



ОЛЬГА СОЛОМАТИНА,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

КРУТЫЕ ГОРКИ

В последнюю неделю февраля и первую неделю марта многие только делали вид, что работали, а на самом деле мысленно уже давно улетели в Канн. Тем более что повод серьезный — МИПИМ. Любой рабочий разговор или письмо начиналось с уточнения «летишь или нет?», и встречи вне Москвы назначались гораздо охотнее.

В результате мы решили написать не только про МИПИМ, но и про другие выставки коммерческой недвижимости, на которых нужно побывать в этом году.

Практически признанием заслуг прежнего президента получилась заметка о российских горнолыжных курортах, которые по понятной причине росли последние годы, как грибы — самыми высокими в Европе темпами.

По словам инвесторов, деньги, укатанные в лыжные трассы, возвращаются самое раннее через десять лет. Боюсь, сроки окупаемости наших горнолыжных курортов окажутся значительно более долгими. Спортивные олимпийские объекты редко оказываются прибыльными, сколько не убеждай себя в обратном.

С другой стороны, отечественные девелоперы с успехом освоили такой бизнес-формат, как resort dwelling — то есть жилье для отдыха, которое строится прямо на территории курортов и стоит значительно дороже аналогичного, но за забором. Правда, и цены на российские услуги системы гостеприимства не в пример выше среднеевропейских.

Жаль, пока непонятно, каким спортом увлекается новый президент и увлекается ли вообще — можно было бы готовить инвестиционные проекты.

Кто-то коллекционирует избирательные бюллетени, а мы решили собирать советы профессиональных консультантов, которые они теперь будут регулярно давать героям нашей рубрики «Проекты».

Начинающим девелоперам интересно услышать персональные рекомендации и советы по привлечению инвестиций. Мы решили, что будет справедливо, если в конце года инвесторы и девелоперы дадут оценку полученным советам, основываясь на своем опыте реализации проектов. Пишите письма.

solomatina@kommersant.ru

ПРИЧИНЫ И СЛЕДСТВИЯ

В 2007 ГОДУ РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАЗВИВАЛСЯ НЕРАВНОМЕРНО: КОЛИЧЕСТВО ОФИСНЫХ И СКЛАДСКИХ ПЛОЩАДЕЙ ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛО, А ТЕМПЫ ВВОДА ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРУПНЕЙШИХ ГОРОДАХ, НАПРОТИВ, СУЩЕСТВЕННО ЗАМЕДЛИЛИСЬ. ЧТО СТАЛО ПРИЧИНОЙ ЭТОГО И ЧЕГО СЛЕДУЕТ ЖДАТЬ?

ТАТЬЯНА КОМАРОВА.

СКЛАДСКАЯ НЕДОСДАЧА

По данным компании GWA Sawyer, в 2007 году из заявленных к вводу в эксплуатацию почти 2 млн кв. м складских площадей класса А и В было введено только 947,9 тыс. кв. м, что, по мнению аналитиков компании, связано с обычным для рынка в последние годы переносом сроков сдачи объектов. Тем не менее по сравнению с 2006 годом, когда было построено около 650 тыс. кв. м складских площадей, ввод новых площадей увеличился примерно на 31%. В 2007 году рынок складской недвижимости продолжил активно расти, было реализовано несколько крупных проектов. На конец года объем предложения складских помещений класса А составил около 2 190 000 кв. м, класса В — 1 400 000 кв. м. Сейчас доля вакантных площадей составляет всего около 1%.

Ожидается, что в 2008 году в эксплуатацию будет введено больше 1 млн кв. м складских площадей класса А, что позволит несколько уменьшить дисбаланс между спросом и предложением в этом сегменте и в будущем (хотя еще не в 2008 году) поспособствует снижению ставок.

ПЕРЕВЫПОЛНЕНИЕ ПЛАНА

По офисным центрам данные довольно сильно разнятся. По данным GWA Sawyer, на 2007 год было заявлено о строительстве около 1,1 млн кв. м офисных площадей, а введено 1,18 млн кв. м; по данным Bescar Commercial Property, в 2007 году объем введенных площадей составил лишь 87% от ожидавшегося. Конечно, площади построенных в 2007 году офисных центров несколько превышают введенные в 2006 году (около 950 тыс. кв. м), но прирост не столь значителен, как в складском секторе: исходя из данных, предоставляемых участниками рынка, он составил около 20%.

Годовой же прирост качественных офисных площадей в городе составил 23%. В течение последних трех лет рынок качественной офисной недвижимости ежегодно демонстрирует прирост площадей на 25–35%.

Надо отметить, что количество вводимых офисных центров и, соответственно, зависящий от этого показатель уровня вакантных площадей резко выросли только в декабре прошлого года: в первой половине года из-за задержки ввода нескольких крупных объектов и в условиях ограниченного предложения наблюдалось уменьшение вакантных площадей; в IV квартале, когда эти объекты были введены в эксплуатацию, средневзвешенный показа-

тель доли вакантных площадей резко увеличился. Такая неравномерность связана с желанием российских девелоперов успеть сдать объекты в текущем году. Другая причина — изменение законодательства: в мае 2007 года ДИПС занялся разработкой новой схемы согласований для застройки промышленных зон и промышленных территорий, и работа по существующим проектам на этих землях была приостановлена — до октября не было подписано ни одного постановления на строительство.

В Санкт-Петербурге рынок офисной недвижимости переживал в прошлом году бурный рост. Качественные офисные площади в секторе бизнес-центров были представлены во всех классах — А, В и С. В течение года в эксплуатацию были введены помещения в 40 бизнес-центрах общей площадью 302,6 тыс. кв. м. Общий объем предложения качественных офисных площадей составил порядка 1 393 тыс. кв. м, обеспеченность на тысячу жителей города — 305 кв. м. В предшествующем 2006 году объем ввода офисных центров был почти на 40% меньше — 184,4 тыс. кв. м. При этом больше 50% пришлось на объекты, которые должны были быть сданы в эксплуатацию еще в 2005 году. Поэтому можно сказать, что темпы строительства офисов в Петербурге в 2007 году увеличились почти что в четыре раза.

СТРАННОСТИ МЕСТНОЙ ТОРГОВЛИ

В 2006 году в Москве было введено около 786 тыс. кв. м торговых площадей, а в 2007-м чуть меньше (или, по данным Colliers International, чуть больше) 500 тыс. кв. м: было открыто 10 торговых центров. Это всего 30% от заявленного на 2007 год и на 286 тыс. кв. м, или на 36%, меньше чем в 2006 году. Снижение объема ввода площадей стало следствием переноса открытия ряда крупных объектов («Ашан-Сокольники», «Аэробус», «Мегаполис», «Новоясеневский» и ряда других) на 2008 год. Причины — трудности с подключением к городским коммуникациям, получением согласований на строительство (косвенным подтверждением этого может являться тот факт, что три из десяти открытых торговых центров являются второй очередью уже существующих: «Глобал Сити», «МЕГА Белая Дача», ЦУМ) и переоценки девелоперами своих возможностей: в начале года всегда заявляется больший объем площадей, чем потом вводится. Многие девелоперы переносят сроки

реализации своих объектов. Айдар Галеев, директор департамента консалтинга и исследований компании «Мизель-Коммерческая недвижимость», полагает, что причиной переноса столь большого количества объектов стали увеличение масштабов строительства (в результате чего перенос ввода даже одного торгового центра заметен портретную картину), а также желанием девелоперов еще на ранних стадиях строительства заявить о своих проектах на рынке, что позволяет им привлечь к себе больше внимания со стороны потенциальных арендаторов и покупателей. Процент таких «перенесенных» проектов, по данным Олега Сливака, директора по консалтингу Bescar Commercial Property Spb, может варьироваться от 10–20 до 50%. Правда, 70% перенесенных объектов в Москве в 2007 году в такую статистику явно не вписываются. Олег Репченко, руководитель аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости», полагает, что такая ситуация не является чем-то необычным и объясняется насыщенностью рынка: сегмент коммерческой недвижимости начал развиваться в Москве одним из первых и очень быстро, а в отличие от офисов или складов он очень ограничен тем, что крупные торговые центры, за исключением центров притяжения покупателей вроде IKEA и Auchan, не могут сосуществовать в одном районе. Поэтому девелоперы не спешат приступать к новым проектам серьезно. Эксперты полагают, что в дальнейшем на рынке будут появляться небольшие торговые центры «шаговой доступности», а время строительства огромных проектов без внятной концепции уже прошло.

В Петербурге примерно такая же ситуация с вводом торговых площадей. По данным Bescar Commercial Property, в 2006 году в городе было введено 1 016 250 кв. м торговых площадей, что позволило практически удвоить количество торговых площадей по сравнению с 2005 годом. Объем предложения качественных торговых площадей в торговых центрах города на конец 2006 года составил 2 028 670 кв. м. А вот в 2007 году ситуация изменилась. В эксплуатацию было введено 25 торговых комплексов (в том числе 12 гипермаркетов, 5 из которых продовольственные, остальные — строительных товаров и товаров для дома) общей площадью 443 000 кв. м. То есть в два с лишним раза меньше чем в 2006 году. Объем предложения качественных торговых площадей на конец 2007 года составил 2 752 400 кв. м. Но в Санкт-Петербурге такая ситуация может быть однозначно объяснена перенасыщением рынка, которое вынуждает девелоперов отказаться от планов строительства торговых центров: на конец 2007 года обеспеченность торговыми площадями в северной столице составила 598 кв. м. на тысячу жителей.

В 2008 году различные сегменты рынка, скорее всего, будут продолжать демонстрировать разные темпы роста. Правда, консультанты не согласны с тем, что торговый сегмент перенасыщен. Они указывают на то, что объем ввода коммерческих площадей то снижается, то снова увеличивается, поэтому говорить о каких-то закономерностях пока рано. ■

ЭКСПЕРТЫ ПОЛАГАЮТ, ЧТО В ДАЛЬНЕЙШЕМ НА РЫНКЕ БУДУТ ПОЯВЛЯТЬСЯ НЕБОЛЬШИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ «ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ», А ВРЕМЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ОГРОМНЫХ ПРОЕКТОВ БЕЗ ВНЯТНОЙ КОНЦЕПЦИИ УЖЕ ПРОШЛО



ВАСИЛИЙ ШАПОШНИКОВ

БИЗНЕС-ЦЕНТР «СИТИДЕЛ» ДОЛЖНЫ БЫЛИ ВВЕСТИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В ДЕКАБРЕ 2007-ГО, НО НЕ УСПЕЛИ И СДВИНУЛИ СРОКИ ДО ВЕСНЫ 2008-ГО

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

