



ДОХОДНОСТЬ МОСКОВСКОЙ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ РАСТЕТ, А УРОВЕНЬ СЕРВИСА ОСТАЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО НИЖЕ ЕВРОПЕЙСКОГО

Российская практика работы складов сегодня такова: если есть площади и возможность начать операции — это уже большое достижение. На Западе такого не может быть в принципе: там очень велика конкуренция. А в России рынок складских помещений молод, и арендаторам приходится мириться с неидеальными условиями, потому что лучшие найти сложно.

По мнению участников ежегодной специализированной конференции для профессионалов рынка складской недвижимости, качество строительства и сервиса российских складских комплексов уступает европейскому. У нас используются самые дешевые материалы. Если требуется более качественная отделка, то, как правило, арендатор должен сам искать подрядчика, который выполнит работы, либо оговаривать повышенные требования на этапе переговоров предаренды, что, соответственно, повышает арендную ставку.

**НЕДВИЖИМОСТЬ ДЛЯ БИЗНЕСА** «Сегодня доходность девелопмента бизнес-центров в Москве составляет до 30% годовых, — рассказывает член совета директоров Migax Group Дмитрий Луценко. — Причем рост доходности офисной недвижимости коррелируется с ростом арендных плат. Если раньше средняя годовая ставка аренды \$500 за кв. м считалась обычной, то сейчас она выросла до \$1–1,5 тыс. Поэтому, даже с учетом увеличения се-

бестоимости 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 оставаться на высоком уровне.

Эксперты вспоминают, что до 2006 года инвесторы, в основном зарубежные, не хотели вкладывать в офисную недвижимость в России, поскольку это было связано с большим риском вложений. До 2006 года в условиях нехватки свободных средств и высокой конкуренции между девелоперами компании были готовы с большим дисконтом продавать объекты, даже не дожидаясь их ввода в эксплуатацию. Одновременно в связи с дефицитом на рынке качественных офисных площадей и существенным превышением спроса над предложением росли ставки аренды, поддерживая высокий уровень доходности по приобретаемым инвесторами объектам.

Вместе с тем в условиях значительного объема глобальной ликвидности на мировых финансовых рынках, связанной с периодическим обвалом на фондовых рынках и сни-

жением доверия к ценным бумагам сегмента, наблюдается существенное повышение интереса иностранных инвесторов к рынку недвижимости России. Так, объем капитала, поступившего на рынок коммерческой недвижимости Москвы в первом полугодии 2007 года, составил около \$2 млрд. Указанные факторы стали причиной роста цен продаж на качественные офисные объекты (на отдельных субрынках, например «Москва-Сити», до 70% за год).

Сейчас на рынке офисной недвижимости спрос значительно превышает предложение, отмечают специалисты компании GVA Sawyer. По офисной недвижимости о ненасыщенности свидетельствует крайне низкий уровень вакантных площадей, поддерживающийся на уровне 2,8% для класса А и 4,9% для класса В.

«Обеспеченность качественными офисными площадями на одного жителя в крупнейших европейских столицах и финансовых центрах колеблется от 2,5–4,5 кв. м. В Москве в настоящее время данный показатель составляет 0,5 кв. м на одного жителя, — рассказывает Вера Сецкая, президент компании GVA Sawyer. — На данный момент в Москве происходит развитие и диверсификация экономики в структуре, приближающейся к столицам европейских государств. Для достижения уровня обеспеченности офисными площадями, характерного экономическому развитию, в Москве требуется не менее 20 млн кв. м офисных площадей. В среднесрочной перспективе данный уровень достигнут не будет, даже при условии ввода всех заявленных на ближайшие два-три года объемов».

Прогноз доходности этого вида коммерческой недвижимости, по мнению экспертов, самый позитивный. Рентабельность проектов будет и дальше стремиться к новым мировым рекордам. ■



**СЕРГЕЙ ЛЫШЕНКОВ,**  
ДИРЕКТОР УПРАВЛЯЮЩЕЙ  
КОМПАНИИ «АЗИМУТ  
МЕНЕДЖМЕНТ ГРУПП»

**СЕРВИС ПО-РУССКИ** В «Азимут Менеджмент Групп», которая принадлежит инвестиционной компании «Нерль», я пришел осенью 2005 года. Тогда «Азимут», по сути, только создавался. Пришел из ресторанной сети. И первой задачей было понять, как работает гостиничный бизнес, вплоть до мельчайших деталей. На прежней работе, чтобы решить такую же задачу, мне пришлось даже постоять на кассе. До работы на ресепшн в «Азимуте» дело не дошло, но некоторые вещи были проверены и усовершенствованы на собственном опыте. Например, кровать, предоставленная одним из производителей, развалилась подо мной во время тестовых испытаний. Отмечу — я просто улегся. В результате мы выбрали кровать, которая с честью выдержала мои 112 кг.

При другом тесте меня едва не сварили заживо. В нашем костромском отеле есть уникальный баный комплекс, в котором имеется такая фишка, как «конек-горбунок». Это огромный котел, который висит над костром по соседству с баней. Погрузиться в него после парилки, доложу вам, редкое удовольствие. Так вот, процедура парения несколько затянулась и за это время температура воды в котле поднялась значительно выше положенных 43 градусов, что я в полной мере ощутил при погружении. Так в инструкции для «пармейстеров» появился пункт об обязательной проверке температуры воды перед каждым погружением гостя.

Немало инструкций мы доводили до ума по ходу дела. Вот еще один пример. Место действия — ресепшн нашей гостиницы в Самаре. Гость просит передать информацию другим гостям, что за ними приехали с «Экспо-Волги». Служащий ресепшн по телефону: «Добрый день, вас ожидает с „Экспо-Волги“». Пожалуйста, прочтите предыдущую фразу еще раз и вслушайтесь, как она звучит. Спустившись, гость с улыбкой поблагодарил за обещанный секс по Волге. После этого у нас появился тренинг, обучающий правильно общению по телефону.

Однако бывают ситуации, когда любые инструкции бесполезны и выручить сотрудника способен лишь его сообразительность и находчивость. Гость из Германии, совершенно не владеющий английским, желает оплатить счет своей кредитной картой. После нескольких неудачных попыток ресепшионист на прекрасном английском сообщает, что есть небольшие трудности с авторизацией. Гость в ответ делает вопросительные глаза. Сотрудник повторяет свое сообщение, снова на английском, но упрощая формулировку. Та же реакция. И тогда ресепшионист выдает фразу на импровизированном немецком: «Кредит карт капут!» Тут и наступило взаимопонимание.

Работая в России важно учитывать отечественную специфику и осознавать, что автоматически скопировать западный опыт невозможно. Например, в Европе, как правило, уборку в номерах отдают на аутсорсинг. Решив перенять эту практику, мы подписали договор с клининговой компанией в Санкт-Петербурге. Каково же было наше удивление, когда в первый же день сотрудничества в наш питерский отель никто из этой компании не пришел! Пришлось выкручиваться — выводить на работу всех, кого можно, платить сверхурочные. Сейчас у «Азимута» свое клининговое подразделение.

Практический опыт для нас, без преувеличения, бесценен. Что называется, путем проб и ошибок мы построили управляющую компанию, в ведении которой восемь отелей в семи городах России, более 3 тыс. номеров.

Мнение автора может не совпадать с мнением редакции.

## ПАРАДНЫЙ КВАРТАЛ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

NOBLESSE OBLIGE -  
ПОЛОЖЕНИЕ ОБЯЗЫВАЕТ...

ОФИСНЫЕ  
ПОМЕЩЕНИЯ  
В "ПАРАДНОМ  
КВАРТАЛЕ"

+7 | 812 | 333 1111

www.aplustestate.ru

Девелопер: ОАО "СК "Возрождение Санкт-Петербурга"

- Общая площадь офисов: 32 600 м<sup>2</sup>
- Отдельно стоящие особняки общей площадью 5 000 м<sup>2</sup> каждый
- Квартал расположен в историческом и деловом центре города
- Развитая инфраструктура: кафе, рестораны, бутики, фитнес-центр