нальной недвижимости, риски в таких проектах выше, чем в Москве, где более или менее сформирован рынок коммерческой недвижимости». Поэтому некоторые крупные игроки этого рынка, желая диверсифицировать свои риски, инвестируют как в московскую, так и в региональную недвижимость.

Если же говорить о коммерческой недвижимости, то, по мнению Дмитрия Ланцова, наиболее доходной является торговая недвижимость, далее идут офисная, затем складская и производственная, и, наконец, гостиничная недвижимость.

А глава департамента инвестиций в недвижимость УК «Ренессанс Капитал» Екатерина Константинова полагает, что наиболее инвестиционно привлекательными сегментами коммерческой недвижимости являются торговая и индустриальная недвижимость. «Мы предпочитаем инвестировать в региональную торговую недвижимость. Во многих городах с населением от 250 тыс. человек еще ощущается нехватка качественных торговых и торгово-развлекательных центров. На рынке региональной индустриальной недвижимости ощущается еще больший дефицит качественных объектов, но поскольку барьеры входа на этот рынок значительно ниже, чем на рынок торговой недвижимости, то в ближайшей перспективе объемы предложения будут расти более высокими темпами, и мы можем ожидать более жесткой конкуренции, чем в сегменте торговой недвижимости. Хотя все зависит от региона. Во многих городах, особенно в миллионниках, рынок торговой недвижимости уже близок к насыщению»,— отмечает Екатерина Константинова.

ПАВЕЛ СОЛОВЬЕВ

ЗАРАБОТАТЬ НА ПАЯХ РЕНТНЫХ ФОНДОВ НЕДВИЖИМОСТИ МОЖНО. ОСОБЕННО В ТОМ СЛУЧАЕ, ЕСЛИ РАССМАТРИВАТЬ ИХ ПОКУПКУ КАК ДОЛГОСРОЧНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Впрочем, сколько компаний, столько и мнений. Если проанализировать вложения новых фондов, созданных в 2007 году, то картина получается следующей. Самый крупный из образованных в прошлом году рентных фондов — фонд «Ренессанс — Бизнес-недвижимость» с СЧА 1613,4 млн руб. под управлением УК «Ренессанс Капитал» — объектом для инвестирования избрал торговую недвижимость.

Второй по размеру фонд — «Вектра-Актив недвижимость» со стоимостью чистых активов (СЧА) 1079 млн руб. — вкладывал в офисную недвижимость в Иркутской области. А фонд под названием «Океан» УК «Панорама» (1041,5 млн руб.) инвестировал в столичную производственную недвижимость. При этом наибольшую сумму арендных платежей получил фонд «Океан» — 196,8 млн руб. Второй фонд этой же управляющей компании, «Рост-фонд», также неплохо заработал по сравнению с остальными ПИФами — 46,1 млн руб. (третий результат).

«Ренессанс-Капитал» на аренде торговой недвижимости заработал в прошлом году 46,6 млн руб. (второй результат). Правда, фонд УК «Ренессанс Капитал» был зарегистрирован не в начале года, а 20 апреля. Арендные доходы остальных фондов-новичков значительно ниже. Впрочем, фонды создаются на довольно длительное время — как правило, на срок от 5 до 15 лет, поэтому выводы пока делать рано. В правилах любого фонда сказано, что «стоимость инвестиционных паев фонда может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем, и государство не гарантирует доходность инвестиций в ПИФы».

Впрочем, эксперты на вопрос о ближайших перспективах рынка отвечают примерно одинаково. В частности, Екатерина Константинова ожидает, что доходность рентных фондов в 2008 году составит 12–18%.

«По оценкам наших специалистов, доходность рентных фондов может составить в 2008 году примерно 14–15% годовых, в зависимости от качества объектов и возможных рисков по каждому из приобретенных рентным фондом объектов коммерческой недвижимости»,— говорит Салават Халилов. ■

САМЫЕ ДОРОГИЕ

Согласно данным международных и российских исследований, российская коммерческая недвижимость в 2007 году признана самой рентабельной в мире.

Так, по данным международного агентства TRI Hospitality Consulting, московские гостиницы лидируют среди крупных европейских городов по ставкам доходности. Рентабельность московских отелей в первом полугодии 2007 года достигла 15% годовых против 5–10% в Европе. В первом полугодии прошлого года каждый гостиничный номер в Москве принес его владельцу €149 чистой прибыли, что на €36 больше, чем в Лондоне (€113), занявшем второе место, и на €63 больше, чем в Париже (€86),— третье место. Доходность в данном случае — это средняя стоимость номера, умноженная на загрузку гостиницы в рассматриваемый период.

Что касается других видов коммерческой недвижимости, согласно исследованию компании Knight Frank, по итогам первого полугодия 2007 года Москва стала лидером среди крупных европейских городов по ставкам доходности и во всех остальных нишах недвижимости для бизнеса. Доходность столичной офисной недвижимости составила 8,5–10,5% годовых, складской — 10–12%, торговой — 10–12%. Второе место заняли Будапешт (6%, 7% и 6% соответственно) и Лиссабон (6%, 6,5% и 7,5%).

В прошлом году мы наблюдали снижение доходности при сделках со складской недвижимостью с 15 до 14%, но, тем не менее, и этот показатель выше среднеевропейского (от 1,6% в Копенгагене до 7–9% в Вене). Сегодня доходность девелопмента бизнес-центров в Москве составляет до 30% годовых. Причем рост доходности офисной недвижимости коррелируется с ростом арендных плат. Если раньше средняя годовая ставка аренды в $500 за кв. м считалась обычной, то сейчас она выросла до $1–1,5 тыс. Поэтому, даже с учетом увеличения себестоимости строительства, за последние пару лет доходность бизнес-центров выросла вдвое — на 50–60%.

Речь идет о доходности девелоперских компаний, которые строят офисную недвижимость с нуля и затем управляют объектами. Этот сегмент рынка коммерческой недвижимости во многом зависит от макроэкономических показателей — насколько уверенно себя будут чувствовать российские корпорации. И пока сырьевая экономика чувствует себя неплохо, можно предполагать, что доходность в сегменте коммерческой недвижимости будет высокой.

OFFICE & RETAIL COLLECTION
www.colliers.ru

COLLIERS INTERNATIONAL
Our *Knowledge* is your Property

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ДОМ ПАРК КУЛЬТУРЫ

Новое строительство класса А
Шаговая доступность от ст. м. «Парк Культуры»
Первая линия домов на Садовом Кольце
Архитектурный проект от автора Площади Европы, Здания Академии Наук и Андреевского Моста академика Юрия Платонова
Панорамные виды города
Офисы от 400 до 5 500 кв. м
Двухуровневая подземная парковка

Готовность к отделке: I квартал 2009 г.

ЭКСКЛЮЗИВНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

ГОРОД СТОЛИЦ
Многофункциональный комплекс в Москва-Сити
Офисные помещения - 4-17 этажи
1-я очередь: II квартал 2008 г.
2-я очередь: II квартал 2009 г.

НОВОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ - ВЕРХНИЕ ЭТАЖИ

СЕВЕРНАЯ БАШНЯ
Бизнес-центр класса Премиум в ММДЦ «Москва-Сити»
ПОМЕЩЕНИЯ ГОТОВЫ К ОТДЕЛКЕ

ХИМКИ БИЗНЕС-ПАРК
Офисный комплекс класса А
Девелопер – IKEA,
Генподрядчик – ENKA
1-я очередь: СДАНА ПОЛНОСТЬЮ
2-я очередь: II квартал 2008 г.

МОЛЛ «РОССИЯ», Москва-Сити
Девелопер проекта WAFI DEVELOPMENT
Общая площадь – 179 000 кв. м. GLA – 94 000 кв. м. Количество магазинов – 386. Киноконцертный зал – 5 500 мест. Парковка – 2 800 м/м. Прямые входы со ст. м. «Международная», «Деловой Центр». Удобный доступ с Третьего транспортного кольца, Кутузовского пр-та и Краснопресненской наб. Уникальный состав арендаторов.
Открытие: сентябрь 2009 г.

ТВЕРСКАЯ МОЛЛ
Девелопер проекта WAFI DEVELOPMENT
Общая площадь – 113 500 кв. м. GLA – 35 700 кв. м. Парковка – 1 240 м/м. Уникальное местоположение в центре Москвы на площади Тверской заставы, в непосредственной близости к основной торговой артерии г. Москвы - Тверской улице, рядом с Белорусским вокзалом. 2 торговых уровня.
Открытие: IV квартал 2009 г.

АРЕНДА ПОМЕЩЕНИЙ • РЕКЛАМА

МОСКВА (7-495) 258 5151
САНКТ-ПЕТЕРБУРГ (7-812) 718 3618