связывает перспективы Кингисеппа со строительством порта Усть-Луга и развитием промышленной зоны «Фосфорит», находящейся в 10 км от города. «Предполагаю, что в ближайшей перспективе население Кингисеппа будет расти в связи с трудовой иммиграцией из других более бедных районов Ленинградской области и смежных регионов», — говорит она.

Николай Лавров, заместитель директора агентства недвижимости «Бекар», считает, что основным минусом Кингисеппа является его малая площадь. «Чем меньше город, тем ниже его жизнеспособность в условиях кризиса. В сложных экономических ситуациях, в которых сейчас находится рынок, недвижимость в Кингисеппе никто покупать не будет. Спрос со стороны местных жителей тоже небольшой, так как их там попросту мало, рынок труда маленький, а значит, и покупательской способности среди местных жителей не будет. Единственный аргумент в пользу вложения денег в недвижимость Кингисеппа — то, что он находится на въезде в Евросоюз. Эстония вступила в Евросоюз, вступает в Шенгенскую зону, соответственно близость к Европе может способствовать развитию земель Кингисеппа как под коммерческую (например, там будут востребованы терминалы для грузоперевозок), так и под жилую недвижимость. Однако сильно не увеличится спрос и рост цен прогнозировать нельзя.

Коммерческая недвижимость завязана на порт Стоимость аренды объектов коммерческой недвижимости в городе значительно ниже, чем в Петербурге. Так, в центре города можно снять помещение под торговлю по 300–500 рублей за «квадрат» в месяц.

Аргументом для развития рынка коммерческой недвижимости Кингисеппа является реализованый там Морской торговый порт, после запуска которого станут востребованы площа-

ди, актуальные при грузоперевозках (например, складские). В Bescar Realty Group SPb также указывают на то, что в Кингисеппе практически отсутствуют качественные торговые площади. На настоящий момент в городе существует только один современный торговый комплекс «Норд», общей торговой площадью 10 тыс. кв. метров. Он открылся в декабре прошлого года. Инвестором выступили эстонские компании. Якорными арендаторами в данном ТЦ являются продуктовый супермаркет «О'Кей» и супермаркет бытовой техники «Телемакс». Арендные ставки в данном торговом комплексе колеблются в диапазоне от 650 до 1 250 рублей за квадратный метр в месяц. Такой уровень ставок сопоставим с петербургскими показателями, и для Кингисеппа довольно высок, однако «Норд» является для города единственным в своем роде объектом, поэтому диктует свои условия для арендаторов.

В целом торговые площади Кингисеппа представлены помещениями стрит-ритейла, которые занимают точечные арендаторы. Минимальные ставки аренды на такие помещения — от 350 рублей за квадратный метр в месяц. Из сетевиков в городе представлены: «Пятерочка», «Магнит», «Дикси», «Эльдорадо», «Эксперт», 585, «Евросеть», «Шифроград», «Улытра», «Беталинк» и «Связной».

Антон Вихарев, старший консультант Maris Properties in association with CB Richard Ellis, считает, что в крупных бизнес-центрах в городе в данный момент нет сильной необходимости: предприятия используют собственные площади для размещения административного состава. «Возможно, в дальнейшем, в зависимости от темпов развития понадобятся современные офисные здания площадью 6–12 тыс. кв. м или несколько маленьких — для представительств партнерских компаний. Также от темпов развития экономики города по понятным причинам зависят торговая и жилая недвижимость». Антон Вихарев также считает, что для города такого масштаба в данный момент достаточно одного

качественного и современного ТРК среднего размера.

Евгения Васильева, руководитель отдела консалтинга ASTERA St. Petersburg, видит большие перспективы Кингисеппа как логистического центра: «Актуальность строительства в том или ином регионе складских комплексов, определяется, в первую очередь, дорожно-транспортной и логистической инфраструктурой. С этой точки зрения наибольшие перспективы есть у Кингисеппа (здесь расположен грузовой порт Усть-Луга, через который осуществляется перевалка грузов). Однако необходимо отметить, что наибольшее развитие эта территория получит в перспективе двух-трех лет, по мере развития данного направления и последовательного улучшения транспортной доступности. Пока этот район не пользуется большим спросом среди арендаторов — в связи со значительной удаленностью от города».

Центр притяжения рабочих

«Минусов у города очень мало. Они возникают, если рассматривать близлежащие территории города с позиции дачного проживания. С позиции отдыха окрестности Кингисеппа будут наименее востребованы — в связи со строительством Порта и, как следствие, загрязнением залива. Но если говорить о двадцатитридцатикилометровой удаленности от города, то там есть интересные места с хорошими озерами, и здесь побережье Финского залива местами даже красивее, чем в северной части области.

Думаю, что в будущем в городе будут увеличены темпы жилого строительства. Причем скорее всего это будет эконом-класс, поскольку новое жилье будет востребовано в основном у рабочих, которые будут приезжать в город на заработки из соседних городов. Пока нам известно лишь о нескольких проектах жилого строительства, один из которых — возведение жилого квартала площадью более 43 га, вдоль Криковской шоссе», — рассуждает о перспективах Кингисеппа госпожа Марковец.

РОМАН РУСАКОВ

Рынок повернулся лицом к арендатору

Владельцы офисных помещений бьются за удержание компаний

миграция бизнеса

Новые экономические условия заставили многие компании скорректировать свои амбициозные планы по расширению бизнеса или даже сократить его. Это в свою очередь уменьшило спрос на офисы. Уровень вакантных площадей в действующих бизнес-центрах неуклонно повышается. А новые высокочеловеческие бизнес-центры, по признанию экспертов, будут либо очень сильно падать в цене, либо стоять пустыми до периода восстановления.

Лишившись доступа к кредитному ресурсу, который позволял развиваться, крупные компании стали оптимизировать свои расходы. На рынке отмечают очередной всплеск интереса к небольшим площадям и качественным бюджетным проектам (удаленные от центра, но с хорошей транспортной доступностью). «Аренда офиса составляет примерно 30–40 процентов от затрат компании. В первую очередь об экономии задумались именно крупные предприятия. А иностранные компании сегодня даже заказывают у консультантов экспертные оценки, чтобы наглядно увидеть, как можно сэкономить на аренде», — констатирует Елена Афиногенова, руководитель отдела офисной недвижимости компании Praktis CB.

Раньше спрос постоянно опережал предложение, и уровень вакантных площадей был крайне низок. Теперь же ситуация развернулась в обратную сторону. Одной из наиболее заметных тенденций влияния финансового кризиса на сегмент офисной недвижимости



Пока массовых миграций офисов из одних бизнес-центров в другие нет. В настоящий момент компании адаптируются к новым условиям рынка и собирают предварительную информацию о ставках и условиях переезда

стало массовое сокращение офисных сотрудников (около 30%), а также банкротство компаний. В связи с этим эксперты видят два возможных варианта развития событий. Переезд части арендаторов в бизнес-центры более низкого класса, либо в офисы меньшей площади.

Без паники

Пока ажиотажной смены нет, говорят эксперты. «В настоящий момент компании адаптируются к новым условиям рынка и собирают предварительную информацию о ставках и условиях переезда», — рассказал Дмитрий Кузнецов, директор департамента офисной недвижимости Colliers International. Паника, вызванная пуб-

ликациями в СМИ и общими негативными настроениями, привела к тому, что большинство компаний рассматривают варианты сокращения арендных ставок, сетуют эксперты. Однако реально переехать пока готовы далеко не все.

Сегодня уже появляются запросы от компаний, которые сокращают свои расходы на содержание офиса и рассматривают меньшие площади для аренды. При этом арендаторы пока стараются держать марку и не снижать классность своего офиса. «Если ранее, до кризиса, арендаторы предпочитали офисы А- и В-класса, то на данный момент они не готовы терять в статусе и продолжают рассматривать схожие объекты, но меньшей

площади. Некоторые компании вынуждены сужать свои площади на уже арендуемом пространстве», — комментирует Полина Макаренко, руководитель отдела офисной недвижимости «Knight Frank Санкт-Петербург».

При этом заполняемость бизнес-центров, естественно, будет снижаться. «Так, в действующих бизнес-центрах класса А заполняемость может снизиться до 70 процентов, в бизнес-центрах класса В и В+ — до 86 процентов», — прогнозирует Оксана Иванова, руководитель группы аналитических исследований АРИНа. В связи с этим, для достижения оптимального уровня доходности, бизнес-центры будут вынуждены снижать арендные ставки.

В 2009 году наибольшее снижение будет наблюдаться в бизнес-центрах класса А — около 20%. В бизнес-центрах класса В снижение составит около 10% (без учета уровня инфляции).

Если проследить динамику колебаний арендных ставок за 2008 год, то мы увидим следующее: существенный рост арендные ставки показали лишь в первом полугодии 2008 года. «В среднем офисные помещения класса А и В подорожали на 12 процентов. Для сравнения: в аналогичном периоде прошлого года рост составлял лишь 4 процента», — рассказал Дмитрий Кузнецов. Однако в конце 2008 года ставки аренды не показали ощутимого роста: в действующих бизнес-центрах они не росли, а во введенных в эксплуатацию — заявлялись на среднерыночном уровне.

По данным других специалистов, средневзвешенные ставки в классе А уже за третий квартал упали в пределах 1–2%, однако по отдельным удаленным от центра объектам падение было более существенным. В классе В падения по итогам третьего квартала не было, напротив, был отмечен рост в пределах 2–3%. Однако сейчас ситуация меняется довольно быстро в пользу арендаторов офисных площадей. По новым объектам девелоперы предлагают существенные скидки в процессе переговоров.

В четвертом квартале 2008 года в ряде бизнес-центров предлагались свободные помещения по ставкам, сопоставимым с уровнем на конец 2007 года, сообщают эксперты. При этом в некоторых новых

зданиях, расположенных не в центральных районах города, ставки были снижены на 30%. Таким образом, можно отметить, что объекты одного класса в центре города и на периферии стали отличаться по арендным ставкам на 30–40%, что характерно для развитых рынков.

Новый дефицит

По оценкам Colliers, арендные ставки уже достигли своего минимума для Петербурга, так как местный рынок не был перетрет большими проектами, которые бы существенно изменили баланс между спросом и предложением. Более того, эксперты оптимистично называют факторы, влияющие на коррекцию арендной ставки в сторону увеличения. В частности, инфляция в размере 16% в 2008 году, перенос нового строительства бизнес-центров на более поздний срок (2010 год и далее) в связи с недостатком финансирования. Это в свою очередь существенно ограничит предложение и вызовет дефицит свободных площадей в 2009 году.

Но есть и другие факторы. Девелоперы стремятся увеличить спрос на свои объекты, в том числе и за счет более выгодных коммерческих условий. Скидки и раньше предоставлялись крупным клиентам, но сейчас внимание уделяется и более мелким компаниям, да и размер скидок значительно вырос. «Пока снижение цен явно происходит в периферийных крупных объектах высокого класса, девелоперы готовы снизить цену больше чем на 20 процентов даже для тех потенциальных арендаторов,

которым раньше не шли на уступки», — сообщает Олег Громков, руководитель группы исследований рынков «Knight Frank Санкт-Петербург».

«Если в прошлом году у класса А была всегда стопроцентная заполняемость, то в 2008 году мы отмечаем 6–8 процентов вакантных площадей. И этот процент в скором времени увеличится», — сообщила Елена Афиногенова. Это, по ее словам, связано с возникшим в этом сегменте кризисом перепроизводства. Еще 5 лет назад в Петербурге было всего три здания, относящихся к классу А. Сегодня такие объекты составляют 40% от общего объема офисных площадей города.

Впрочем, эксперты видят в этом и положительный момент. «В условиях кризиса недвижимость получит свою реальную цену. Неоправданно высокие цены, становившиеся демократичными, собственники готовы идти на уступки. И в то же время по-настоящему качественное предложение по-прежнему сохраняет высокую стоимость», — рассказала госпожа Афиногенова.

Новые незаполненные БЦ класса А для привлечения арендаторов вынуждены будут снижать ставки и предлагать потенциальным клиентам все возможные условия для переезда. В данное время они могут заполниться только за счет арендаторов, которые находятся в БЦ схожего класса, предлагая им более выгодные условия аренды при минимальной стандартной отделке, чтобы снизить затраты арендаторов на переезд. «Рынок повернулся в сторону арендатора. Собст-

венник стал больше внимания уделять дополнительным сервисам — гибкая политика в предоставлении услуг управляющей компании, качественный ремонт за счет собственных средств и так далее», — сообщила Елена Афиногенова.

В наиболее выигрышном положении во время кризиса окажутся бизнес-центры класса С. В последнее время наблюдалась тенденция вытеснения класса С классом В как наиболее динамично развивающимся и перспективным сегментом офисного рынка Петербурга. Это было связано с общей нехваткой качественных офисных площадей в городе, а также повышением требований арендаторов к качеству помещений.

Тем не менее средняя заполняемость офисных комплексов класса С находится на уровне 96%. В условиях финансового кризиса объем ввода в эксплуатацию новых офисных комплексов класса В+/В сократится, поэтому заполняемость бизнес-центров класса С на этот период будет сохраняться на высоком уровне.

Впрочем, прогнозы у экспертов ободряющие. По мнению многих специалистов, ситуация стабилизируется к 2011–2012 году. Произойдет улучшение ситуации как на мировых, так и на российских рынках. Придет в норму банковская система. К этому времени арендные ставки вернутся на текущий уровень, в первую очередь — в связи с ограниченным предложением (за счет замороженных проектов) при оживившемся после кризиса спросе.

ДАРЬЯ КАРАМИШЕВА

ДОМ девелопмент

Информационная недостаточность

Девелоперам приходится собирать информацию о земле по крупицам

базы данных

Новые экономические условия заставляют девелоперов более тщательно подходить к месту реализации своих проектов — позволить себе роскошь, как в былые годы, строить там, где свободно, они уже не могут. При этом участники рынка отмечают серьезные проблемы в части обеспечения информацией, необходимой для принятия решения о реализации того или иного проекта — в городе нет единой базы данных, позволяющей иметь четкое представление, в каких районах Петербурга существуют свободные земельные участки с конкретными параметрами, инженерной подготовкой и функциональным назначением объектов, которые могут быть на них возведены.

Сегодня инвесторы, чтобы оценить возможность инвестирования в строительство, собирают подобную информацию из многих источников, работая с рядом комитетов и ведомств администрации, прибегая в том числе к помощи не только профессиональных консультантов, но и компаний, специализирующихся на подготовке всевозможными способами полного пакета документов на участки.

Без «единого окна»

Приступая к разработке нового проекта, девелопер вынужден взаимодействовать с городскими властями. Так как необходимая первичная информация о существующих в Петербурге свободных земельных участках нужной площади, подходящих под застройку объектами определенного функционального назначения, и с необходимым инженерным обеспечением имеется именно в комитетах городской администрации. И перед тем как выбрать очередное пятно под застройку, девелопер изучает все существующие пятна, которые по своим параметрам максимально соответствовали бы его плану.

Директор консалтингового центра «Петербургская недвижимость» Михаил Бимон утверждает, что единой базы дан-

ных, позволяющей понимать ситуацию на земельном рынке Петербурга и выбирать пятна, нет. «Как известно, в нашем городе существует различные категории земельных участков, — рассказывает эксперт. — Кроме того, есть различные варианты их отчуждения. Некоторые земельные участки находятся в аренде у компаний и физлиц (например, на 49 лет), некоторые — в собственности частных лиц и организаций; есть те, которые принадлежат городу, и существуют пятна, которые находятся в федеральной собственности. Основная сложность заключается в том, что ни у кого в нашем городе нет всей информации по участкам. Есть Генеральный план города, и есть различные городские комитеты — КГА, КУГИ, комитет по строительству и другие, где может быть информация о том или ином конкретном участке».

По словам господина Бимона, «одного окна», куда можно было бы обратиться с вопросами, кому принадлежит понравившийся земельный участок или где найти свободный участок, ни среди госорганов, ни среди коммерческих организаций в Петербурге нет. «Это очень большая и сложная работа, поэтому одна даже крупная компания с этим не справится, — считает он. — Более того, объем работы огромен, а, например, с экономической точки зрения целесообразность строительства, скажем, жилого дома далеко не всегда оправдана. Так, если из 100 участков, на которых в принципе возможно строительство, хотя бы один будет идеально подходить по локации для возведения, например, жилого дома бизнес-класса, это будет очень хороший результат». Участники рынка рассказывают, что сейчас процесс подбора участка происходит следующим образом: застройщик находит понравившийся участок и оценивает все возможности строительства — по временному регламенту, Генплану, по сведениям из всех комитетов. После этого он оценивает экономику строительства конкретного объекта, в том

числе с помощью консалтинговой компании, которая проводит анализ наиболее эффективного использования земельного участка.

Бумажная работа

В комитете по градостроительству и архитектуре (КГА) администрации Петербурга признают, что единого документа, отражающего все свободные пятна под застройку с указанием их функционального назначения, в городе не существует. «Потенциальные инвесторы, девелоперы и застройщики работают с материалами Информационной системы обеспечения градостроительной документации (ИСОГД), который включает восемь разделов, — сообщили в КГА, — а именно: «Документы территориального планирования Петербурга», «Правила землепользования и застройки Петербурга, внесенные в них изменения», «Документация по планировке территории Петербурга», «Изученность природных и техногенных условий», «Изъятие и резервирование земельных участков для государственных нужд РФ, государственных нужд Петербурга и муниципальных нужд», «Застроенные и подлежащие застройке земельные участки», «Геодизические и картографические материалы». Иные документы и материалы (содержит региональные нормативы градостроительного проектирования, проекты границ земельных участков, проектную документацию объектов капитального строительства, технические регламенты».

В правительстве города говорят, что в материалах ИСОГД содержится информация о границах функциональных и территориальных зон, основных и условных видах использования объектов недвижимости и земельных участков, информация о разрабатываемых и утвержденных проектах планировки/межевания, временных регламентах застройки (ВРЗ), градостроительных планах, объемно-планировочных решениях объектов инвестирования. «Все это может быть использовано

инвестором при разработке бизнес-проекта», — говорят в правительстве.

В КГА есть общий план развития города в двухмерной графике, через год планируется сделать план в трехмерной. «Город располагает информационной системой обеспечения градостроительной деятельности в Петербурге — это систематизированный свод документированных сведений в текстовой и картографической форме о развитии территорий, об их застройке, о земельных участках, объектах капитального строительства и иных необходимых для осуществления градостроительной деятельности сведений, — сообщили в комитете. — Этим документом могут пользоваться и застройщики».

Места есть!

По данным КГА, сейчас в Петербурге самая концентрированная застройка — в центре города. Однако специалисты комитета говорят, что если корректно подойти к исторической застройке и к сооружениям, можно найти некоторые лакуны для того, чтобы осуществить встраиваемую застройку. С 1 января 2006 года в Петербурге действует закон «О Генеральном плане Санкт-Петербурга и границах зон охраны объектов культурного наследия на территории Санкт-Петербурга», в котором разработана стратегия развития города до 2025 года. Согласно этому генплану, объем жилищного фонда к 2015 году будет увеличен на 32 млн кв. м, а к 2025 году — на 68 млн кв. м общей площади. «Это произойдет, в частности, за счет нового строительства в 50-х кварталах Северо-Приморской части, в Лахте, в Юго-Западной Приморской части, в районе Каменки и озера Долгое, в районе Горская — Александровская, в новом жилом районе «Балтийская жемчужина» и на других площадках, — поясняют в комитете. — Среди новых территорий Петербурга, которые будут осваиваться с позиции жилищного многоэтажного строительства, — «Северная долина», жилой район «Конная Лахта», Северо-

Приморский район севернее железной дороги, район Каменки, Новое Колпино, жилой район «Ручьи», Юго-Западная Приморская часть, Южная планировочная зона Пушкина, район поселка Володарка. Жилье будет строиться и на рекультивируемых территориях бывших золотых валов и свалок севернее улицы Коллонтай и в районе улицы Блюхера. Малоэтажное жилье будет возведено районах Горская — Александровская, Пушкинская Восточная зона, Пулковская — Александровская, Восточная Павловская зона. Локальные площадки малоэтажного строительства резервируются в Курортном районе, в Петровворце, Ломоносове и в Колпинском административном районе».

Принято несколько постановлений городского правительства, устанавливающих перечень нежилых зон, в которых определены территории для производственных, коммунальных и складских объектов.

По данным КГА, прирост территорий под общественно-деловые зоны в связи с переориентацией в экономике возрастает более чем на 3 тыс. га. Генпланом предусмотрено формирование 16 высокотехнологичных нежилых зон, в их числе — Шушары, Ручьи, Нойдорф, Металлострой, Предпортовая-3. Развитие промышленности на данном этапе осуществляется за счет предоставления территорий под новые производства во внешнем промышленном поясе города — около 500 га на 2015 год и 1,5 тыс. га на 2025 год. Основные предложения по выводу промышленности и коммунально-складских объектов из центра остались неизменными — освобождение Петровского острова, северного берега Малой Невы в районе Уральской улицы, берегов Большой Невки от Большой Невы до Кантемировского моста. Это касается Выборгской, Пироговской и Петроградской набережных, берегов малых рек — Карповки и Ждановки, зоны Обводного канала, а также зоны пробивки Измайловского проспекта и района Московско-Товарной станции.

Землю вызывают на ГИС

Руководитель группы исследований рынков «Knight Frank Санкт-Петербург» Олег Громков называет наиболее известным информационным городским ресурсом по земельным участкам Геоинформационную систему инвестора Санкт-Петербурга (ГИС). «Этот интернет-ресурс предоставляет базовую информацию об инвестиционных возможностях и условиях инвестирования в недвижимость Петербурга», — рассказывает он. По словам эксперта, именно эта система объединяет различные данные, которые поступают из комитетов правительства и подведомственных учреждений. «Основное полезное качество системы — многокритериальный поиск объектов недвижимости (зданий и земельных участков), подходящих для реализации инвестиционных проектов, — говорит он. — В состав системы входят действующий Генплан, транспортная и инженерная инфраструктура города, выставленные на торги, готовые к торгам и уже проданные объекты недвижимости, а также их фотографии (космический снимок разрешением 2,4 метра), информация обо всех стратегических проектах и промышленных инвестициях, объекты культурного наследия, результаты экологического исследования почв и другая информация для инвесторов. Полезность этого ресурса подтверждают и сами потребители такой информации. Участники рынка говорят, что самая полная и актуальная информация о реализуемых и планируемых объектах на сегодняшний день содержится именно в Геоинформационной системе инвестора Санкт-Петербурга. ГИС позволяет сформировать начальное представление об интересующей их территории в целом, хотя для принятия решения о привлекательности того или иного объекта представленной в ГИС информации недостаточно, и инвесторы как правило пользуются своими источниками. Девелоперы говорят, что наибольший интерес для них представляла бы база данных по де-

велоперским проектам жилой недвижимости, а также детализация и информативность разделов, касающихся жилой застройки. «Сегодня с помощью ГИС мы можем получить данные об объектах строительства и реконструкции в минимальном объеме: площадь земельного участка, адрес, застройщик, правоустанавливающий документ, — рассказывает Павел Поселенов, вице-президент компании ПИК. — Информацию о прохождении стадий проекта, сущности самого проекта, сроках сдачи объектов, к сожалению, приходится искать в других источниках и прибегать к помощи консультантов. Но, пожалуй, один из самых больших и главных недостатков данной системы — технические ограничения, которые не позволяют с достаточной скоростью обрабатывать все поступающие запросы. Однако прочие официальные источники подобных данных серьезно проигрывают ГИС в оперативности появления новой информации и актуализации имеющейся».

Проблемы ликвидируют спекулянты

Павел Поселенов отмечает, что за последнее время ситуация с информационной поддержкой бизнеса изменилась в лучшую сторону: появилось финансирование такого рода проектов, как ГИС, появились новые идеи и качественные решения. Власть наконец осознала важность этого аспекта для увеличения инвестиционной привлекательности Петербурга. Николай Казанский, директор департамента инвестиционного консалтинга Colliers International говорит, что относительно функционального зонирования городских территорий, Петербург — развитый город с понятным информационным полем. «В Интернете, в открытом доступе находится градостроительный план, в котором любой желающий может посмотреть возможное функциональное назначение по любой из городских площадок, — говорит он. — Комитет по земельным ресурсам в открытом

доступе размещает карту с разбивкой участков с указанием кадастрового номера. В этом смысле Петербург на более передовой позиции по сравнению с другими российскими городами: можно сказать, что в нашем городе созданы комфортные условия для девелоперов и инвесторов». По его мнению, следующий необходимый шаг для эффективного развития города — систематизация информации о собственниках.

Пока же, по словам Михаила Бимона, существующими проблемами в работе систем и баз данных относительно развития городских территорий, пользуются компании-посредники, которые активно работают на рынке. «Такие компании занимаются получением всей необходимой информации о земельном участке, неофициально обращаются во все комитеты, обладающие недостающей информацией (официально на запрос власти могут ответить лишь компании, имеющие права на участок), любыми путями добывают необходимые сведения, и потом либо продают саму информацию, либо получают этот земельный участок в собственность или в аренду, а затем продают, — делится наблюдениями эксперт. — При этом они могут продавать уже «упакованный» участок со всеми разрешениями, согласованиями и так далее. Это сложная, кропотливая, не всегда чистая работа, поэтому ценится она недешево. Но в любом случае и у компаний-спекулянтов нет сведений обо всех участках во всем городе». Господин Бимон добавляет, что серьезная компания-консультант в сфере недвижимости, в особенности если она работает в связке с девелоперской компанией, может помочь в выборе земельного участка, причем оценивая поиск уже с точки зрения экономической целесообразности строительства в том или ином месте. «Однако такие профессиональные компании в Петербурге можно перечесть по пальцам, и подобные услуги ценятся очень высоко», — отмечает он.

ИРИНА БЫЧИНА



- Двухуровневый паркинг на 66 мест
- Детский сад на первом этаже
- Современные инженерные системы
- Страхование финансовых рисков
- Обустроенная территория дома
- Проектное финансирование Сбербанком

- 70% готовность проекта
- Продажа по ФЗ-214
- Окончание строительных работ в III квартале 2009 г.
- Дизайнерское оформление мест общего пользования
- Проектная декларация доступна на сайте www.pioneer.su
- 63 квартиры от 45 до 160 кв.м. со свободными планировками

ДОМ НА АРСЕНАЛЬНОЙ НАБЕРЕЖНОЙ

322-52-12

Реклама ООО «Пioneer», ООО «Сбербанк РФ»

ДОМ персонал

Элемент внутрикорпоративной культуры

Кто как работает, тот так и ест

организация бизнеса

Владельцы бизнес-центров, заинтересованные в том, чтобы арендатор не переметнулся в другой офисный центр, в последнее время стали уделять больше внимания сервису и сопутствующим услугам. Однако пока, как отмечают аналитики, вопрос с питанием на рабочем месте остается одной из главных проблем для руководителей компаний, арендующих офисные площади.

С развитием сегментов торговой и офисной недвижимости развитие ресторанного бизнеса получило новый виток. Ведь большинство предприятий общепита, не успев открыться, сразу закрываются, не сумев стать рентабельными. Это происходит по причине высокой конкуренции. Поток посетителей не всегда бывает достаточным для ресторана; если же предприятие общественного питания садится в бизнес-центре, то постоянная клиентская база ему обеспечена.

Прежде чем расположиться в бизнес-центре, рестораторы рассматривают такие критерии, как территориальное расположение БЦ, наличие отдельного входа с улицы и другие технические параметры. Площадь, необходимая пищевому оператору, зависит от площади самого бизнес-центра. По оценкам специалистов GVA Sawyer, площадь кафе берется из расчета за квадратного метра площади кафе на двух обедающих сотрудников, а количество обедающих составляет 40% от общего числа сотрудников. Таким образом, если рассматривать бизнес-центр, в котором работает 1 000 человек, кафе должно занимать около 200 кв. м.

Если офисный центр находится в центральном районе города, то это обеспечит дополнительный приток посетителей, что является плюсом для любого пищевого оператора, но прежде всего — для пано-



Не во всех офисах приветствуется питание на рабочем месте, особенно если речь идет о клиентоориентированном офисе, когда последний посещает много клиентов, а оборудовать внутренние помещения для обеда персонала там не представляется возможным. Поэтому наличие кафе или столовой может стать для арендатора определяющим при выборе бизнес-центра

рамного ресторана, который изначально нацелен не только на внутренний рынок данного БЦ. Поэтому его основными требованиями к объекту являются: наличие отдельного входа и первый этаж здания.

Наличие кафе или ресторана в бизнес-центре зависит прежде всего от уровня офисного здания. В строении класса А наличие организованного пункта питания — обязательно, поскольку его арендаторами являются крупные иностранные и российские компании, у чьих топ-менеджеров нет времени искать место, где бы они могли пообедать. Кро-

ме того, наличие ресторанов необходимо и для того, чтобы устраивать там встречи с клиентами и проводить переговоры на высшем уровне. В последнем случае для этого должен существовать специальный зал.

Негде спрятаться

Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга говорит, что не во всех офисах приветствуется питание на рабочем месте, особенно если речь идет о клиентоориентированном офисе, когда его посещает много клиентов, а оборудовать

внутренние помещения для обеда персонала не представляется возможным. «В то же время если вспомогательные службы — бухгалтерия, АХО и другие могут себе позволить вольность обеда в офисе, то службы фронт-офиса — например, менеджмент по работе с клиентами — этого себе позволить не может. К тому же обед — это еще и несколько минут релаксации и общения как на вольные, так и на внутрикорпоративные темы. Для крупных компаний это — элемент внутрикорпоративных коммуникаций».

Алексей Лагутин, директор по коммерческой недвижимости Besag Realty Group SPb, согласен с такой точкой зрения: «Организация питания работников офисных центров становится необходимым условием для обеспечения конкурентоспособности объекта. Сегодня собственники бизнес-центров считают наличие пункта корпоративного питания таким же важным сервисом, как обеспечение посетителей и арендаторов БЦ парковочными местами».

Константин Костин, директор по развитию London Consulting & Management Company (LCMC) говорит, что выбор пищевого оператора в бизнес-центре зависит от концепции питания, которая прописывается заранее. Возможно, это будет европейская столовая, а может, панорамный ресторан, — все зависит от класса объекта и от компаний, которые арендуют помещения в бизнес-центре. «В любом случае, главное для собственника или управляющей компании — соблюдение концепции проекта», — уточняет господин Костин.

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки Агентства развития и исследований в недвижимости (АРИН) отмечает, что столовых в бизнес-центрах почти нет. «Столовые сохранились в некоторых бизнес-центрах класса С, что было обуслов-

лено как планировочными решениями здания, так и наличием такого вида услуг», — говорит она.

«В бизнес-центрах класса В и ниже возможно отсутствие организованного пункта питания. Но больше это касается класса С. В классе В все-таки работает много средних фирм. И кстати, руководители таких компаний нередко оплачивают бизнес-ланч своих сотрудников, поскольку платить за отдельное помещение, где бы они могли пообедать, менее выгодно. Если же в БЦ нет кафе или ресторана, то сотрудники сами занимаются организацией поставок обедов в офис», — продолжает госпожа Марковец.

Как отмечают в АРИНе, нормативные показатели обеспечения залов питания составляют 1,8 кв. м на человека. С учетом кухни — примерно 4 кв. м на человека.

В идеале вопрос выделения помещения под организацию кафе или ресторана должен решаться на стадии проектирования бизнес-центра. На этом этапе определяется размер необходимого помещения, соотношение площади кухни и зала, вопросы хранения продуктов питания (нужно помещение или нет). Далее идет проектирование систем вентиляции и кондиционирования, проведения необходимых коммуникаций (канализация, вода), определение необходимых для кафе электрических мощностей.

С учетом того, что все едят не одновременно, при наличии пяти посадочных мест в кафе одновременно должны сидеть около 15–20% от общего числа арендаторов. Если это бизнес-центр, который расположен в густонаселенной и обеспеченной зоне и вокруг есть кафе, то данный показатель может быть меньше.

Навстречу арендатору

Организовать ресторан в уже работающем бизнес-центре возможно, но тогда он потребу-

ет дополнительных затрат на выделение помещений для кухни, подведение коммуникаций (вода, канализация). Кроме того, могут возникнуть сложности с подбором необходимых площадей, и как следствие — их неэффективное использование. Но из-за требований арендаторов управляющие компании все-таки на это идут.

В последнее время получил широкое развитие бизнес по доставке обедов на рабочие места. Фирм, специализирующихся на подобных услугах, становится все больше. Часто бывает так, что доставкой обеда занимаются кафе-столовые, которые имеют как собственный зал, так и работают на дополнительный поток. Также подобную услугу сегодня предоставляют многие рестораны и фастфуды. Например, «Мама Рома» или суши-бар «Япоша» (некоторые точки готовы предоставить еду только в том случае, если дом или офис расположены в их районе).

Однако у многих предприятий (не ресторанов и фастфудов), привозящих обеды в офисы, есть один недостаток: чтобы заказать обед, приходится его выбирать за день. Нередко требуют сделать заказ до 14.00 понедельника, и привозят его утром во вторник. Поэтому приходится, во-первых, его где-то хранить. Во-вторых — где-то подогревать. А это значит, что в офисе должно быть отдельное кухонное помещение с хорошей вентиляцией, ведь если подогревать еду рядом с рабочим местом, то запах будет витать по всему офису. Правда, некоторые предприятия общепита при крупном заказе предоставляют в безвозмездное пользование микроволновую печь. Но количество желающих заказать обед в этом случае должно быть не менее 10.

По оценкам специалистов GVA Sawyer, обеспечение обедами офисов становится рентабельным для кейтеринго-

вых служб в случае, если количество обедающих составляет не менее 40–50 человек.

Константин Костин, впрочем, считает, что кейтеринг (доставка готовой еды) — не самая удобная система для современного бизнес-центра высокого класса, поскольку возникает много сложностей с пропускной системой безопасности здания: на ежедневную доставку еды по офисам не согласится ни одна квалифицированная управляющая компания. «Если же здание бизнес-центра небольшое (10–15 тыс. кв. м) и столовой в бизнес-центре нет, то можно договориться об обеспечении операторов полуфабрикатной продукцией для ее дальнейшего разогрева», — говорит господин Костин.

Специалисты полагают: основная проблема для владельцев бизнес-центров состоит в том, что организация пунктов питания — не высокодоходный бизнес. Надо изначально правильно организовать, будет ли кафе работать только на внутренний спрос или имеет смысл работать и на внешний. Если кафе ориентируется на внутренний спрос, то его услуги будут востребованы только днем, а по вечерам и по выходным кафе будет простаивать. В этом случае под кафе обычно выделяются наименее ликвидные помещения (например, без окон, на последних этажах и т. д.), что позволяет снизить ставки на 10–15%.

«Однако в большинстве случаев кафе работает и на внешний спрос. Это связано с тем, что в организованном кафе обедают около 40 процентов сотрудников бизнес-центра. Однако если это бизнес-центр класса А, то ресторан или кафе может ориентироваться только на внутренний спрос. Но, как я говорила ранее, здесь важно правильно просчитать параметры этого пункта питания (площадь на планируемое количество посетителей, и как следствие — цена), чтобы про-

ект не был убыточным. Бывают случаи, когда в бизнес-центр организуют два кафе: для сотрудников и для внешних клиентов. Кстати, если для арендаторов бизнес-центра класса В больше важна фиксированная стоимость на бизнес-ланч, то для класса А важен уровень ресторатора. Он как минимум должен быть не ниже уровня бизнес-центра», — рассуждает госпожа Марковец.

При расчете необходимого количества посадочных мест в корпоративной столовой или кафе принимают во внимание количество постоянно присутствующих сотрудников в бизнес-центре, а также возможность привлечения клиентов с улицы. Так, по словам Алексея Лагутина, в пункте питания только для арендаторов питается 35–50% сотрудников. При свободном доступе с улицы поток клиентов может увеличиваться на 15–20%.

Требования к помещениям довольно специфические, поэтому и решение о создании пункта питания на объекте желательно принимать еще на стадии проектирования. Помещения для общепита необходимо оснащать дополнительными канализационными и прочими коммуникациями, усиленным вентилированием и возможностью вывоза и утилизации пищевых отходов. Кроме того, устанавливаемая на кухне вытяжка не должна резонировать от двора и создавать дополнительные шумовые помехи, которые будут доставлять неудобства остальным арендаторам. Именно поэтому решение о создании пункта питания уже на действующем объекте обычно доставляет собственнику много проблем, часть из которых могут остаться неразрешимыми (недостаточное обеспечение по электроэнергии, мощностям вентиляционных систем или канализационных выводов).

РОМАН РУСАКОВ

ROSSI
LUXURY COLLECTION

Крестовский пр.15, тел.601-6818
Лермонтовский пр.40, тел.251-6987
Наб. Фонтанки 66, тел.315-9972

www.rossi-spb.ru

Самые красивые интерьеры мира

MISURA EMME

ARCA

LEICHT

DADA

JUMBO COLLECTION

MOLteni&C

CRISTOPHER GUY

FENDI

GRANDE ARREDO

PROVASI

КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

de SEDE

КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

КЛАССИЧЕСКИЙ СВЕТ

СОВРЕМЕННЫЙ СВЕТ

COLOMBO STILE

ЭЛИТНЫЕ ОБОИ

КРЕСТОВСКИЙ ПР. 15

Профессиональный подбор мебели и текстиля для интерьера любой сложности. Инсталляция и проектирование домашних кинотеатров Hi-End.