

КОММЕРЧЕСКАЯ
НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ
СТАЛА САМОЙ
ПРИБЫЛЬНОЙ В ЕВРОПЕ



СЕРГЕЙ МИХАИЛОВ

первую очередь традиционного туризма, на преодоление которого уйдет не менее пяти-семи лет. Одновременно при достижении темпов строительства отелей согласно графику, заявленному правительством Москвы (что представляется малореальным), мы можем получить ситуацию избыточного предложения отелей высших ценовых сегментов, что в целом приведет к снижению цен».

«В 2007 году мы откроем 15 новых гостиниц, а в следующем — уже 100, это фактически новая гостиница каждые три дня», — делится планами развития гостиничного бизнеса в Москве заместитель столичного мэра Иосиф

Орджоникидзе. Участники рынка настроены менее оптимистично. По их мнению, планам мэрии вряд ли суждено сбыться в заданные сроки. Для этого уже сейчас под строительство отелей должно быть выделено гораздо больше площадок, нежели фактически оформлено.

Сложности с утверждением предпроектной документации в столице по-прежнему испытывают едва ли не все девелоперы вне зависимости от той ниши рынка недвижимости, в которой они работают. Одним именем, даже всемирно известным, открыть двери необходимых кабинетов не удастся. По мнению участников рынка, к 2009 году в сто-

лице гостиниц станет больше, но не на 115, а на 30–40 объектов. Среди них отелей под брендом западных гостиничных сетей меньше десятка.

И ТАК СОЙДЕТ 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%. Второе место заняли Будапешт (6 и 7,25% соответственно) и Лиссабон (6,5 и 7,5%).

Причем если в торговой недвижимости, по оценке экспертов, соотношение «цена–качество объектов» близко к аналогичному соотношению торговой недвижимости Западной Европы, то по остальным видам коммерческой недвижимости российский сервис во многом уступает западному. Особенно показательна в этом смысле российская складская недвижимость.

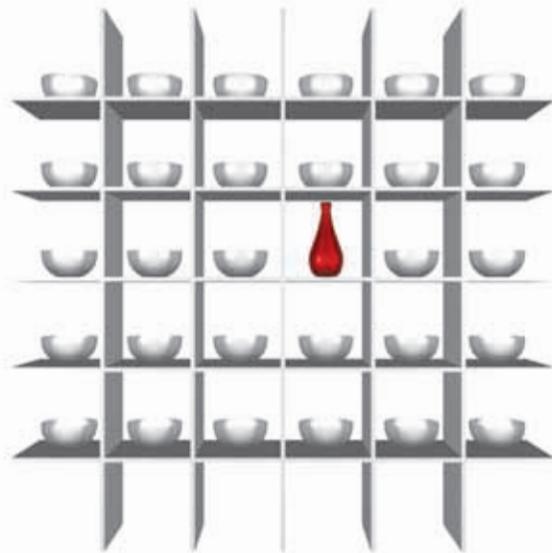
«В этом году мы наблюдаем снижение доходности при сделках со складской недвижимостью с 15 до 14%, — отмечают специалисты девелоперской компании GVA Sawyer, — тем не менее этот показатель выше среднеевропейского (от 1,6% в Копенгагене до 7–9% в Вене)». Подтверждают небольшое снижение доходности и сами застройщики складской недвижимости.

«Два-три года назад склады окупались примерно за восемь лет, доходность составляла 15–20% годовых, — вспоминает Алла Лаоз, руководитель отдела внешних связей в Восточной Европе компании FM Logistic. — Объяснялось это нехваткой складских помещений класса А. Пустующих помещений не было. Стоимость земельных участков, стройматериалов и работ была ниже. Сейчас доходность должна стабилизироваться или, во всяком случае, не увеличиваться, поскольку увеличивается конкуренция среди девелоперов. Они уже не могут безоглядно повышать арендные ставки».

Дефицит складских помещений все еще не исчерпан, но заявлено и строится столько проектов складов, что дальнейшего роста доходности этого вида коммерческой недвижимости ждать не стоит, уверены эксперты.

Сравнение качества складских помещений, к сожалению, не в пользу российских складов, отмечает Дмитрий Чельцов, генеральный директор Itella (у компании более 300 тыс. кв. м складских площадей в Финляндии и свыше 20 тыс. кв. м в России). «Условия работы в России и в других странах разные, и даже категории складских помещений различны, — рассказывает Дмитрий Чельцов. — В России даже то, что сдается, сдается с недоделками. Они устраняются, но на это требуется время, и недоделки не влияют на размер арендной ставки. Даже если по какой-то причине на складе не работает несколько доков, вместо основного электроснабжения используется резервное, это никак не влияет на ставку».

ЕСТЕСТВЕННОЕ НЕРАВЕНСТВО



4,5 минуты от Москвы.

Точность — это то, чем мы в техно-логистическом комплексе «Томилино» особенно гордимся. 6 км от МКАД. 140 га территории. 500 000 кв.м складских, производственных и офисных помещений премиум-класса. ТЛК «Томилино» с 2004 года известен своим европейским уровнем сервиса. Это не просто логистический парк, а бизнес-трансформер. Здесь конструируют уникальное предложение для каждого арендатора.

Удачное расположение между Рязанским и Новорязанским шоссе. Плюс профессиональная служба эксплуатации. Плюс весь комплекс необходимых услуг. Аренда склада на территории ТЛК «Томилино» — верное решение логистических задач вашего бизнеса.

Это точно.


ТОМИЛИНО
техно-логистическая компания
www.tomilino.ru +7 (495) 558-6202



РЕКЛАМА

ПОЧЕМУ МИРОВОЙ ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС НЕ СТРАШЕН РОССИЙСКОМУ РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ

Возможные последствия финансового кризиса в Америке и Европе для рынка коммерческой недвижимости в России обсуждали эксперты банковского сектора, представители девелоперских и инвестиционных компаний на семинаре, организованном международной консалтинговой компанией Knight Frank.

Последствием ипотечного кризиса в США, начавшегося весной 2007 года, стала нехватка свободных денежных средств на международных финансовых рынках. Многие западные банки, предоставляющие кредиты на строительство недвижимости, стали более консервативны в рефинансировании проектов, сократили объемы кредитования в ожидании более благоприятной ситуации на рынке. Колебания ставок LIBOR, наиболее заметные в августе 2007 года, отражают нестабильность на фондовых рынках Америки и Европы. На этом фоне некоторые западные банки, работающие в России, уже сейчас начинают пересматривать условия кредитования сектора недвижимости с учетом возросших рисков и дефицита свободных денежных средств, что в целом может привести к удорожанию строительства объектов коммерческой недвижимости. Сегодня на российском рынке около 70–75% сделок по приобретению объектов недвижимости в дальнейшем рефинансируется за счет банковских средств.

По мнению экспертов, при значительном увеличении стоимости заемных средств и, как следствие, строительных затрат девелоперам станет невыгодно увеличивать объемы строительства. Многие из них будут выходить из текущих проектов, спрос на которые снизится при одновременном росте ставок капитализации на рынке. Инвесторы смогут приобретать такие объекты на более выгодных для себя условиях. Повышение ставок аренды в подобной ситуации не имеет под собой достаточных оснований. Скорее всего, они будут незначительно корректироваться, однако заметного удорожания не произойдет. Это связано прежде всего с покупательной способностью рынка: арендаторы могут быть не готовы к изменению цены предложения за такой короткий период. В результате сокращения темпов строительства и повышения ставок капитализации количество инвестиционных сделок на рынке может сократиться. В то же время вырастут требования инвесторов к качеству предлагаемых объектов. «Привлекательность российского рынка с точки зрения инвестиций в недвижимость достаточно высока, и в силу растущего потенциала и высоких ставок доходности интерес западных инвесторов к этому сектору будет только расти», — считает Джереми Оутс, управляющий директор Knight Frank Russia and CIS. — Мы ожидаем некоторой коррекции российского рынка в связи с временной нестабильностью на финансовых рынках Европы и Америки, од-

нако серьезных изменений в отношении спроса и цены предложения не произойдет. Ситуация останется стабильной, а количество сделок по покупке объектов недвижимости в России и ставки капитализации в среднесрочной перспективе будут продолжать расти». Тренды последних двух-трех лет в отношении рынка коммерческой недвижимости свидетельствуют о положительной динамике развития всех его секторов — офисной, торговой и складской недвижимости. Увеличивается спрос на такие объекты при одновременном росте ставок аренды, за исключением складского рынка. Конечно, на этом фоне происходило и увеличение стоимости затрат для девелоперов, связанное со строительством, стоимостью электроэнергии и другими расходами. На фоне общего подъема, наблюдавшегося последние несколько лет в секторе коммерческой недвижимости, закономерным является процесс коррекции рынка на следующем этапе. Финансовый кризис в Америке и Европе несколько ускорил этот процесс. Однако кризис не затронет профессиональных девелоперов, и привлечь заемные средства для реализации проектов им будет намного проще, чем непрофессиональным игрокам рынка, считает Евгений Семенов, директор отдела финансовых рынков и инвестиций Knight Frank. «Принимая решение о приобретении объектов недвижимости, западные фонды, работающие в России, ориентируются на

внутреннюю норму доходности. В сложившейся ситуации можно прогнозировать увеличение стоимости заемных средств, прежде всего со стороны западных банков, что, конечно же, повлияет на стоимость финансирования проектов. Возможно, некоторые банки займут выжидательную позицию, либо пересмотрят условия кредитования объектов, — рассказывает Хайко Давидс, директор по инвестициям фонда Rutley Russia Property Fund. — По мере развития экономики заемные средства становятся дешевле для рынка, однако сейчас абсолютно другая ситуация. Очевидно, что в подобных условиях будут пересмотрены требования инвесторов к качеству приобретаемых объектов недвижимости, договоров аренды и структуре сделок, в которых участвуют российские партнеры. Если пересмотра условий со стороны продавцов не произойдет, можно ожидать уменьшения числа инвестиционных сделок на российском рынке недвижимости». Экономика России остается одной из наиболее динамично развивающихся в Европе вследствие растущего внутреннего потребления, так что вероятность развития у нас пессимистического сценария очень мала. Значительная часть свободных денежных средств идет в наиболее высокодоходные отрасли, включая рынок недвижимости. По-прежнему одним из основных критериев является дефицит предложения во всех секторах рынка, поэтому ситуация на российском рынке останется стабильной.

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА