



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

СТРАХ БЕЛОГО ЛИСТА

Может быть, я ошибаюсь, но чем дольше я наблюдаю ситуацию на столичном рынке коммерческой недвижимости, тем больше убеждаюсь, что новый, 2009 год стоит начать с белого листа. Перестать сравнивать арендные ставки, проценты по кредитам и темпы роста года нынешнего с успешным предыдущим. Поскольку назад пути нет.

Чем меньше мы будем вспоминать грандиозные проекты и размеры прибыли прошлого года, тем успешнее начнем действовать в меняющейся экономической ситуации. Помощи госрегуляторов и генподрядов на государственных стройках на всех не хватит, если они вообще будут. Есть ощущение, что такая замечательная вещь, как государственно-частное партнерство в реализации масштабных инфраструктурных проектов, например, пока останется голубой мечтой обеих сторон. Что касается любой московской недвижимости, то, на мой взгляд, у нее нет оснований оставаться одной из самых дорогих в мире, а заодно и одной из самых прибыльных. Оно того не стоит ни по качеству, ни по содержанию.

Многие, кто внес свою лепту в стремительный рост цен, сейчас опасаются, что их объекты недвижимости перейдут в собственность банков. Думаю, в текущем году нас ждет несколько запоминающихся смен владельцев. Хозяева положения оказались калифами на час. Особенно на фоне стремительно обесценивающегося рубля. Рост евро, который некоторые рекомендуют закладывать в соотношении к рублю один к семи-десяти уже на лето,— лишний повод отказать от поездки на МИПИМ. С собственными стендами в этом году во Францию поедут, похоже, только госчиновники. Остальные участники рынка — существенно уменьшенными делегациями, состоящими теперь, как правило, из первого лица компании.

Актуальность и результативность международных выставок, как показывает практика, во время кризиса только возрастает. Поэтому, пользуясь случаем, расскажу о новых Business Guide Expo, которые мы будем выпускать начиная с этого года. Expo Guide станет тематическими страницами газеты «Коммерсантъ», посвященными крупным отраслевым выставкам. Работать над новым проектом мы собираемся в партнерстве с их организаторами. К МИПИМ по известным причинам вряд ли успеем, а вот на МАПИК, думаю, уже почитаем.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

НЕ ТАК ДАВНО РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ МОСКВЫ ОТЛИЧАЛСЯ ВЫСОКОЙ ПРИБЫЛЬНОСТЬЮ И СТРЕМИТЕЛЬНЫМИ ТЕМПАМИ РОСТА. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ БЛАГОДАРИЯ ДОСТУПНЫМ КРЕДИТАМ. СЕГОДНЯ СИТУАЦИЯ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИЛАСЬ: ДЕНЕГ НЕТ, ИЛИ ОНИ СЛИШКОМ ДОРОГИ. РЕЗУЛЬТАТОМ СТАЛА МАСШТАБНАЯ РАСПРОДАЖА ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ВЕСНА-ЛЕТО СТАНУТ УДАЧНЫМ ВРЕМЕНЕМ ДЛЯ СОВЕРШЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК.

НАТАЛЬЯ ЯМНИЦКАЯ

УРОЖАЙНЫЙ ГОД

Год назад доходность объектов коммерческой недвижимости приносила высокую прибыль — 10–40% годовых в зависимости от объекта и сектора рынка. Максимальную прибыль (до 40%) приносила торговая недвижимость. Второе место по уровню доходности занимала офисная недвижимость, вложения в которую приносили от 15 до 30% в год. Несколько меньше (10–15%) можно было заработать на объектах складской или гостиничной недвижимости.

В прошлом году, как и сейчас, для частного инвестирования была наиболее доступна недвижимость формата стрит-ритейл. Но если в прошлом году цена «входного билета» составляла минимум \$5 тыс., то сейчас он обойдется почти на 40% дешевле. По данным компании GVA Sawyer, небольшое помещение площадью 40–50 кв. м в офисно-жилом комплексе на Братиславской (пять минут ходьбы от метро «Братиславская») можно приобрести по цене 132 тыс. руб. за 1 кв. м, причем общие вложения составят минимум \$150 тыс. К примеру, в марте 2008 года минимальная цена предложения помещений стрит-ритейла составляла порядка \$450 тыс. За эти деньги можно было приобрести небольшое помещение (87 кв. м) около станции метро «Царицыно» на первом этаже жилого дома. За \$880 тыс. можно было стать собственником аналогичного помещения — правда, площадь его будет почти в два с половиной раза больше (220 кв. м) — у станции метро «Свиблово».

Год назад, располагая бюджетом в \$1–1,5 млн можно было заняться размещением средств в офисную недвижимость. Например, купить помещение площадью 258 кв. м в БЦ «Зенит-Интер V» за \$1 млн 250 тыс. Подобной суммы было достаточно для покупки помещений и в других строящихся бизнес-центрах.

Сейчас за \$1 млн можно приобрести большие площади — 300–400 кв. м в строящихся бизнес-центрах, например в БЦ «Марьино роща» (17-й проезд Марьиной Рощи, вл. 4). В то время как офисное помещение площадью 480 кв. м практически в центре города, в БЦ The Yard, расположенном недалеко от пересечения Звенигородского шоссе и ТТК, составит \$1,5 млн.

Складскую недвижимость кризис пока почти не затронул — понижение ставок есть и здесь, но пока не столь значительное. Арендные ставки в этом сегменте выросли с января по декабрь 2008 года на 7,6%, но основной роста стали изменения, происшедшие в первой половине 2008 года. С сентября по декабрь уже происходило снижение ставок в пределах 6%. Эта тенденция наверняка сохранится. С учетом потенциального падения доходности торговых сетей уже через несколько месяцев начнется сокращение объемов занимаемых площадей в складских комплексах.

Тем не менее складские комплексы выигрывают в сравнении с другими видами коммерческой недвижимости из-за существенно более низкой стоимости строительства.

ДЕНЕГ НЕТ

Большинство сделок купли-продажи коммерческой недвижимости до кризиса осуществлялось с помощью кредитного финансирования. Размер кредитного плеча доходил до 70%, а иногда и 85%. Теперь же инвесторам приходится рассчитывать только на собственные средства, и миллионные сделки не наблюдаются. При отсутствии финансирования для западных инвесторов

московская коммерческая недвижимость стала приносить такую же доходность, как европейская. При этом рынки Европы, конечно, более стабильны: недвижимость там является активом более ликвидным, чем в России, и более привлекательным для инвесторов. Кроме того, даже инвесторы, заинтересованные в покупке коммерческой недвижимости в России (большинство сейчас, правда, интересуется только Мо-



ВИКТОРИЯ МЕЛЬНИКОВА

480 КВ. М В БИЗНЕС-ЦЕНТРЕ THE YARD, РАСПОЛОЖЕННОМ НЕДАЛЕКО ОТ ПЕРЕСЕЧЕНИЯ ЗВЕНИГОРОДСКОГО ШОССЕ И ТТК, МОЖНО ПРИОБРЕСТИ ЗА \$1,5 МЛН.

По данным консультантов, стоимость объектов коммерческой недвижимости, выставленных сегодня на продажу, снизилась в сравнении с 2008 годом на 60%.

В ИНТЕРЕСАХ СТОРОН

Неплохие перспективы в период экономического спада открываются и перед отельным бизнесом — в первую очередь потому, что он несет прогнозируемый регулярный приток живых денег. Правда, здесь есть несколько существенных «но». Из-за кризиса сократился поток клиентов отельного бизнеса. «Поток гостей во всех сегментах отелей: в бизнес-отелях, загородных и рекреационных отелях — снизился на 20–50% в зависимости от региона», — отмечает управляющий директор КС ГОСТ Вадим Правос.

При этом цена «входного билета» для инвестора изменилась незначительно, поскольку на данный момент панических распродаж недвижимости нет, стоимость строительства изменилась незначительно, и хотя стоимость земли в зависимости от региона меняется, в этом сегменте наблюдается стагнация и инвесторы, как правило, находятся пока в ожидании. «Например, отель международного класса в категории „три“ или „четыре звезды“ должен насчитывать минимум 150 номеров, каждый из которых обойдется частному инвестору в \$100 тыс. без учета стоимости земли», — отмечает директор по развитию бизне-

ска и Санкт-Петербург), заняли выжидательную позицию: они ждут, когда остановится падение рынка и какие цены можно будет назвать справедливыми. Другими словами, ждут дна. Показателем достижения дна или справедливой цены станут сделки — не разовые, а начало активного совершения сделок. Что касается открытия новых кредитных линий, то их, считают консультанты, в 2009 году ждать

не стоит. До начала кризиса одними из самых активных инвесторов на московском рынке коммерческой недвижимости выступали немецкие банки. Осенью западные банки перестали кредитовать объекты недвижимости в России, и если новый год мы еще встречали с надеждой на то, что эти деньги скоро вернутся, то в январе ситуация еще больше ужесточилась. Западные банки обращаются к своим правительствам за по-

са Rezidor Hotel Group Даррен Бланчард. — Если же мы говорим об отеле «четыре-пять звезд», то он обойдется инвестору в \$20–22 млн.»

Инвестиции в индустрию гостеприимства потребуют от инвестора вложений в создание собственной управляющей компании или заключения договора с профессиональными управленцами, от которых во многом будет зависеть успех инвестиционного проекта. «До кризиса управляющая компания могла обещать инвестору минимум 15% годовых от вложенных средств», — рассказывает Михаил Фельдман, коммерческий директор AZIMUT Hotels Company. — Сейчас рынка нет, говорить о доходности новых вложений рано. По крайней мере — до конца второго квартала 2009 года».

Прогнозировать доходность любого вида коммерческой недвижимости, нужно сказать, сегодня не берется никто. Понятно, что инвестиции эти такие же длинные, как вложение средств в фондовый рынок. Правда, с более предсказуемым результатом.

Кроме того, часть экспертов рекомендует подождать с инвестициями в коммерческую недвижимость до весны, если не до лета. Поскольку они не уверены, что цены уже достигли своего дна. Тем не менее они рекомендуют внимательно следить за объектами, появляющимися на рынке: в декабре—январе в Москве состоялось несколько сделок купли-продажи объектов за 20% от их докризисной стоимости. Причем вкладывать деньги рекомендуют в готовые объекты, а к стартам стоит относиться куда более придирчиво, чем прежде. ■

СТОИМОСТЬ ОБЪЕКТОВ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ВЫСТАВЛЕННЫХ НА ПРОДАЖУ, СНИЗИЛАСЬ В СРАВНЕНИИ С 2008 ГОДОМ НА 60%