

СЕЗОН РАСПРОДАЖ КОМПАНИИ A PLUS ESTATE ПОВЕЗЛО: ЗА МЕСЯЦ ДО КРИЗИСА ОНА ПРОДАЛА ОСОБНЯК ПЛОЩАДЬЮ 5 ТЫС. КВ. М В ПРОЕКТЕ «ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ». ПО СЛОВАМ ГЕНДИРЕКТОРА A PLUS ESTATE ЮРИЯ ИЛЬИНА, ОСОБНЯК БЫЛ ПРОДАН С РЕКОРДНОЙ СТАВКОЙ ДОХОДНОСТИ ДАЖЕ ПО ДОКРИЗИСНЫМ МЕРКАМ. ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ — ПО ЦЕНЕ \$5–7 ТЫС. ЗА 1 КВ. М. СЧАСТЛИВЧИКОВ, ЗАПРЫГНУВШИХ В ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН УХОДЯЩЕГО ПОЕЗДА, СЕГОДНЯ МАЛО, ОСТАЛЬНЫЕ РАСПЛАЧИВАЮТСЯ ЗА НЕРАСТОРОПНОСТЬ. ДЕНИС ТЫКУЛОВ

С ДИСКОНТОМ Конкурент A plus Estate по питерскому рынку группа Besar тоже поставила своеобразный рекорд. Группа решила выйти из проекта редевелопмента бывшего завода алюминиевых конструкций в Рыбцаком, а недостроенный бизнес-парк выставила на продажу по рекордно низкой цене \$200 за 1 кв. м. «Это меньше себестоимости возведения каркаса здания», — замечает Юрий Ильин. Однако несмотря на рекордный дисконт, группа до сих пор не нашла покупателя.

Эта ситуация характерна для рынка недвижимости: продавцы не могут, покупатели не хотят. «Ценовое дно практически достигнуто, объекты продаются ниже себестоимости, а снижать дальше не имеет смысла — у девелоперов просто нет денег!» — говорит коммерческий директор Galaxy Group Артем Цогоев.

Больше всего в цене упали земельные участки и объекты недостроя. По оценке генерального директора УК «Новая площадь Симаргл Капитал» Евгения Якубовского, в среднем земля подешевела на 50–70% по сравнению с докризисными ценами. В частности, летом прошлого года участок промышленного назначения площадью 3 га, расположенный в 140 км по Новорижскому шоссе, продавался по \$1 тыс. за сотку, сегодня цена снижена втрое, а участки сельхозназначения упали в цене еще больше. С аналогичным дисконтом продаются и объекты недостроя. Однако покупатели не торопятся на распродажу. «К недостроенным объектам сегодня вообще никакого интереса нет, а землю можно продать лишь частникам со скидкой 30–40%, предварительно разбив на участки под дачное строительство», — констатирует господин Якубовский.

Все зависит от конкретного случая — например, если на продавец висит кредит и, чтобы расплатиться, ему нужно срочно продать участок, то скидки могут быть гораздо больше. Попытки заемщиков расплатиться с банками заложенной недвижимостью, как правило, встречают сопротивление. Ведь продать недострой и земельные участки банки тоже не могут, а неликвидные активы отражаются на их котировках. И если банки не пошли на компромисс, заемщикам приходится продавать за бесценок.

Впрочем, и с готовыми объектами ситуация немногим лучше. По данным компании Jones Lang LaSalle, за последний квартал 2008 года аренда площадей снизилась на 26,3%. «До кризиса многие компании активно развивались и поэтому предпочитали брать офисные пло-

В АПРЕЛЕ РЫНОК ДОЛЖЕН НАЧАТЬ РАСТИ, ЕСЛИ, КОНЕЧНО, У КОГО-НИБУДЬ ИЗ ПРОДАВЦОВ НЕ СДАДУТ НЕРВЫ, И ТОГДА ВСЕ НАЧНУТ ПРОДАВАТЬ ЗА БЕСЦЕНОК



«ДОН-СТРОЙ» ПРОДАЕТ «ЩУКУ» ЗА \$344 МЛН

щади „на вырост“», — рассказывает генеральный директор „Росевродевелопмента“ Иван Ситников. — А теперь сокращают офисные площади». Доля свободных площадей составляет 30–40%, тогда как в начале прошлого года была не больше 5–7%.

В частности, ищет субарендаторов компания KPMG, которая несколько лет назад арендовала 12 тыс. кв. м в бизнес-центре «Башня на набережной» ММДЦ «Москва-Сити», ориентируясь на будущий рост. Ее сосед по бизнес-центру «Ренессанс Групп» сегодня занимает 14 тыс. кв. м и тоже не прочь сдать в аренду 30–40% этих площадей. Арендодателям приходится снижать цены. В среднем по рынку новые арендаторы требуют от владельцев бизнес-центров дисконта в размере 50–60% от докризисных цен.

РЕЗИДЕНЦИЯ «ТАЛИОН ШЕРЕМЕТЬЕВСКИЙ ДВОРЕЦ» ВЫСТАВЛЕНА НА ПРОДАЖУ

Резиденция «Талион Шереметьевский дворец» — первая и единственная в России резиденция, гости которой арендуют для проживания настоящий дворец с высокотехнологичным пятизвездным сервисом. В комплекс резиденции входит семь номеров класса «люкс», исторические resto-

ранные и гостиные залы, оформленные в разных стилях: барокко, рококо, эклектика, ампир, готический, а также торжественный Белый зал и трехъярусная библиотека. Резиденция находится в историческом центре Санкт-Петербурга, во дворце, принадлежавшем последнему дореволюционному владельцу Александру Шереметеву. Дворец на набережной Кутузова, где сейчас располагается резиден-

ция, граф приобрел по случаю своей женитьбы в 1883 году. Сегодня дворцу уже более 250 лет. С 1883 по 1917 год он принадлежал графу Шереметеву, а после Октябрьской революции по этому адресу располагался Ленинградский дом писателей. Пожар 1993 года нанес значительные повреждения внутреннему интерьеру графского дворца, и дом находился в плачевном состоянии. В 2001 году его реставрацией

ТОРГОВЫЙ ДЕМАРШ Владельцам торговых центров сложнее. Из-за падения покупательского спроса перед торговыми сетями стоит вопрос о выживании. Год назад рентабельность одежной сети Finn Flare составляла 28%, сегодня — не больше 5%. Наем — основная статья расходов операторов (10–20% от оборота); чтобы оставаться в плюсе, ритейлеры вплотную взялись за снижение платы в торговых центрах. Владельцы торговых центров стоят перед выбором — заморозить ставку, рискуя растерять арендаторов, или снизить ее, рискуя обанкротиться. По словам заместителя руководителя департамента развития компании «Торговый квартал» Олега Мухомова, с февраля его компания внедряет для своих арендаторов новую форму оплаты, которая будет разделена на фиксированную часть и процент от оборота. В среднем по рынку ставки аренды в торговых центрах упали на 20–50% в долларах.

Некоторые владельцы сегодня пытаются избавиться от неудобных объектов. В начале 2008 года, по словам экспертов, компания «ДОН-строй» категорически отказывалась продавать один из крупнейших торговых центров столицы — «Щука» — площадью 105 тыс. кв. м. Теперь компании Максима Блажко и Дмитрия Зеленова нужны деньги, чтобы достроить 3 млн кв. м жилья. Перед новогодними праздниками «ДОН-строй» выставил на продажу «Щуку» за \$344 млн, а также два торговых центра, построенных в составе жилых комплексов, — «Измайловский» (17,6 тыс. кв. м) и «Мосфильмовский» (14,8 тыс. кв. м). Однако шансов продать комплексы у компании немного. По словам исполнительного директора Colliers International Максима Гасиева, несмотря на то что в среднем по рынку дисконт на прода-

вался новый собственник ОАО «Талион». Пришлось реконструировать и восстанавливать дворец, его залы и интерьеры, воссоздавать живопись и лепнину. Этот процесс занял пять лет и был трудоемким, поскольку здание является памятником архитектуры. Второе открытие резиденции «Талион Шереметьевский дворец» состоялось 27 мая 2006 года, в день основания Санкт-Петербурга. В настоящий мо-

ваемые объекты составляет 30–40% от докризисных цен, за последние несколько месяцев не был продан ни один торговый центр.

В отличие от офисных объектов, продать по частям торговый центр нельзя: такая сделка может превратить его в «барахолку». Покупателем может стать лишь инвестиционная компания. Но последние тоже не стремятся расставаться с деньгами. «Мы сейчас рассматриваем ряд объектов с целью приобретения», — говорит управляющий директор фонда Da Vinci Capital Management Евгений Фетисов. — Но в основном готовые офисные комплексы класса А». При этом если раньше интерес Da Vinci Capital Management распространялся и на регионы, то теперь фонд интересуется объектами исключительно в Москве и Петербурге со ставкой капитализации 20% (окупаемость около пяти лет). «Летом нас устраивало около 10%», — замечает господин Фетисов. То есть компания готова приобретать объекты за полцены от докризисной стоимости. Впрочем, за прошедшее время фонд не нашел подходящих объектов для инвестирования.

Партнер фонда Investment Management Group Максим Кунин говорит, что его компания готова приобретать даже недострой. При этом если покупать офисы компания планирует только в Москве, то инвестировать в торговые центры она готова и в регионах. «Но деньги сейчас очень дорогие, поэтому нас интересуют объекты со ставкой капитализации 25–30%», — замечает он. — На примете у нас есть несколько проектов, скорее всего, к лету мы уже закроем несколько сделок».

НА ДНЕ Эксперты уверены, что рынок коммерческой недвижимости практически достиг дна. «Если раньше цены были завышены, то сегодня они вполне адекватны», — признает господин Цогоев. По мнению управляющего партнера компании Blackwood Константина Ковалева, небольшого снижения можно ожидать в марте-апреле. «Но вряд ли дисконт будет больше 30–35% по готовым объектам и 70% — по недострою», — рассуждает он. — А положительной динамики стоит ожидать не раньше осени текущего года». При этом равно вероятными представляются два варианта развития событий. Согласно первому, выход из кризиса будет сопровождаться довольно продолжительной стагнацией — в этом случае число сделок по-прежнему будет минимальным, покупатели будут долго выбирать и оценивать объект покупки. Согласно второму, выход будет достаточно резким, как после кризиса 1998 года — с активизацией деловой активности, ростом спроса, оживлением кредитной сферы и соответствующим ростом цен и объемов в сфере недвижимости. «Толчком для реализации такого сценария может стать шок», — полагает господин Ковалев. — Что может стать шоком для рынка, пока, правда, не ясно». Однако не исключено, что ситуация может развиваться и неожиданно. В апреле рынок должен начать расти, если, конечно, у кого-нибудь из продавцов не сдадут нервы, и тогда все начнут продавать за бесценок. ■

мент гостей принимают здесь как в самой настоящей частной резиденции. В течение трех лет резиденция принимает гостей, в распоряжении которых на время оказывается весь Шереметьевский дворец. И все это время собственник занимается поисками нового владельца, готового купить памятник.



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА