Коммерсантъ
Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ»
Четверг 24 марта 2011 №50
http://eburg.kommersant.ru

коммерческая НЕДВИЖИМОСТЬ

генеральный партнер
СПАРК
СИСТЕМА ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО АНАЛИЗА РЫНКОВ И КОМПАНИЙ
реклама

Что ждет рынок торгово-офисной недвижимости в 2011 году? **13** | Есть ли перспективы у многофункциональных комплексов недвижимости? **14** | Интересна ли биржа застройщикам **15** | Зачем торговому центру развлекательная часть? **16**

перспектива

Рынок коммерческой недвижимости в 2009 — начале 2010 года, как и рынок жилой недвижимости, пережил острую фазу экономического кризиса, девелоперы массово останавливали свои проекты и вынуждены были терпеть «экстремизм арендаторов», когда ставки снижались до минимального уровня. Сейчас же, по словам участников екатеринбургского рынка, ситуация стабилизировалась и даже отмечается подъем цен. Однако ожидать существенного роста рынка и появления новых объектов пока не приходится.

Недвижимые перспективы

Как и в сегменте жилой недвижимости, в коммерческой — кризис 2008-2009 годов моментально отразился на застройщиках, которые вынуждены были приостанавливать возведение собственных объектов. Так, к началу 2010 года было заморожено около 60 строек коммерческой недвижимости. В частности, такие амбициозные проекты, как заявленные «УГМК-Холдингом» деловой комплекс «Екатеринбург-Сити», деловой центр «Демидов», «Стражи Урала», причем если последний был пока только в проекте, то на первых двух площадках уже был проведен солидный объем строительных работ. — Где-то выполнены земляные работы, где-то возведено более десяти этажей. Такие решения сами застройщики объясняли 50-70%-ным падением спроса на офисную и торговую недвижимость. «Кроме того, ситуация усугубилась еще и тем, что банки начали активно взыскивать с девелоперов кредиты, забирая в качестве залогов недвижимость, при этом не представляя, как с ней справиться», — говорит генеральный директор УК «Р-Менеджмент» Алексей Мальцев. По его словам, инвестиционная привлекательность девелоперского бизнеса упала в разы, поэтому многие проекты были свернуты, а начатые стройки попросту нечем было кредитовать. Арендные ставки, отмечает полномочный представитель гильдии управляющих и девелоперов в Свердловской области Андрей Бриль, также существенно менялись и достигали минимальных отметок. «Был даже некий экстремизм арендаторов, которые требовали снизить цены на 40-50%, угрожая просто уйти из здания», — говорит он. Ситуация, по признанию самих представителей рынка коммерческой недвижимости, начала меняться со второй половины 2010 года, когда начался выход из кризиса — и управляющие компании, и сами застройщики ощутили рост спроса на свою недвижимость. Ставки на площади снова пошли вверх. Свою оценку дальнейших перспектив развития рынка коммерческой недвижимости в 2011 году обсудили представители девелоперских компаний и агентств недвижимости Свердловской области, собравшиеся в Екатеринбурге на деловой завтрак, организованный издательским домом «Коммерсантъ-Урал» и информационным агентством «Интерфакс-Урал», которое представлял исполнительный директор ЗАО «Интерфакс-Урал» Денис Болихов.

Восстановление рынка коммерческой недвижимости только началось, но девелоперы уже готовы к повышению арендных ставок ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

В первую очередь, собравшиеся сошлись во мнении, что ситуация на рынке коммерческой недвижимости стабилизировалась. «Сейчас ситуация, по сравнению с 2010 годом, выправилась, поступают звонки с предложениями купить или арендовать офисы. Основной спрос на небольшие площади. Ставки адекватные действительности. Очевидно, что люди объективно оценивают ситуацию и не стремятся любым способом выбить себе минимальную цену», — считает заместитель генерального директора ЗАО «Корин» Сергей Логвиненко. По его словам, сейчас потенциальный покупатель или арендатор стал более разборчив в выборе объекта недвижимости и, в первую очередь, спрос есть на качественные объекты недвижимости. «А у нас в городе по-настоящему качественных объектов нет, еще не построили», — отмечает господин Логвиненко. С ним соглашается и генеральный директор ЦН «Северная казна» Татьяна Деменок: «По сравнению с прошлым годом этот год более оптимистичный. Цены будут расти — у нас не хватает офисов класса А, рост арендных ставок, по нашим прогнозам, составит порядка 5-7% по году. Но я бы не стала переоценивать ситуацию, есть риск, что не все заявленные к строительству объекты будут заполнены на 100% (в 2011 году планируется ввести восемь новых офисных центров в Екатеринбурге. — „Ъ"), такого спроса пока еще нет», — указывает госпожа Деменок.

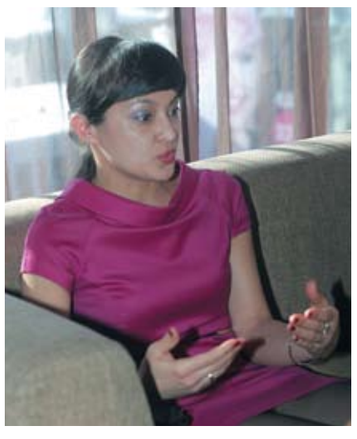
При этом рост арендных ставок участники круглого стола связывают с увеличением эксплуатационных расходов. «Нужно понимать, что для арендодателя арендная ставка состоит из двух пунктов: расходы на эксплуатацию здания и маржа самого арендодателя, которая покрывает затраты на строительство и приносит какую-то прибыль. В прошлом году минимум 250 рублей с 1 кв. метра в структуре арендной ставки — это коммунальные платежи. А с начала этого года цена на электричество существенно выросла. Более того, сейчас вся электроэнергия будет продаваться на бирже, поэтому спрогнозировать как будут расти тарифы, практически невозможно», — говорит Сергей Логвиненко. Несколько иная ситуация сложилась в сегменте торговой недвижимости. По словам генерального директора ТРЦ «Гринвич» Дмитрия Сарапульцева, существенного изменения на рынке торговой недвижимости не наблюдается. «Рынок стагнирует, он стабилен. Качественные объекты были заполнены и в кризис, и сейчас и из-за того, что площади просто не освобождались; существенных изменений по ставкам не было и вряд ли будут», — отмечает он. При этом господин Сарапульцев указывает, что в 2011 году не запланирован ни один новый торговый центр, а уже запущенные ТЦ заполняются крайне медленно. «Я не сомневаюсь, что они заполнятся — у ритейлеров сейчас появились деньги, их активно кредитуют банки. Планы по расширению своих сетей есть практически у всех федеральных игроков. Но если вдруг произойдет вторая волна кризиса — половина торговых центров будет пустовать», — считает гендиректор «Гринвича». С ним соглашаются и другие участники завтрака, которые отмечают, что не стоит ожидать строительного бума и в сегменте офисной недвижимости. «Несмотря на то что есть спрос на большие площади — от 1 тыс. кв. метров в качественных центрах класса В или А, купить их практически невозможно. А строящихся объектов не так много, но и там собственники предпочитают пока не продавать площади частями. Новых качественных объектов в центре города действительно мало, они не строятся», — отмечает руководитель департамента коммерческой недвижимости АН «Новосел» Альбина Тараскина. При этом почти все участники делового завтрака соглашаются, что ожидать в скором времени строительства новых деловых центров вряд ли стоит. «Деньги пока очень дорогие. Если в докризисный период закладывался срок окупаемости в пять-семь лет, то теперь он достигает 11 лет. Инвесторы не готовы к таким рискам», — объясняет госпожа Тараскина. А по словам Татьяны Деменок, инвестиционная привлекательность девелоперских проектов пока ниже депозитных ставок, что также не дает инвесторам возможности участвовать в строительстве. «По нашим оценкам, если сохранится существующая тенденция на рынке коммерческой недвижимости, то вложения в строительство новых объектов могут стать привлекательными не раньше лета 2011 года», — считает госпожа Деменок.

Сергей Антонов

СТЕНОГРАММА

СЕРГЕЙ ЛОГВИНЕНКО,
заместитель генерального директора ЗАО «Корин»:
— Арендные ставки для арендаторов в этом году вырастут в любом случае, так как произойдет рост операционных расходов у арендодателя. Уже сейчас мы видим, как с начала года увеличились тарифы на электроэнергию. А оплачивать рост расходов на эксплуатацию из собственных средств никто не будет — большинство объектов в городе построено на заемные средства, и их тоже нужно возвращать. Если ставки не менять, то это означает уменьшение собственного денежного потока, появятся дополнительные риски по обслуживанию долга.

ДМИТРИЙ САРАПУЛЬЦЕВ,
генеральный директор ТРЦ «Гринвич»:
— В качественных торговых центрах арендные ставки не менялись и, я думаю, вряд ли поменяются. В этих объектах площади даже в кризис не высвобождались, а с действующими арендаторами заключены договора на пятьдесять лет. В этих документах прописаны ставки как минимальный размер плюс процент с оборота, и изменить этот процент невозможно. Просто так прийти и сказать, что мы вам ставку повышаем — нельзя, тебя не поймут, есть договор. Правда, в условиях долгосрочных договоров прописывается размер и порядок индексации ставок, но не более.



АЛЬБИНА ТАРАСКИНА,
руководитель департамента коммерческой недвижимости АН «Новосел»:
— В настоящий момент у нас есть заявки от клиентов, которые желают приобрести офисную недвижимость: порядка от 200-300 кв. метров, но, к сожалению, на рынке нет таких вариантов, чтобы в новом деловом центре класса Б либо А можно было приобрести в собственность такие площади. Новые объекты вообще стремятся не выставлять площади на продажу. Мы уже ощущаем дефицит офисных площадей от 1 тыс. кв. метров в аренду, особенно на первом-втором этажах.

ТАТЬЯНА ДЕМЕНОК,
генеральный директор ЦН «Северная казна»:
— По сравнению с прошлым годом, 2011 год должен быть более оптимистичным. Мы ожидаем, что цены будут расти — у нас не хватает офисов класса А, на которые уже наметился устойчивый спрос. Правда, нужно понимать, что инвесторы пока не видят потенциал на рынке и не готовы вкладываться в новые объекты, так как их доходность пока не превышает доходности более безопасных депозитов.

ЕВГЕНИЙ СИМКИН,
генеральный директор Simkin Realty:
— Есть очень неудачный пример Болгарии, где понастроили большое количество офисных площадей, и они сейчас невостребованы. Срок окупаемости этих объектов достигает 18-20 лет. Есть опасность, что и в Екатеринбурге может повториться такая ситуация.

ОЛЬГА АПАЛЬКОВА,
директор департамента маркетинга и развития проектов управляющей компании «Деловой дом на Архиерейской
— Рынок недвижимости на подъеме, и сегодня мировая практика диктует условия, от которых выигрывает арендатор. Планки качественных характеристик помещений повышаются, увеличивается спектр услуг. Фактически сервис и помещения, предоставляемые сейчас управляющими компаниями арендаторам, гораздо лучше, чем в последние годы. Причем доходность УК не увеличивается, т.к. арендная ставка поднимается за счет инфляции и электроэнергии. При подборе помещения очень важно обращать внимание на профессионализм управляющей компании и ее ориентированность на рынок.

коммерческая недвижимость

Офис широкого профиля

перспектива

Екатеринбургские девелоперы начинают осваивать новые форматы коммерческой недвижимости. Так, популярность набирают многофункциональные комплексы, сочетающие в себе сразу несколько объектов: гостиницу, офисную составляющую, жилье и торговый центр. Впрочем, пока успешность таких проектов еще под вопросом.

Для удачного запуска многофункционального комплекса уровень гостиницы, офисов и торгового центра должен совпадать. ФОТО СЕРГЕЯ МИХЕЕВА

Первые шаги

Первые комплексные проекты в области коммерческой недвижимости начали появляться в Екатеринбурге еще до кризиса. Так, наиболее масштабными можно назвать проекты, анонсированные УГМК-Холдингом — строительство делового центра «Екатеринбург-Сити» и «Стражи Урала». Первый предполагал строительство 12 объектов, из которых четыре офисных небоскреба с апартаментами для постоянного проживания, четырехзвездную гостиницу, торговую галерею, и бизнес-парк. Общая площадь комплекса — 400 тыс. кв. метров, планируемый объем инвестиций 1 млрд евро. Однако в 2009 году проект был заморожен из-за «сложностей с финансированием». Возобновление строительства состоялось только в августе 2010 года, как тогда отмечали инициаторы проекта, в проект были внесены корректировки, «отражающие ситуацию на рынке». Другой комплекс — «Стражи Урала» площадью 300 тыс. кв. метров предполагал строительство двух высотных башен, в которых бы разместились офисы класса А, гостиница, торговый центр и жилые площади. В настоящее время проект фактически заморожен.

К реализованным проектам многофункционального комплекса коммерческой недвижимости в Екатеринбурге можно отнести ТРЦ «Антей», который сочетает в себе офисную, торговую части и гостиницу. В настоящее время ООО «Высотка», контролируемая совладельцем «Антея» Андреем Гавриловским, строит третью очередь комплекса. По словам учредителя господина Гавриловского, такая схема позволяет диверсифицировать риски, и комплекс себя окупает. Правда, финансовые показатели и уровень загрузки площадей Андрей Гавриловский не раскрывает, ссылаясь на коммерческую тайну.

Посткризисный забег

В конце 2010 года девелоперы вновь заявили о своих планах по строительству именно многофункциональных комплексов, либо торговых центров нового формата. Так, в Екатеринбурге было объявлено о двух новых крупных проектах. «Атомстройкомплекс» презентовал строительство высотного здания в центре Екатеринбурга напротив ТРЦ «Антей». Объект представляет собой две соединенные стеклянным куполом башни высотой 150 метров, общая площадь комплекса — 45 тыс. кв. метров, из которых по 10 тыс. кв. метров — офисы и жилые апартаменты, 25 тыс. кв метров — гостиница. Объем инвестиций в проект — 100 млн евро. Запустить комплекс компания планирует в 2014 году. По словам заместителя генерального директора по развитию «Атомстройкомплекса» Виктора Ананьева, компания провела маркетинговое исследование и решила сделать ставку на продажу офисов. «Кроме того, этот проект мы реализуем совместно с финским партнером — холдингом SPV, соответственно инвестиционные риски распределяются также», — говорит он. В торговой недвижимости новый формат заявило ЗАО «Форум Групп», которое презентовало проект строительства «Ритейл-парка» — торгового комплекса, в который включен парк развлечений на открытом воздухе. Общая площадь объекта — 65,8 тыс. кв. метров. Концепцией проекта предусмотрены две функциональные зоны — развлекательная (парк отдыха с аттракционами на открытом воздухе и в павильонах), и непосредственно торговая галерея. По словам генерального директора «Форум Групп» Сергея Воробьева, ставка в проекте сделана именно на синергетический эффект от работы обеих составляющих. С ним соглашается руководитель департамента коммерческой недвижимости АН «Новосел» Альбина Тараскина: «Кризис заставляет компании искать какие-то новые форматы и подходы — привычные торговые комплексы и офисные центры уже неинтересны. Многие начинают пересмотр концепций своих докризисных проектов, поэтому и начинается поиск неких новых форм, масштабных многофункциональных комплексов». По ее словам, появление таких комплексов позволяет застройщику диверсифицировать риски и быть менее зависимым от конъюнктуры и спроса на площади одного конкретного сегмента. «Грубо говоря, если идет спад по продажам офисов, то владелец такого комплекса может компенсировать свои потери за счет торговых площадей или гостиницы. Эти объекты как бы страхуют друг друга», — пояснила Альбина Тараскина. Правда, отмечает она, при реализации такого проекта нужно внимательно учитывать и достаточно точно спрогнозировать как будут развиваться транспортные потоки в этом районе. «Должна быть однородность социальной группы в этом комплексе, то есть если вы заявляете офисную часть класса А, то и гостиница должна быть не менее четырех звезд, а торговая составляющая ориентирована если не на премиум-сегмент, то чуть выше среднего. В противном случае, проект может не получиться», — считает она.

А генеральный директор торгового центра «Гринвич» Дмитрий Сарапульцев указывает, что удачно такая модель пока не работает. «Возникают сложности с позиционированием и продвижением такой модели. Например, у меня в ТЦ есть 4,5 тыс. кв. метров офисных площадей, но никто не знает о «Гринвиче» как об офисном центре; точно такой же пример с реализованным «Антеем» — кто его в городе знает как качественный торговый центр? Эта модель не может работать удачно по всем сегментам», — отмечает генеральный директор «Гринвича». С ним соглашается и заместитель генерального директора ЗАО «Корин» Сергей Логвиненко: «Это самые сложные объекты в плане управления. Задача здесь — добиться синергетического эффекта. Торговля должна помогать продвижению офисов, т.е. гостинице и наоборот. Эта взаимосвязь выводила бы весь объект на новый уровень, увеличивая доходность объекта. Пока что это не удается реализовать никому», — считает эксперт.

Сергей Антонов

центр недвижимости
СЕВЕРНАЯ КАЗНА

Основные виды услуг Департамента коммерческой недвижимости Центра недвижимости "Северная Казна":

- продажа и приобретение коммерческой недвижимости
- подбор объекта коммерческой недвижимости
- поиск инвесторов для проектов коммерческой недвижимости
- инвестиции в коммерческую недвижимость
- продажа и покупка бизнеса
- управление коммерческой недвижимостью
- оценка недвижимости
- подготовка юридических документов
- оформление прав собственности
- согласование перепланировок и перевод в нежилой фонд

Офис в центре: пер. Химиков, 3, оф. 402, тел. 359-49-09

ЛУЧШИЕ ОБЪЕКТЫ* ВЕСНА 2011
*Лучшее предложение в прайсе ЦН "Северная казна"

ИНВЕСТИЦИИ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

ЗЕМЕЛЬНЫЙ УЧАСТОК В ЦЕНТРЕ ГОРОДА

Земельный участок правильной формы, общей площадью **945 м2**. Расположен в центральной части города Екатеринбурга (Ленинский район), в квадрате улиц Малышева-Розы Люксембург-Энгельса-Белинского. Есть положительное заключение Государственной экспертизы на строительство офисного центра с парковкой в цокольном этаже. Строительный объем здания **6.200 м3**. Есть техническая возможность подключения к центральным коммуникациям. На участке расположено функционирующее офисное здание, общей полезной площадью **500 м2**. Тепло, вода, свет, электричество - всё есть и подключено. **Без обременений! Всё в собственности!**

Продажа объекта недвижимости **40 млн. руб.**

ОФИСНО-ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС

Расположен в центральной части промузла Железнодорожного р-на г. Екатеринбурга, на улице Монтажников, 2Б. Расстояние до центра г. Екатеринбурга составляет 8,5 км.Размещается на земельном участке площадью **1,5 Га** с асфальтовым замощением, общая площадь строений порядка **6.500 м2** и состоит из: Административно-бытового корпуса, гаража, мойки автомашин, КПП. Электроснабжение по двум кабельным линиям от РП "Завод "Уралтехгаз". Два собственных трансформатора по 250 кВт. Центральные коммуникации: водоснабжение, отопление, канализование, электричество. Пожарно-охранная сигнализация и видеонаблюдение.

Продажа бизнеса **140 млн. руб.**

По вопросам приобретения звоните: Тел. (343)206-206-6, (343)20-66-119

реклама

www.rieltkazna.ru

Собственник продает элитное офисное здание
в центре города по ул. Пушкина, 25 (рядом с Резиденцией Губернатора)

Офисное здание общей площадью 1 634,4 кв. метров, состоит из четырех этажей и оборудованного под зону отдыха цокольного этажа.
В мансардном этаже оборудовано 2 гостиничных VIP номера.
Уникальное месторасположжоение, высококачественная отделка, современные комуникации (здание введено в эксплуатацию в 2005 году), телефония, интернет, система подготовки воздуха, приточно-вытяжная вентиляция, индивидуальные блоки кондиционирования.

Около здания оборудовано 12 парковочных мест, дополнительное 10 парковочных мест расположено радом со зданием на охраняемой территории.

В стоимость включена высококачесвтенная меблировка офисных помещений, 2 мини АТС, 2 серверных станции.

Цена 1 квадратного метра – 200 000 рублей.
Торг уместен. Возможна бизнес-ипотека.

реклама

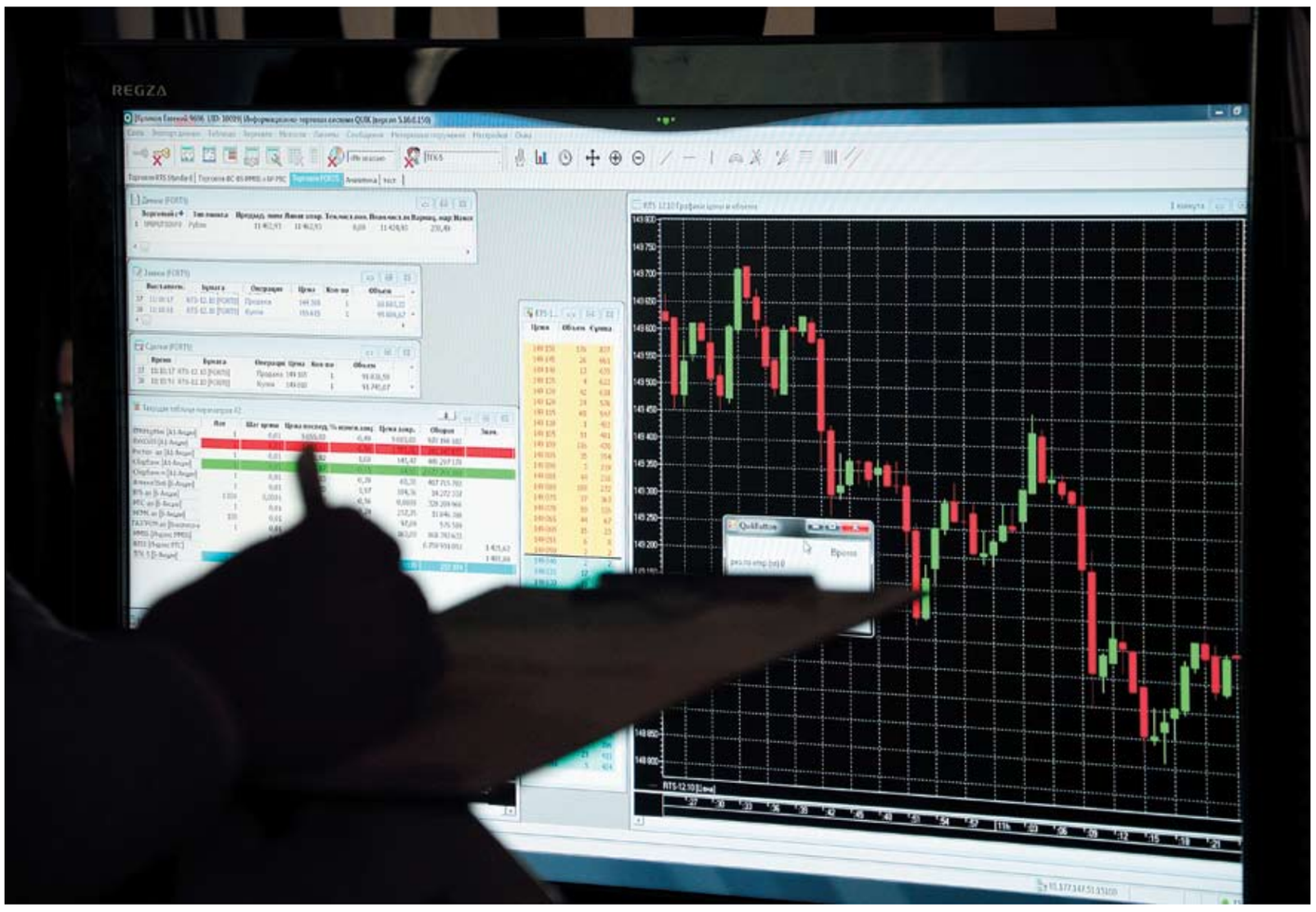
ЗАО «Оптима»
г. Екатеринбург, ул. Мамина-Сибиряка, 40-47, тел. (343) 345-95-90
e-mail: optima_ekb@list.ru www.pushkina25.ru

коммерческая недвижимость

Публичное повторение

инвестиция

С начала 2010 года несколько крупных девелоперов заявили о планах провести IPO и SPO в течение ближайших двух лет. Аналитики не спешат обобщать эти заявления в тенденцию, рассматривая их как единичные случаи. По их мнению, намерения выйти на рынок обусловлены объективными причинами: желанием снизить долговую нагрузку и привлечь средства в компанию.



Несмотря на достаточный уровень ликвидности и рост биржевых индексов, ряд экспертов считают IPO для застройщиков рискованным. ФОТО ОЛЕГА ХАРСЕЕВА

В докризисное время только ленивый не заявлял о планах провести IPO, которое быстро позволяло получить реальные деньги от сторонних инвесторов. Бизнес девелоперов оценивался по объему активов. Чем больше проектов, тем выше стоимость компании, и тем самым можно выгоднее продать акции компании. При этом на покупку этих активов, в частности земельных участков, брались дорогостоящие кредиты.

Раздуванием портфеля активов занималось большинство из девелоперов, но даже в то время удачно продать было не так просто. Так, УК «Теорема», которая сначала планировала провести первичное размещение акций в Лондоне и получить $500 млн за 25%-ный пакет, вовремя поняла, что инвесторы не заплатят столь высокую цену. Поэтому компания скорректировала свои планы и ограничилась частным размещением 23% акций на $207 млн в преддверии кризиса — в апреле 2008 года. Впрочем, чуть раньше «Теоремы» весьма успешно сумели разместить акции группа ЛСР (по итогам первичного размещения в ноябре 2007 года привлекла на бирже $772 млн), московские AFI Development (в мае 2007 года привлекла $1,4 млрд) и группа компаний ПИК (также в мае 2007 года заработала на IPO $1,85 млрд). Кризис заметно повлиял на позиции компаний, ставших публичными. Так, по данным «Тройки Диалог», с момента размещения девелоперов стоимость их акций упала в среднем на 69%: у ЛСР падение составило 47%, AFI Development — 83%, ПИК — 78%.

Впрочем, с ростом фондового рынка позиции компаний несколько улучшились: с начала 2010 года акции ЛСР на ММВБ выросли на 91%, AFI Development — на 21%, ПИК — на 27% (по данным на 5 апреля 2010 года), отмечает Игорь Васильев, аналитик «Тройки Диалог». Одновременно с ростом акций девелоперы стали рассматривать возможность вторичного размещения. Так, в феврале группа ЛСР объявила о планах провести SPO, в рамках которого, по данным источника в банковских кругах, компания намерена привлечь около $500 млн. Точный объем и сроки в компании не раскрывают. Сейчас группа готовится увеличить свой уставной капитал на 17% путем проведения допэмиссии акций по открытой подписке. В том числе ГК ПИК рассматривает возможность проведения SPO в этом году, которое поможет компании наладить ситуацию с кредитной нагрузкой, в первую очередь, расплатиться с Номос-банком (включая проценты и пени — это $278 млн). Ранее источники в компании заявляли, что девелоперу требуется привлечь по меньшей мере $500 млн, с учетом покрытия долга перед Номос-банком и дополнительных $150-250 млн на развитие группы.

Александр Игнатюк, аналитик ЗАО ИК «Энергокапитал», считает, что наличие свободной ликвидности на финансовом рынке способствует возникновению благоприятной конъюнктуры для подобного привлечения капитала. «С другой же стороны, существуют и вполне объективные причины, побудившие ряд девелоперских компаний задуматься о проведении дополнительных размещений акций, — говорит он. — Совсем недавно все внимание девелоперов было приковано к реструктуризации своих обязательств, итогом которой стали перегруженные долгами балансы и снижение доверия к строителям на облигационном рынке». Помимо снижения долговой нагрузки, по мнению Игоря Васильева из «Тройки Диалог», планы компаний провести SPO обусловлены желанием привлечь средства для развития. «Начинается новый временной этап, когда требуется приступать к новому строительству», — говорит он. «Компании нуждаются в новом финансировании, причем отсутствие стопроцентной уверенности в будущем рынка недвижимости побуждает искать тех инвесторов, которые способны разделить риски новых проектов, например, посредством реализации на открытом рынке части бумаг компаний», — добавляет Александр Игнатюк.

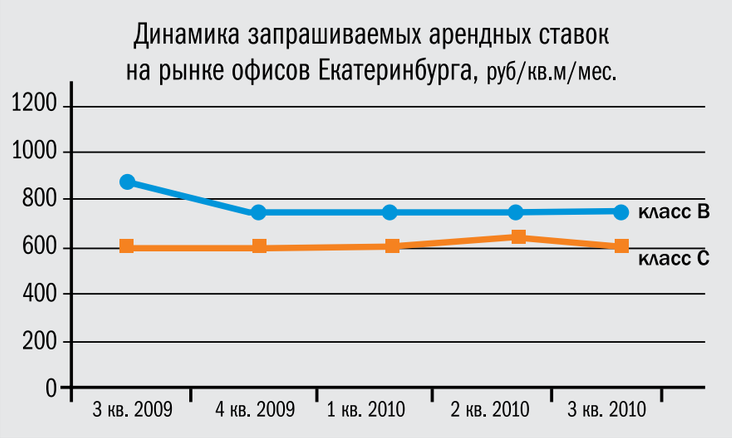
Свою лепту в формирование тенденции внесли и заявления непубличных компаний о выходе на фондовый рынок. Так, в 2011 году IPO намерен провести петербургский холдинг «ЛенСпецСМУ», в рамках которого планирует привлечь $300 млн путем размещения 25-30% акций головной компании Etalon Ltd.

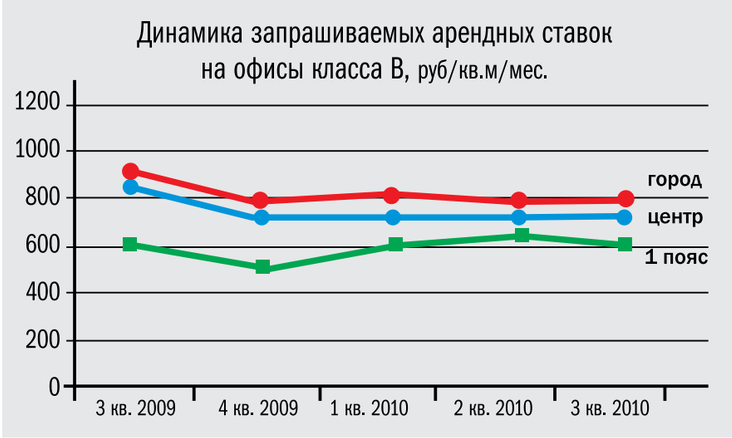
Игорь Васильев отмечает, что проведение IPO в текущих условиях обусловлено не только желанием привлечь средства в компанию, но и получить оценку своих активов. «Прежняя оценка активов, основанная прежде всего на стоимости земельного банка и будущих доходов от него, не работает, — говорит он. — Сейчас уникальная ситуация, когда меняется подход к оценке компаний: в текущих условиях необходимо смотреть прежде всего на финансовые показатели».

По словам Александра Игнатюка, с точки зрения инвесторов бумаги девелоперов выглядят еще высокорискованными. «Таким образом, успешность грядущих размещений будет определять уровень долговой нагрузки и наличие проектов, реализация которых способна быстро нарастить привлекательные финансовые результаты компаний», — добавляет он.

Впрочем, ряд девелоперов считает, что в сегодняшних условиях IPO или SPO — не самый выгодный способ привлечения средств. «Стоимость недвижимости снизилась, а конъюнктура рынка такова, что у инвесторов пока есть хорошие возможности понизить цены на пакеты акций, — говорит финансовый директор холдинга «Империя» (в него входит сеть бизнес-центров «Сенатор») Андрей Ростовцев. — В результате есть риск, что при размещении акций на биржах, владельцы компаний расстанутся со своими долями по достаточно низкой цене». По его мнению, к IPO или SPO целесообразно прибегать лишь в том случае, если исчерпана возможность долгового финансирования. «Наиболее привлекательными источниками привлечения средств сегодня являются банковские кредиты, — заявляет г-н Ростовцев. — Поскольку можно получать денежные средства, когда есть необходимость, гасить кредит постепенно и существует возможность досрочного возврата». По его словам, банки идут навстречу качественным заемщикам и готовы предоставлять им долгосрочные кредиты на выгодных условиях. «А средства, привлеченные на рынке, поступают в один момент — не всегда в этот момент существует потребность именно в таком количестве денег, — считает он. — Кредиты же привлекаются на длительные сроки — от пяти лет (а есть и 12 лет), в связи с этим у нас источник погашения и залог сосредоточены в одном объекте (бизнес-центр)». Впрочем, Игорь Васильев говорит, что не всем девелоперам подходит банковское кредитование в связи с наличием большой долговой нагрузки (например, ГК ПИК). Поэтому проведение SPO для таких компаний — один из немногих способов привлечь средства и разрешить долговой вопрос. В свою очередь, Георгий Рыков, генеральный директор компании «БестЪ. Коммерческая недвижимость», отмечает, что ситуация на рынке банковского кредитования девелоперов коммерческой недвижимости по-прежнему неблагоприятная. «Тем компаниям, которые не имеют административного или коммерческого ресурса, например «ВТБ-Девелопмент», сложно привлечь банковское финансирование, — говорит господин Рыков. — Банки выдают кредиты лишь под залоговое обеспечение или большие процентные ставки, а не под конкретные проекты».

Яна Карпова





Источник Аналитический отдел РИЦ АПН

Издательский дом **Коммерсантъ**
Уральский федеральный округ

Уважаемые господа!

Издательский дом «Коммерсантъ в Екатеринбурге» и Информационное агентство «Интерфакс-Урал» приглашает к проведению тематических круглых столов в формате **«бизнес-завтрак с «Коммерсантом».**

Тематика бизнес-завтраков на 2011 год:

1. Коммерческий транспорт	Апрель
2. Телеком	Май
3. Медицина	Май
4. Финансы	Август
5. Ритейл	Сентябрь
6. Пищепром	Октябрь
7. Негосударственные пенсионные фонды	Ноябрь

Место проведения – лучшие рестораны города.

Будем рады видеть Вас на наших бизнес-завтраках!

Для получения дополнительной информации обращайтесь в рекламный отдел
ЗАО «Коммерсантъ в Екатеринбурге» по тел.: (343) 358-97-48, 358-97-61, 365-41-09, 358-98-82
e-mail: **kommersant@kommersant-ural.ru**

http://eburg.kommersant.ru

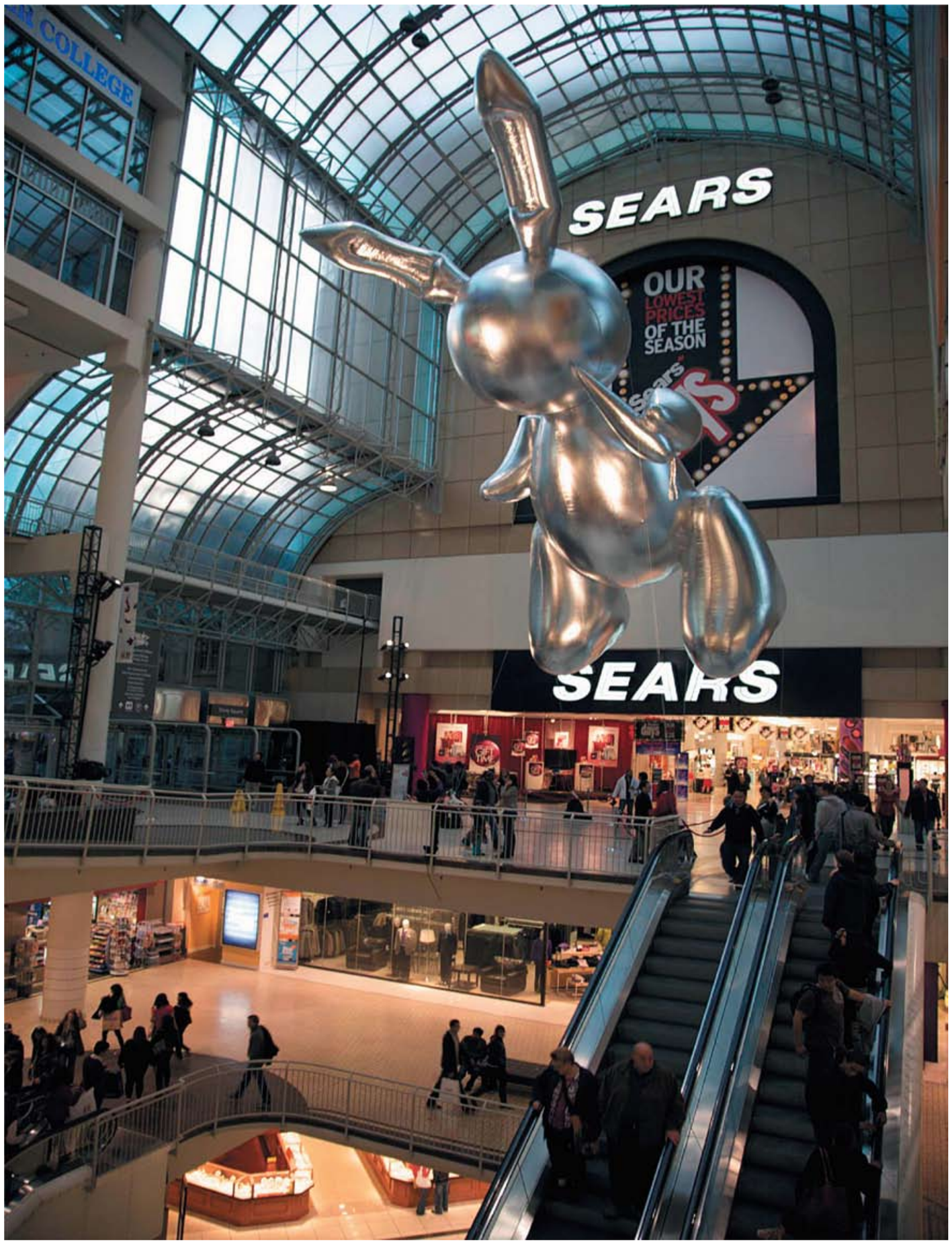
реклама

коммерческая недвижимость

Девелоперы не развлекаются

конкуренция

Власти Екатеринбурга призывают девелоперов развивать развлекательную составляющую торговых центров. В администрации города уверены, что торговым центрам пора выходить за рамки «боулингов и кинотеатров», предлагая посетителям более современные развлечения. По мнению экспертов, даже при желании, бизнесменам будет непросто развивать новые предложения — большинство из них воспринимаются посетителями как стандартная услуга. К тому же, эксперты предполагают, что администрация города «перепутала» отсутствие развития с полностью сформированным рынком.



Развлекательная индустрия в торговых центрах стала привычной и неотъемлемой составляющей. ФОТО В ДМИТРИЯ САЛТЫКОВСКОГО

С инициативой более активного развития развлекательного бизнеса в торговых центрах Екатеринбурга выступил заместитель главы администрации Виктор Контеев. «В наших торговых центрах развлечения в лучшем случае представлены боулингами, кинотеатрами, фитнес-центрами. Но мировая практика показывает, что сейчас нужно разрабатывать новые концепции, внедрять новинки, удивлять посетителей. Для этого необходимо тесно с ними взаимодействовать, узнавать, что конкретно интересует горожан. Это могут быть танцы, новомодные спортивные игры, аттракционы. Таким образом, можно привлечь больше посетителей в развлекательные заведения или покупателей в торговые центры», — пояснил „Ъ“ Виктор Контеев.

В качестве одного из удачных примеров развития развлекательного бизнеса, господин Контеев, назвал проект ТРЦ «Ритейл-парк», концепция которого кроме традиционного набора развлечений предусматривает расположение на территории, прилегающей к торговому центру, парка отдыха. «Это будет отличная рекреационная зона с аттракционами, облагороженным лесом, прудом, специальными площадками для детей разных возрастов, местами для сезонных видов спорта, кафе», — отмечают кураторы проекта, консультанты компании «Магазин Магазинов». Строительство первой очереди объекта, общая площадь которого составляет 113 тыс. кв. метров (площадь для аренды — 54,7 тыс. кв. метров), планируется завершить в четвертом квартале 2012 года. По плану, торговая галерея ТРЦ должна включать 110 магазинов одежды, обуви и сопутствующих товаров, продуктовый гипермаркет, гипермаркет электроники и бытовой техники, гипермаркет мебели и товаров для дома, товары для спорта. Известно, что одним из якорных арендаторов станет гипермаркет мебели и товаров для дома международной сети Kika. Кроме того, в ТРЦ разместится многозальный кинотеатр, а в зоне фудкорта будут представлены десять разных концепций. ТРЦ будет построен на пересечении улиц Репина—Волгоградская—Зоологическая в Верх-Исетском районе Екатеринбурга. «Мы считаем, что рынок торговой недвижимости Екатеринбурга пока еще не насыщен. Несмотря на большое количество действующих торговых центров, действительно качественных, успешных и популярных, для 1,5 млн жителей города явно мало. Есть спрос, он велик, поэтому принято решение делать, в первую очередь, торговый проект, а не развлекательный», — отмечают в «Магазине Магазинов».

Другие участники уральского рынка недвижимости к идее развивать развлекательную составляющую в объектах коммерческой недвижимости пока отнеслись скептически. По мнению экспертов, развитие развлекательного бизнеса экономически выгодно только в отдаленных от центра районах. «В центре очень дорогие площади и мало кто себе позволяет тратить их на какие-то развлекательные вещи, которые к тому же не приносят большого дохода (развлекательные составляющие не дают высоких ставок — в среднем около $100 с одного кв. метра в год, тогда как непосредственно торговая площадь приносит доход до $300 с одного кв. метра в год). Дело в том, что развлекательная зона, как правило, находится на верхних этажах, не пользующихся успехом у других арендаторов. Там низкие арендные ставки, установленные с перспективой заработать на импульсивных покупках, которые посетители сделают по дороге к зоне отдыха. Но это оправдывает себя лишь частично», — считает генеральный директор ТЦ «Успенский» Леонид Базеров. Он напомнил, что при разработке проекта «Успенского» были предусмотрены два этажа под размещение боулинга и бильярда: «Но изучив рынок в центре города, посмотрев на то, что мы можем предложить и на возможные доходы от этих зон, мы отказались от этой идеи и сконцентрировались только на торговле. В центре города выгодны более практичные проекты из серии «кормить и продавать». По словам руководителя отдела брокериджа DVI Real Estate Вячеслава Гурова, при сдаче площади под развлекательную составляющую девелопер, как правило, не закладывает норму прибыли. «Ставка аренды, обычно, покрывает лишь текущие расходы арендодателя, в итоге сданные помещения окупаются в среднем в течение десяти лет», — рассказал господин Гуров. Стоит отметить, что примеры отказа от развлекательной части уже были. Так, в составе ТЦ «Екатерининский» долгое время большие площади занимал развлекательный комплекс «Пять звезд», однако в апреле 2009 года собственники комплекса решили продать площади в торговом центре, объясняя это «большой долговой нагрузкой на компанию».

В «Магазине Магазинов», напротив, уверены, что доходность конкретной развлекательной зоны зависит от успешности всего торгового центра. «В любом случае торговая составляющая будет на первом плане. Развлечение играет важную роль только при наличии уникальности предложения», — считают эксперты. По мнению Вячеслава Гурова, бизнесменам даже при желании будет трудно удивить посетителей торговых центров. «К дополнительному кругу развлечений в современном ТРЦ можно отнести фитнес-центр, SPA, детские развивающие центры, аттракционы, дельфинариум. Но и эти услуги уже вошли в стандартный набор. Относительно новыми остаются 5D-аттракционы и современные симуляторы — возможно, развитие этих форматов сможет вдохнуть новую жизнь в сегмент развлечений и сделать его массовым», — предположил Вячеслав Гуров.

Екатеринбургские бизнесмены считают, что ставить вопрос о развитии развлекательных услуг можно, если только идти по образцу западных ТРЦ. «Проблема отсутствия уникальных предложений актуальна не только для Екатеринбурга, но и для Москвы. Возможно, нам всем надо посмотреть на Запад — у них это не просто развлекательная зона, а место для досуга, где проходят выставки, различные презентации, открываются галереи, передвижные музеи, проводятся концерты, строятся прогулочные зоны внутри торговых центров. То есть, адаптированное для отдыха общественное место. К сожалению, из-за минимальной доходности бизнеса его, видимо, и не хотят развивать у нас», — предположил генеральный директор «Малышева-73» Игорь Заводовский. Впрочем, некоторые эксперты, считают, что отсутствие развития развлекательного бизнеса в ТЦ Екатеринбурга произошла не из-за отсутствия экономической выгоды, а из-за насыщенности рынка. «Если развитие остановилось и операторы не предлагают новых форматов, значит, рынок уже насыщен. То есть, наступила некая золотая середина, которая при оптимальных вложениях в квадратный метр будет давать оптимальную прибыль в долларах, а введение каких-то новых проектов размажет эти показатели. Например, если пять операторов получают 100 рублей (где 100 рублей — конечная доля, которая тратится на развлечения) и придут еще два, то сумма в 100 рублей не изменится, просто будет уже делиться между семью операторами. Надо понимать, что этот рынок небесконечен. К тому же, Екатеринбург всегда отличался бурным развитием торговой недвижимости (по данным городской администрации на 1 тыс. жителей в городе приходится около 1 тыс. кв. метров торговых площадей). Поэтому бояться, что за последние два года у нас ничего не открылось, не надо. Больше просто городу не надо», — считает директор департамента торговой недвижимости Холдинга Penny Lane Realty Алексей Могила.

Татьяна Дрогаева

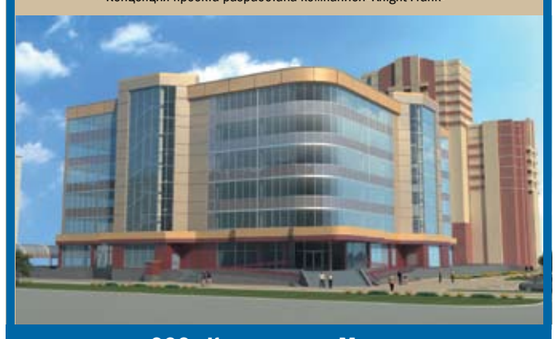
КОРПОРАЦИЯ МАЯК

Аренда офиса в бизнес-центре класса А «Парус»
Бизнес-центр «Парус» расположен в самом центре деловой активности города Екатеринбурга, на пересечении улиц Московская-Радищева.

Общая площадь здания 17 655 кв.м.
Панорамное остекление
Лифты скоростные KONE
Подземная и наземная парковка.
Видеонаблюдение
Круглосуточная охрана
Система пожрано-охранной сигнализации
Оптико-волоконная линия доступа в Интернет
Телефонизация СКС

Корпорация «Маяк» приглашает принять участие в Инвестиционно - строительном проекте для строительства торгового центра. Проект реализуется на земельном участке, расположенном в г. Екатеринбург по ул. Краснолесье, предоставленном на праве аренды Администрацией г. Екатеринбурга.

Характеристика ТРЦ:
• Масштаб объекта – районный
• Фундамент – монолитный железобетон
железобетонный монолитный каркас
• Наружные стены – газозолобетонные блоки
• Состояние объекта –остекление.
Инженерные коммуникации подведены к зданию.
• Встроенная трансформаторная подстанция.
• Общая площадь здания – 20018,9 кв.м , в т.ч. подземная парковка – 3454,5 кв.м
• Этажность – 6
• Высота надземных помещений – 4,2 м
• Концепция проекта разработана компанией«Knight Frank»



ООО «Корпорация «Маяк»
г. Екатеринбург, ул. Радищева,28 оф.1414
тел. (343) 203-46-47, (343) 203-45-96 e-mail: info@mayakural.com
www.ural-mayak.ru
реклама

sky cafe

с 12.00 до 16.00 Ждем Вас!

ТЦ «Антей», 5 этаж
Sky Cafe
тел. 385 07 07
www.sky-cafe.ru
парковка бесплатно 2 часа

Русский бизнес-ланч 220₽
3 блюда на выбор

Итальянский бизнес-ланч 280₽
3 блюда на выбор

реклама