

СНИМИТЕ ЭТО НЕМЕДЛЕННО

В АПРЕЛЕ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРОИЗОШЛО ДВА ЗНАКОВЫХ СОБЫТИЯ. КОМПАНИЯ «ГАЗПРОМСТРОЙ» ВЫКУПИЛА СТРОЯЩИЙСЯ КОМПЛЕКС «MIRAX-ПЛАЗА». СУММА СДЕЛКИ ПОБИЛА ПРЕДЫДУЩИЕ РЕКОРДЫ И СОСТАВИЛА ОКОЛО \$200 МЛН. ПРИЧЕМ ДЕНЬГИ УЖЕ УПЛАЧЕНЫ, А ВВЕДЕН В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ОБЪЕКТ БУДЕТ В 2012 ГОДУ. КОМПАНИЯ «МУЛЬТИФЛЕКС» НА 20 ЛЕТ, ЧТО ДЛЯ НАШЕГО РЫНКА РЕКОРДНЫЙ СРОК, АРЕНДОВАЛА ПЛОЩАДИ В КОМПЛЕКСЕ «СЕВЕРНОЕ ДОМОДЕДОВО». ТОЖЕ НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА — КОМПЛЕКС НАЧНЕТ РАБОТУ В 2008 ГОДУ. ОЛЬГА СОЛОМАТИНА

Сделки, заключенные между «Газпромстроем» и Mirax Group, российским производителем упаковочных материалов «Мультифлекс» и девелопером «Евразия логистик», — яркий пример проявившейся на рынке коммерческой недвижимости тенденции. Суть ее такова: бизнес-центры находят 80–90% арендаторов/покупателей на этапе строительства, а в лучших из них все площади сдаются или продаются еще до посещения объекта госкомиссией.

Такие данные предоставлены группой компаний «Промсвязьнедвижимость», в управлении которой находится 650 тыс. кв. м объектов коммерческой недвижимости. Последний проект «Промсвязьнедвижимости» — бизнес-парк «Новоспаский двор» — заполнен наполовину еще до полного окончания работ. Объект будет введен в эксплуатацию в июле 2007 года.

«Сдача площадей в комплексе «Новоспаский двор» осуществляется поэтапно — по мере завершения строительных работ», — рассказывает Анна Калигаева, пресс-секретарь группы компаний «Промсвязьнедвижимость». — Планируется, что на момент выхода на рынок комплекс будет заполнен на 80%, а к концу 2007 года уровень заполняемости должен достичь 100%».

Девелоперов сложившаяся ситуация более чем устраивает.

«Мы продали во время строительства БЦ «Аквамарин-1» Объединенной металлургической компании. Для БЦ «Аквамарин-2» во время работ был найден якорный арендатор, снявший большую часть здания», — рассказывает Румен Калчев, директор по стратегическому развитию и маркетингу компании «Стройинком-К». — Таким образом, риск не сдать помещения в аренду сводится к минимуму. Повысился престиж здания. У компании положительный cash flow, соответственно, сокращается срок возврата инвестиций, поскольку арендатор вносит обеспечительный платеж».

Для застройщика главным достоинством заключения договоров предварительной аренды является возможность стопроцентной сдачи объекта внаем и гарантированная окупаемость еще строящегося здания. В подобной ситуации застройщик вынужден идти на предоставление скидок, но впоследствии эта разница быстро окупается, повышая рентабельность проекта. Соответственно, значительно упрощаются отношения застройщика с банком за счет договоров предварительной аренды, которые становятся гарантией заинтересованности в объекте. Внесенная будущими арендаторами предоплата позволяет также снизить ставки по кредиту, повышая тем самым эффективность проекта.

ИНТЕРЕСЫ АРЕНДАТОРА Практика заключения предварительных договоров стала повсеместным явлением на московском рынке. В ней заинтересованы не только застройщики, но и арендаторы — прежде всего из-за сохраняющегося дефицита качественных площадей в наиболее престижных районах города.

НА ПЛОЩАДИ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ НАХОДЯТСЯ ПОКУПАТЕЛИ ИЛИ 80–100% АРЕНДАТОРОВ ЕЩЕ НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА. АРЕНДАТОРЫ, ГОТОВЫЕ СНЯТЬ НА ЭТАПЕ СТРОИТЕЛЬСТВА ОТ 1 ТЫС. КВ. М ПЛОЩАДЕЙ, МОГУТ СЭКОНОМИТЬ ДО 30% ОТ ГОДОВЫХ ПЛАТЕЖЕЙ

АРЕНДАТОРЫ ОФИСОВ БЦ DUCAT PLACE III ЦЕЛЫЙ ГОД ЖДАЛИ ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА. ТЕПЕРЬ — ВОССТАНОВЛЕНИЯ ЗДАНИЯ ПОСЛЕ ПОЖАРА



ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ



НАЛИЧИЕ ЯКОРНОГО АРЕНДАТОРА ПОЗВОЛЯЕТ ЗАСТРОЙЩИКУ БЦ «АКВАМАРИН-2» НЕ БЕСПОКОИТЬСЯ ОБ ОСТАВШИХСЯ ПЛОЩАДЯХ

Консультанты девелоперских и риэлтерских компаний наблюдают рекордное для московского рынка коммерческой недвижимости «поглощение» офисных площадей, особенно категорий А и В. Число запросов арендаторов подыскать им помещения в строящихся БЦ, а также число сделок по передаче превалирует в общей структуре спроса и подписанных соглашений.

В качестве преарендаторов выступают прежде всего крупные западные и российские компании, чьим офисам требуются внушительные площади. К примеру, больше года назад 33 этажа башни «Федерация» на стадии строительства приобрел ВТБ 24. Основное их требование к будущим офисам — высокое качество работ. Таких арендаторов интересуют прежде всего здания класса А и В+. Соответственно, договоры преаренды больших площадей — от 1 тыс. кв. м — составляют 20–25% от общего объема сданных помещений в БЦ высокого класса.

«Благодаря высокому качеству проектов и команды, которая их реализует, БЦ Ducat Place III, например, был заполнен на 100% еще задолго до сдачи госкомиссии», — рассказывает Михаил Гец, вице-президент по стратегическому развитию компании Blackwood. — Офисный комплекс White Square заполнен сейчас на 90%, хотя до окончания строительства еще целый год. Ничего удивительного, ведь девелоперами проектов выступили международные компании — Hines и AIG/Lincoln совместно с Soalco».

До окончания работ был полностью реализован бизнес-парк класса А на улице Крылатские холмы, несмотря даже на близкое расположение к МКАД.

ПЛЮСЫ ПРЕАРЕНДЫ Крупным арендаторам, готовым арендовать как минимум 1 тыс. кв. м офисных площадей, предварительная договоренность с девелопером позволяет существенно сэкономить — до 30% от годовых платежей, отмечают эксперты рынка.

«Выкупив помещения на стадии строительства по цене квадратного метра от \$1–1,5 тыс. (ЮЗАО и ЗАО) до \$2–3 тыс. (ЦАО), можно существенно сэкономить, поскольку для готового объекта стоимость квадратного метра достигает \$3–4 тыс. в БЦ за пределами третьего транспортного кольца и \$4,5–6 тыс. в пределах ЦАО», — рассказывает Владимир Журавлев, директор департамента коммерческой недвижимости и инвестиций NAI Global. — Подобным образом реализовались площади в бизнес-парке Trefoil Plaza на Ленинском проспекте во второй половине 2006 года».

Наиболее динамичный рост стоимости аренды, отмечают эксперты, происходит не только при наступлении каждого следующего этапа строительства, но и когда управляющая компания определилась с основными арендаторами. Поэтому снять помещения по ставкам ниже рыночных возможно и после завершения строительства комплекса — в том случае, если основные арендаторы еще не найдены.

К примеру, с августа по декабрь 2006 года арендные ставки в бизнес-центре класса А «Элит Холдинг» выросли с \$1,3 тыс. до \$2 тыс. за кв. м в год, потому что ряд крупных арендаторов предпочли разделить помещения на небольшие блоки — по 100–200 кв. м — и выставить их как отдельные лоты на открытый рынок.

Кроме того, арендуя помещения первой, компания может выбрать лучшее место в здании: этаж, вид из окна, количество парковочных мест, а иногда даже будущих соседей.

