родные офисы в ближайшем Подмосковье. «Доходность загородных офисов выше, чем столичных, так как при строительстве девелоперы тратят меньше средств и сталкиваются с меньшими обременениями»,— рассказывает Юрий Синяев.

Все еще не хватает офисных площадей в Москве, и этот сектор также, по мнению всех опрошенных, интересен для инвестиций. Обеспеченность качественными офисными площадями на 1 тыс. жителей в европейских столицах колеблется на уровне 25–45 тыс. кв. м. В Москве данный показатель составляет 500 кв. м на 1 тыс. жителей. Вместе с тем в Москве происходит диверсификация экономики по структуре, схожей с мировыми финансовыми центрами. Следовательно, для достижения уровня обеспеченности офисными площадями Москве потребуется не менее 20 млн кв. м качественных офисных площадей. В среднесрочной перспективе данный уровень достигнут не будет даже при условии ввода всех заявленных на ближайшие два-три года объемов. Такие данные приводят специалисты GVA Sawyer.

«Дефицит офисных площадей останется и в 2008 году, так как спрос не будет до конца удовлетворен, несмотря на все заявленные проекты»,— рассказывает Павел Лебедев, вице-президент компании RIGroup.

Что касается такого вида коммерческой недвижимости, как парки развлечений, мнение респондентов относительно их доходности и перспективности таково: такие проекты относят к рискованным инвестициям, поскольку этот бизнес в наибольшей степени подвержен рыночным колебаниям и изменениям в благосостоянии населения.

Инвесторов объектов развлечений ожидают большие затраты на этапах проектирования и строительства, уверены специалисты корпорации «Знак». Так, первый из проектов корпорации — ипподром международного класса в Красногорском районе — строится скорее как социальный объект, а не для получения прямой прибыли. Тем не менее, по оценке экспертов, эта ниша вполне перспективна для инвесторов, готовых совмещать развлекательные объекты с торговой или гостиничной недвижимостью.



АЛЕКСЕЙ АЛЕКСЕЕВ

ИНВЕСТОРЫ ПЕРЕСТАРАЛИСЬ — ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ В КАЗАНИ БОЛЕЕ ЧЕМ ДОСТАТОЧНО

В МОСКВУ, В МОСКВУ Отвечая на вопрос «Какие объекты коммерческой недвижимости, существующие на Западе, еще не представлены на нашем рынке?», эксперты рассказали, что в сегменте торговой недвижимости в России, и Московском регионе в частности, все еще не представлены такие виды объектов, как ритейл-парки, аутлеты, фэшн-центры, широко распространенные в Европе. Формат «фестиваля» (когда на площадях торговых центров собраны арендаторы, работающие в различных ценовых категориях) стал мало интересен, отметили семеро респондентов. По их мнению, торговая недвижимость постепенно сегментируется и в конечном итоге придет к узкой спецификации.

Критерии успешности объектов торговой недвижимости, с которыми согласились все опрошенные, сформулировал Григорий Печерский. К ним относятся: месторасположение, правильно разработанная концепция для определенного места и определенного проекта, правильный набор арендаторов. Примером успешного проекта является «Мега»: сбалансирована развлекательная и торговая составляющая, которая позволяет приехать на целый день, купить все необходимое и провести время со своей семьей.

Поскольку стоимость земли в столице и Подмосковье постоянно растет, эксперты рекомендуют девелоперам, занимающимся торговой недвижимостью, увеличивать норму доходности с каждого квадратного метра за счет совмещения на одном участке объектов разного назначения. Например, первые три этажа отдаются под торговые помещения, а верхние занимают гостиница, кафе и рестораны.

Эксперты уверены, что переизбытка на данный момент нет ни в одном из видов коммерческой недвижимости. Такой ответ пришел на вопрос «В каком секторе коммерческой недвижимости существует переизбыток предложения?». Хотя по мнению специалистов Blackwood, через пару лет с проблемой отсутствия покупателей и арендаторов столкнутся типовые торговые центры. Поскольку конкуренция среди торговых центров в Москве высока уже сейчас. Опять же в столице проблемы с заполняемостью могут появиться у бизнес-центров, расположенных далеко от центра города (если только речь не идет о бизнес-парках) или же на тупиковой трассе.

Респонденты также предостерегают инвесторов, рассматривающих проекты новых складских помещений в Московской области. Рынок складских помещений, отмечают респонденты, уже фактически поделен между несколькими крупными игроками. Поэтому компании—новички в этой нише рискуют, вкладываясь в новые проекты. «Успешными могут быть совместные склады с ритейловыми компаниями, например, электроники и бытовой техники»,— считает Григорий Печерский. «К тому же в Московском регионе существует значительный дефицит складов-холодильников»,— рассказывает Андрей Бушин, генеральный директор «Миэль — Коммерческая недвижимость».

С одной стороны, все сектора коммерческой недвижимости испытывают дефицит предложения. С другой — непродуманное инвестирование в тот или иной сектор может уже в ближайшей перспективе привести к насыщению определенных сегментов. Примером может служить рынок торговой недвижимости в Казани, который уже испытывает избыток торговых площадей. Такая же ситуация грозит Уфе в среднесрочной перспективе, если все заявленные проекты в сфере торговли реализуются в обозначенное время.

ТРЕНД-2008 Трендом в коммерческой недвижимости в 2008 году, по мнению большинства опрошенных, будет увеличение масштабов проектов во всех сегментах. От строительства многофункциональных комплексов, включающих в себя площади различного назначения и сетевого девелопмента (тиражирование удачного проекта в различных регионах), до лэнд-девелопмента — развития земельных участков целых районов.

Другая важная тенденция развития рынка — постепенная переоценка в сторону понижения класса относительно давно построенных объектов. «Требования, предъявляемые сегодня к строящимся объектам, намного строже, чем это было несколько лет назад, когда рынок только вступал в активную стадию развития. В качестве примера может служить бизнес-центр Riverside Towers, один из первых офисных проектов класса „А“, который на сегодняшний день не отвечает всем жестким требованиям, предъявляемым к офисным центрам такого класса»,— отмечает Иван Вашурин, старший консультант отдела финансовых рынков и инвестиций Knight Frank.

Стоит ожидать, что в 2008 году объекты, не удовлетворяющие нынешним критериям качества, постепенно перестанут приносить доход. Их ждет процесс редевелопмента, а как его следствие, сокращение числа непрофессиональных девелоперов, непрофессиональных объектов и изменение содержательной структуры рынка и игроков на нем. ■

ОЛИМПИЙСКИЕ РЕКОРДЫ

Доходность застройщиков, работающих в Сочи, и так выше среднего российского уровня: сейчас она составляет 100%, говорит гендиректор «Новой площади» Денис Семыкин, а в краткосрочной перспективе — 150%. В Москве этот показатель составляет 20–25%, а в Петербурге — до 25%.

Инвесторы уже оценили потенциал Сочи: на РТС котировки «Открытых инвестиций» выросли на 6,63% и превысили $269 за бумагу, а в Лондоне «Система Галс» прибавила 5,22%, или $12,1 за акцию. Обе компании планируют строительство в будущей олимпийской столице.

К ним готовятся присоединиться и другие инвесторы. Олег Дерипаска планирует вложить $1,5–2 млрд в строительство комплекса «Имеретинская Ривьера», где будет расположено несколько ключевых объектов предстоящей Олимпиады, а глава «Интерроса» Владимир Потанин вчера пообещал инвестировать в спортивные и культурные объекты Сочи $1,5 млрд. Группа Mercury приобрела в Сочи участок 8 га в Красной Поляне, где будет построен торговый комплекс, аналогичный Luxury Village в Барвихе. Особенно привлекательным для инвесторов выглядит строительство гостиниц, говорит партнер компании Knight Frank Константин Романов. «После Олимпиады Сочи станет круглогодичным курортом, что увеличит загрузку гостиниц с нынешних 50% до 70%»,— уточняет он.

Наконец, серьезные деньги застройщики смогут заработать на строительстве спортивной инфраструктуры. В рамках федеральной целевой программы «Развитие Сочи как горнолыжного курорта» для подготовки черноморского курорта к Играм будет выделено 327,2 млрд руб. ($12,58 млрд). Значительная часть этих средств пойдет на строительство спортивных и туристических объектов и инфраструктуры. До конца этого года планируется провести тендеры по ключевым объектам, обещают в администрации города. Условия тендеров пока не определены. «Большую часть заказов на строительство спортивных объектов и развитие инфраструктуры, скорее всего, получат „Главмосстрой“ и „Мостотрест“»,— считает аналитик инвестгруппы «Регион» Андрей Рожков. По его оценкам, на инфраструктуру будет тратиться ежегодно по $2,5 млрд до 2012 года. Строительные работы необходимо обеспечивать сырьем, и часть средств, несомненно, получат металлургические компании и цементные заводы. «Цемент не имеет смысла возить за 500 км — „Новоросцемент“, который находится рядом, получит большую часть заказов»,— отмечает Андрей Рожков. Вчера бумаги «Новоросцемента» взлетели на 20%.

Впрочем, за рост цен застройщикам придется расплачиваться увеличением стоимости земли. Денис Семыкин оценивает стоимость 1 га в Сочи в $100 млн, в Красной Поляне — $50 млн. До конца этого года цены на землю вырастут на 50%, до $100 млн за 1 га. Высокие цены на землю, дефицит энергомощностей, неизбежное подорожание стройматериалов и другие затраты приведут к увеличению издержек, без учета стоимости строительных работ, с нынешних 25% до 50%.

Ольга КОНДРАШОВА

ДОМ СДАН!
ИПОТЕЧНАЯ ПРОГРАММА МДМ-БАНКА
ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС
ШМИТОВСКИЙ 16
РУССКИЙ МОНОЛИТ
ГРУППА КОМПАНИЙ
777-78-18
WWW.RUSSIAN-MONOLIT.RU
Лицензия ГК РФ по строительству и ЖКК No Д388714 от 24.10.03
ОАО «МДМ-Банк» Ген. лицензия ЦБ РФ No 2361 от 13 февраля 2003 г.
Реклама