

но данным аналитиков MACON Realty Group, за 11 месяцев текущего года арендные ставки выросли на 15,5%, В 2007 году темп прироста арендных ставок по сравнению с 2006 годом резко возрос и составил 59,5%. Причиной такого роста стало появление более качественных бизнес-центров общей площадью 26,6 тыс. кв. м.

По сравнению с 2007 годом продажа офисов в декабре 2008 года осуществлялась по ценам на 19,5% выше. Сегодня в бизнес-центрах класса «В» средняя стоимость 1 кв. м составляет 71 954 рублей. В Краснодаре стоимость 1 кв. м выше на 32% и составляет около 95 000 рублей. Для сравнения, в Ростове-на-Дону квадратный метр в классе «В» стоит в среднем 65 758 тыс. рублей, то есть ниже на 9%.

«До кризиса рынок коммерческой недвижимости можно было назвать рынком продавца. Девелоперы диктовали свои условия практически во всех сегментах, так как спрос на качественную коммерческую недвижимость значительно превышал предложение, объектов должного уровня было явно недостаточно. Сейчас рынок стал изменяться в пользу покупателя и арендатора. Они теперь могут если не диктовать свои условия, то по крайней мере получить определенные преференции», — комментирует генеральный директор компании Realty Group Александр Сафонов.

Мнение эксперта подтверждают и участники рынка: «Если говорить о ставках аренды на коммерческую недвижимость, то в настоящее время девелоперы идут на встречу арендаторам и формируют временные антикризисные цены с учетом предоставления льготных условий. Особенно изменения условий коснулись тех объектов, которые до кризиса не пользовались большим спросом. В среднем ставки аренды по рынку опустились на 10–30%», — соглашается генеральный директор Diamant Development Group Татьяна Медведева.

РЫНОК ЗАТАИЛСЯ По мнению аналитиков, сейчас рынок коммерческой недвижимости, как впрочем



и другие сектора экономики, находится в состоянии ожидания. Девелоперы избирают осторожную тактику развития. Конечно, те проекты, которые находятся в стадии завершения, в большинстве своем планируются к сдаче в эксплуатацию. Самые крупные из них — бизнес-центр класса «В+» в Ворошиловском районе от компании «КВАРТСТРОЙ-ВГ» — 6240,66 кв. м офисных площадей; комплекс «Волгоград-Сити» в Центральном районе от ООО «ИнвестСтрой» — 25000 кв. м, офисный центр Premier-building в районе моста через Волгу, бизнес-центр «Европа» от компании «Риэлти-групп» на ул. Ткачева — 4500 кв. м, бизнес-центр на ул. Канунникова от компании «БИС» с общей площадью офисных помещений 10800 кв. м, Diamant Development Group ведет работу по нескольким проектам: это проект реконструкции фабрики «Виктория» рядом с ТЦ «Царицынский Пассаж» и строительство ТРЦ «Диамент Гранд» в Красноармейском районе, практически завершены (сдача в эксплуатацию плани-

руется в апреле) торгово-деловой центр «Диамент Царицынский» и ТЦ «Диамент Семь Ветров».

Эксперты сходятся во мнении, что несмотря на существенные затраты, застройщикам выгоднее иметь в активе законченные здания, нежели содержать «замороженные» долгострои. Тем более что, несмотря на снижение спроса, интерес к качественным помещениям коммерческого назначения остается: «Дефицит качественных офисов на волгоградском рынке является стимулирующим фактором к покупке коммерческих площадей в строящихся офисных центрах, причем именно сейчас, когда условия приобретения весьма привлекательны. Например, в компании «КВАРТСТРОЙ» на сегодняшний день стоимость квадратного метра в строящемся бизнес-центре на ул. Баррикадная составляет 35 тыс. рублей, что на 30% ниже той, что имела место осенью 2008 года. Это связано со значительным снижением цен на основные составляющие монолитной конструкции — арматуру и бетон, что, в

свою очередь, отразилось на себестоимости строительства. Поэтому вполне обосновано и справедливо по отношению к конечному потребителю в таких условиях произвести коррекцию цены на наш конечный продукт», — отмечает руководитель ООО «КВАРТСТРОЙ-ВГ» Сергей Казанцев.

Проекты же, которые были начаты до кризиса, но еще не достигли стадии строительства, временно приостановлены: «Проекты на начальной стадии проработки сейчас ждут своего часа, большинство из них заморожены. В первую очередь это связано с недоступностью кредитов и кабальными для собственников и управляющих компаний условиями. Те процентные ставки, которые озвучивают банки, просто не приемлемы для девелоперов», — подчеркивает Татьяна Медведева.

Довольно единодушны эксперты и в своих прогнозах на будущее: «Паника на рынке и сброс цен на аренду и продажу площадей коммерческого назначения приостановятся. Ориентировочно около полугода цены будут держаться на одном уровне. Потом, особенно в дефицитных сегментах, стоимость площадей опять поползет вверх», — полагает Александр Сафонов. С этой позицией соглашается и Сергей Казанцев: «Кризис — явление временное. Стабилизация ситуации на рынке поднимет ценовую планку на исходные материалы на соответствующий уровень, что станет стимулом и к росту цен на недвижимость в новостройках. Когда же спрос активизируется, то предложение будет ограничено, что также послужит стимулом к росту цен».

По мнению аналитиков MACON Realty Group, процесс насыщения рынка коммерческой недвижимости в результате кризиса будет существенно отложен (в зависимости от направления на срок от шести месяцев до трех лет). При этом, если бы развитие рынка шло своим чередом, то предложением превысило бы спрос уже довольно скоро. ■

ПОДВОДЯТ СРОКИ

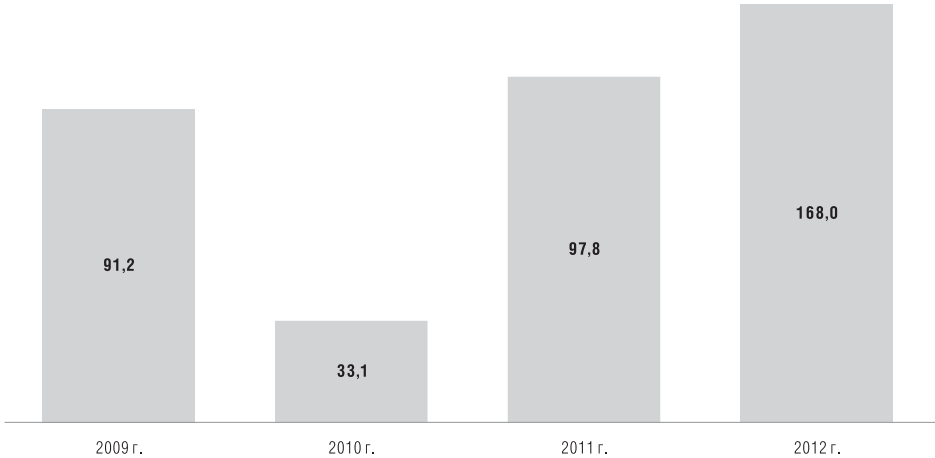


С 1 января 2009 года в России перестали выдавать строительные лицензии. Допускать компании к разным видам работ теперь должны саморегулируемые организации (СРО). Для того чтобы создать СРО, необходимо зарегистрировать некоммерческое партнерство, которое выступит с соответствующей инициативой. При этом в числе учредителей должно быть не менее 100 компаний. В итоге СРО будет выдавать допуски на определенные виды работ, и если какая-то компания, являющаяся членом СРО, не выполнит обязательства контракта или сделает свою работу некачественно, то отвечать за нее будут все члены СРО через компенсационный фонд, созданный специально для этих случаев. Эти организации будут представлять собой сугубо профессиональные сообщества, которые станут нести как юридическую, так и материальную ответственность за каждого участника. Контроль над качеством работ будет осуществляться на основе взаимной ответственности членов СРО перед потребителями и профессиональным сообществом. Таким образом, членство организации в СРО должно стать гарантом доверия для заказчиков работ. При возникновении ущерба, нанесенного деятельностью организации, являющейся членом СРО, ответственность также возлагается на саму СРО. По оценкам Российского союза строителей, строительных СРО по всей стране должно быть около 50. А потенциальный объем рынка

страхования ответственности в рамках СРО заместитель генерального директора САО «Гефест» Александр Шахов оценивает в 1–2 млрд рублей. Дело в том, что у членов СРО есть выбор: либо внести в компенсационный фонд 1 млн рублей, либо 300 тыс. рублей и заключить договор со страховой компанией. «Необходимость страхования не вызывает сомнения у большинства руководителей будущих СРО. Именно вариант с использованием в первую очередь системы страхования, а уже во вторую — компенсационного фонда и будет реализован на практике в 90% СРО», — говорит Александр Шахов. Однако, несмотря на такие радужные прогнозы, до их реализации пока далеко. «Работа по созданию СРО идет предсказуемыми темпами, несмотря на то что, как мы и предсказывали, ограничение как минимум в 100 членов усложняет этот процесс. Многие чиновники считают, что собрать столько участников несложно, так как они исходят из количества выданных лицензий. На самом деле из-за большого числа фирм-пустышек этот процесс не так прост», — говорит генеральный директор Российского союза строителей Михаил Викторов. Тем не менее, по его словам, уже 82 строительные ассоциации зарегистрировали около 60 некоммерческих партнерств для создания СРО, 15 из них уже подают документы, а две СРО уже включены в государ-

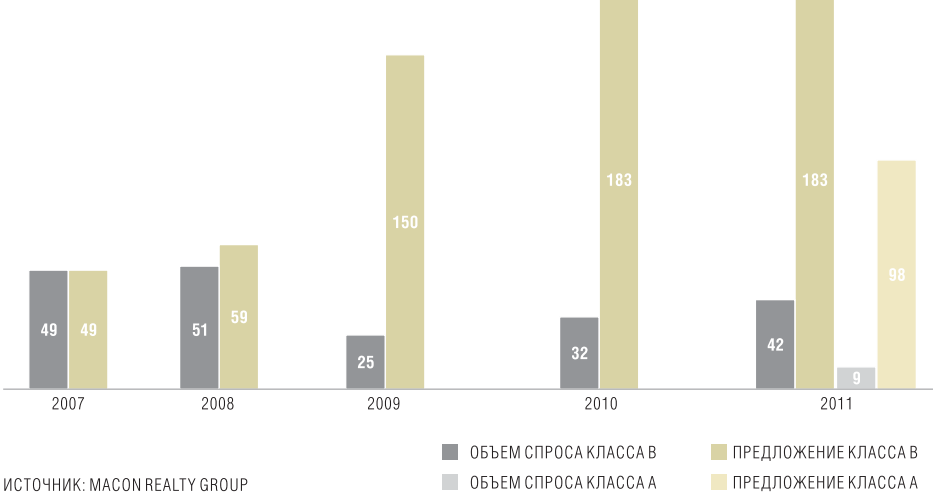
ственный реестр — это структуры, созданные Спецстроем России. В числе тех, кто уже собрал пакет документов, есть и крупные игроки рынка. Учредители одной петербургской СРО, по словам Михаила Викторова, занимают около трех четвертей жилого рынка, а занимается их организацией строительно-промышленный комплекс северо-запада. «Кроме того, СРО создает Воронежский союз строителей. Аналогичная работа ведется в Ханты-Мансийске. В Москве уже создано порядка четырех-пяти коммерческих партнерств для формирования компенсационного фонда, одно из них создается на базе Ассоциации инвесторов Москвы», — рассказывает Михаил Викторов. По словам аналитиков, многие строительные компании, уже действующие на рынке, получили лицензии, которые будут действовать еще несколько лет. В итоге в обязательном вступлении в СРО нуждаются новые игроки, которых в условиях кризиса единицы. По словам Александра Шахова, САО «Гефест» уже удалось заключить 15 договоров страхования ответственности членов будущих СРО в Северо-Западном, Южном и Сибирском федеральных округах РФ. Суммы страховой ответственности САО «Гефест» по данным договорам составляют от 10 млн до 40 млн рублей. Таким образом, темпы активности в этом направлении тоже не столь велики, как ожидалось. **Алексей Лоссан**

ПРОГНОЗ ВВОДА КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, 2009–2012 гг., тыс кв. м



ИСТОЧНИК: MACON REALTY GROUP

СООТНОШЕНИЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ И СПРОСА В 2007–2011 гг., тыс. кв. м



ИСТОЧНИК: MACON REALTY GROUP