

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Пересадочный узел для инвестора

Дороги и вокзалы тоже могут приносить прибыль

инфраструктура

Дефицит территорий, пригодных для реализации проектов в области торговли, заставляет девелоперов искать новые объекты для инвестирования средств. Наиболее мощные людские потоки сегодня генерируются на объектах транспортной инфраструктуры. И именно они, как считают эксперты, в ближайшее время могут стать наиболее привлекательными для инвесторов.

Зарубежный опыт показывает, что использование объектов транспортной инфраструктуры как объектов инвестиций — это очень распространенное явление и очень выгодное вложение средств. В частности, в Великобритании практически все вокзалы были перестроены, места для торговли были организованы и на перронах, и в помещениях вокзалов. И это приносит хороший, стабильный доход благодаря большому потоку людей, ежедневно проходящему через территорию вокзала. Великобритания вообще считается мировым лидером по передаче объектов транспортной инфраструктуры в частные руки. В России же рынок частного инвестирования в строительство автомобильных дорог, метрополитенов, железнодорожных вокзалов, морских и речных портов, аэропортов только начинает развиваться.

В Петербурге пока успешных примеров превращения объекта транспортной инфраструктуры в инвестиционный нет, однако уже сейчас существуют планы redevelopment Мокшова вокзала с целью увеличения и упорядочения его торговой составляющей. «Что касается программ поддержки — первым примером в Петербурге такой поддержки можно назвать строящийся на условиях государственно-частного партнерства новый аэропорт. Современный аэропорт должен обладать пространством для зоны беспошлинной торговли, достаточным количеством магазинов обслуживающей торговли. Мы верим, что строящийся аэропорт будет сделан в соответствии со всеми современными требованиями и стандартами», — говорят в компании Colliers International.

Управляющий партнер юридической компании «Качкин и партнеры» Денис Качкин говорит, что непривлекательность для инвесторов объектов транспортной инфраструктуры обусловлена недостаточной проработанностью федерального и регионального законодательства, отсутствием системы гарантий прав инвестора, отсутствием опыта реализации подобных проектов.



Едва ли не единственным примером вложений инвестиционных средств в надземный пешеходный переход является проект компании «Ларсон П.М.», владеющей торговым комплексом Miller возле станции метро «Комендантский проспект»

Хотя и в России существуют отраслевые программы господдержки и федеральные целевые программы, более того, они нередко принимаются под конкретные проекты. «Однако в такой специфической сфере, как регулярные перевозки, автобусы или железнодорожный транспорт, воспользоваться государственным финансированием в этой форме сможет только сам транспортный оператор. Если говорить о железнодорожных перевозках, то любое решение все равно должно приниматься комплексно с учетом мнения монополиста. В противном случае слишком велик риск срыва, который просто невозможно минимизировать без участия оператора», — рассуждает господин Качкин.

Пока что из всех объектов транспортной инфраструктуры именно объекты железнодорожного транспорта являются привлекательными для инвесторов. Например, NAI Vespa Projects управляет проектами модернизации Финляндского вокзала и вокзала в Выборге. В середине 2011 года NAI Vespa Projects приобрела права на управление проектом реконструкции вокзала Горький-Московский в Нижнем Новгороде у компании УКС «Восток».

Конкурс на реконструкцию Финляндского вокзала и вокзала в Выборге компания Vespa выиграла в ноябре 2009 года. Помимо прочего, проект предполагает в более отдаленной перспективе возведение до 350 тыс. кв. м на прилегающих к Финляндскому вокзалу территориях и полосе отвода железной дороги.

Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg, поясняет: «Существующие вокзалы имеют в основном весьма интересное положение. Расположение рядом с метро и большим количеством маршрутов общественного транспорта, большой пассажиропоток, большая площадь помещений в центре города или вблизи от него — все эти факторы делают вокзалы привлекательными для развития коммерческой недвижимости, в первую очередь торговых, развлекательной и офисной».

Как говорят эксперты, создание вокзала или автовокзала на средства инвестора — тоже вариант вероятный: город или инициатор участка входит в проект земель и получает в результате развития участка как минимум объект транспортной инфраструктуры (терминал). В то же время участок должен позволять инвестору создать достаточно эффективный объект коммерческой недвижимости, чтобы окупить вложения в проект повышенной сложности.

Управляющий партнер NAI Vespa Projects Владимир Андреев говорит: «В России есть удачные примеры привлечения частных инвесторов к реконструкции подобных объектов. Например, работа компании Mirax Group по реконструкции Курского вокзала в Москве. С другой стороны, есть примеры, которые сложились неформально, но являются вполне успешными, например торговая зона компании «Алмайт» рядом со станцией метро «Купчино».

Еще одним примером вложений инвестиционных средств в объекты транспортной инфраструктуры являются надземные пешеходные переходы. Так, компания «Ларсон П.М.», владеющая торговым комплексом Miller возле станции метро «Комендантский проспект», пристроила к нему надземный переход, общая площадь помещений в котором составила 7 тыс. кв. м.

Еще об одном проекте по строительству надземного пешеходного перехода заявила компания «Донк». Он будет строиться в районе станции метро «Проспект Большевиков». Мария Голубева, член совета директоров группы компаний «Единые решения» (куда входит компания «Донк»), рассказала: «Идея нашего проекта Icebridge с конструктивной точки зрения — это пример строительства в рамках дефицита городских территорий. В Санкт-Петербурге решение проблемы дефицита земли решается в трех направлениях: строительство под землей, намыв территории или высотное строительство. Первые два варианта уже опробованы, мы работаем над третьим вариантом, когда на земле размещаются только опоры на небольшой площади, а конструктив поднимается вверх. Сегодня наш проект отработан в мельчайших деталях и согласован со всеми профильными службами и комитетами. В нашем проекте есть торговые площади, апартаменты и другие площадки, которые в состоянии генерировать достаточную арендную выручку при таком потоке

потенциальных потребителей, а также месторасположение. Сегодня общая площадь проекта 211 тыс. кв. м, мы планируем выйти на восьмилетнюю окупаемость. В целом на федеральном уровне проявлен интерес к собственно транспортно-пересадочному узлу, так как он решает ряд злободневных городских задач. Сегодня наша компания выделила создание такого ППУ в отдельный типовой проект для федерального использования. Срок окупаемости такого проекта — не менее 15 лет, так как арендные площади в таком проекте минимальны, их расположение возможно только вдоль перехода, но, безусловно, в больших российских городах — это вариант решения для самых напряженных городских магистралей. Такой проект, безусловно, может быть реализован только при полном или частичном финансировании из бюджета».

Некоторые инвесторы считают, что инвестиции в надземные пешеходные переходы носят скорее имиджевый характер — такие объекты должны служить своеобразной «фишкой», привлекающей внимание пешеходов. Впрочем, господин Андреев говорит, что сам по себе объект инвестиций в надземные пешеходные переходы не такой большой, чтобы останавливать частных инвесторов. «Основным препятствием являются сложности по решению вопросов, связанных с правовым статусом сооружения, с правом собственности на земельный участок под ним», — уверен он.

РОМАН РУСАКОВ

Энергоэффективные технологии стараются привить на российскую почву

Зарубежные инвесторы верят, что сэкономят можно даже на мусоре

альтернативные возможности

Иностранцы игроки строительного рынка, приходящие в Россию со своими проектами и технологиями, предлагают потребителям новые стандарты качества жизни, которые характеризуются, в том числе, серьезным снижением потребления коммунальных услуг, стоимость которых многие в России считают завышенной. Мировой опыт показывает — экологическое строительство обходится дороже обычного на 10%, однако позволяет экономить до 25% энергопотребления и до 22% теплотребления.

Новые стандарты строительства жилья, касающиеся экологичности и эффективности расходования ресурсов, привносятся в российскую строительную отрасль в основном зарубежными застройщиками. В Петербурге при строительстве домов уже не первый год такие технологии используют, например, финские компании (YIT, «Ойкумена», «Леминкяйнен») и шведская компания NCC. Недавно к ним присоединился израильский холдинг Fishman Group, чья компания Mirland Development Corporation, возводит в Московском районе Петербурга жилой комплекс «Триумф Парк» площадью более миллиона квадратных метров и использует опыт и технологии, которые уже апробированы в Израиле. Помимо таких стандартных экологических мер, как установка на территории комплекса системы видеонаблюдения, использование при строительстве безопасных экологических материалов и энергосберегающих ламп и светильников, компания использует ряд оригинальных технологий. По словам генерального директора Mirland Development Corporation Романа Розенталя, самое главное, что планируется применить в новом комплексе, — развести пешеходные и автомобильные потоки, в комплексе они совсем не будут пересекаться, так как внутренняя территория не предназначена для проезда транспорта.

В «Триумф Парке» израильский инвестор также возводит современную конструкцию фасада с пониженной теплопроводностью, все инженерные системы оборудуются индивидуальными узлами учета тепловой и электрической энергии, горячей и холодной воды, а в системе водоснабжения и водоотведения используется

сантехническое оборудование с экономичным расходом воды, устанавливается система контроля и предотвращения утечек воды из системы водоснабжения. В петербургском проекте планируются все это применить, что должно обеспечить экономию энергопотребления до 25%, водопотребления — до 40% и теплотребления — до 22%.

В Израиле с 2006 года существует свой стандарт экологического строительства, по нему сертифицировано 19 компаний и еще 30 заявок компаний на сертификацию находятся в процессе оценки. По словам Иони Гросвассера, управляющего партнера архитектурного бюро Yashar Architects, проектировавшего «Триумф Парк», мировой опыт говорит о том, что «зеленое» строительство дороже обычного от 0 до 10%; оценок израильского опыта пока нет.

Иони Гросвассер говорит, что в Тель-Авиве создаются кварталы с высокой плотностью застройки для переселения людей с окраин. «Это позволяет ездить людям не на машине, а на общественном транспорте, что сокращает потоки», — говорит господин Гросвассер. — В таких домах существенно сокращено потребление электроэнергии благодаря правильному расположению террасы и окон, а также затемняющих элементов — треугольных балконов. Кроме того, те дома, что расположены ближе к линии моря, ниже, чем дома, расположенные в глубине кварталов, что позволяет морскому бризу овеять максимальное количество террас в домах».

Тем не менее не все, что используется за границей, может быть использовано в Петербурге и в России в целом в силу погодных условий. Так, например, в Петербурге невозможно использование солнечных батарей, которые Fishman Group активно применяет, в том числе и на индустриальных площадках. «Мы начали использовать крыши под размещение солнечных панелей год назад, — рассказывает руководитель проекта Ави Элькайм. — Сегодня у нас установлено 2 тыс. панелей общей мощностью 0,5 МВт. В год они производят 24 МВт·ч электроэнергии. Они предотвращают выброс 5 тыс. тонн углекислого газа. Панель может работать 30 лет, вырабатывая из солнечного света электроэнергию. Мы продаем вы-

работанную электроэнергию сетевой компании, зарабатывая на этом 1,5 млн шекелей ежегодно (или \$400 тыс.) Срок окупаемости проекта — пять лет». По словам Ави Элькайма, такие панели стоят на всех объектах группы. «В Израиле 300 солнечных дней в году, или 1800 часов, в Москве — это около 1 тыс. часов, в Петербурге еще меньше, так что целесообразность применения их в Петербурге почти теряется», — добавляет он.

Группа владеет в Израиле заводом по производству тепловой энергии из газа, образующего из мусора на местной свалке. Эта энергия обеспечивает принадлежащий компании текстильный завод по выпуску спортивной формы европейским спортивным командам, находящийся также неподалеку. Это позволяет не только сокращать выбросы вредных веществ в атмосферу, но и экономить средства на закупке электроэнергии. Завод занимает 5 га. В Петербурге такое также вряд ли возможно. Единственный проект строительства современного мусорного завода в городе реализуется очень неспешно, а об использовании мусора для получения энергии пока вообще никто не говорит.

В Петербурге проект «Триумф Парк» экологичен уже на стадии строительства комплекса. В компании уверяют, что на стройплощадке ведется учет выбросов CO₂, производится раздельный сбор строительных отходов, грунт защищен от утечки горюче-смазочных материалов тем, что бетонные плиты лежат на изолирующей пленке, контролируется водопотребление, используется энергосберегающее оборудование, а также термостаты и таймеры на специфическом оборудовании. Строительные отходы собираются в специальной зоне, все шумовые работы ведутся в дневное время, а стройку обслуживают тихие краны Liebherr, обладающие пониженными шумовыми характеристиками — в 1,8 раза ниже аналогичных кранов, что обеспечивает покой жителей окружающих домов. «Все это способствует тому, что строительная площадка выделяет на 20 процентов меньше CO₂, нежели предписывают стандарты, экономия электроэнергии составляет 15 процентов, воды — 12 процентов», — говорит в Mirland Development Corporation Ирина Бычина.



Не все, что используется за границей, может быть применено в Петербурге в силу погодных условий. Так, например, в Петербурге невозможно использование солнечных батарей. Хотя в Москве (на фото) такие попытки предпринимаются

Европейцы возвращаются в центр

Низкие арендные ставки качнули маятник назад

глобальные рынки

На европейских рынках офисной недвижимости наметилась тенденция к рецентрализации. Компании снова стали активно арендовать помещения в центральной части крупных городов. Этому способствуют относительно низкие ставки аренды. Но усиливающийся поток арендаторов уже начал толкать ставки вверх, отмечают аналитики.

До кризиса и в России, в частности в Петербурге, и в Европе наблюдался процесс децентрализации — из-за высокой стоимости аренды многие компании предпочитали арендовать помещения на окраинах. И это подталкивало девелоперов к вводу все новых и новых бизнес-центров. Однако сейчас «маятник качнулся» в другую сторону. Несмотря на неблагоприятные экономические настроения и продолжающийся рост напряжения на финансовых

рынках, спрос арендаторов на офисную недвижимость в Европе, на Ближнем Востоке и в Африке оставался в 2011 году стабильным и примерно равным уровню 2010 года. Некоторые крупные рынки офисной недвижимости, такие как Париж, Милан и Мюнхен, показали значительный рост арендной активности по сравнению с 2010 годом.

По данным CBRE, главным мотором роста на некоторых рынках стал спрос на офисы со стороны технологических, медийных и телекоммуникационных компаний. Например, в Амстердаме, который является центром связи и стратегическим центром для многих компаний такого рода, рост спроса составил 15% к предыдущему году. В Дублине скачок был еще заметнее — 29% к прошлому году. Кроме того, на некоторых рынках спрос на аренду

офисов сформировался в центральных деловых районах, происходит рецентрализация, так как корпорации спешат воспользоваться пониженной арендной платой, чтобы улучшить качество своих офисов. Само по себе это приводит к некоторому росту арендных ставок в премиальном сегменте этих рынков. Хотя в четвертом квартале 2011 года арендные ставки в высококлассных офисах оставались стабильными и индекс офисной аренды CBRE EU-27 поднялся лишь немного (+0,2%), в некоторых областях Центральной и Восточной Европы продолжается рост. Арендная плата в премиальном сегменте выросла в четвертом квартале 2011 года, например, в Москве (4,3%) и Варшаве (3,8%) — как результат поиска арендаторами помещений в самом центре. Этот тренд уравнивается необ-

ходимостью контролировать расходы, что остается ключевым фактором при выборе местоположения офиса. На некоторых рынках, например во Франкфурте, тенденция к рецентрализации куда менее заметна.

«Большинство тенденций европейского рынка офисной недвижимости присущи и московскому рынку: в четвертом квартале мы также наблюдали сокращение объема заключенных сделок, уменьшение объема нового строительства и доли свободных площадей. Высокий спрос приходился на высококачественные офисные помещения, расположенные как в центре города, так и в наиболее популярных районах Москвы, например, в районе Ленинградского проспекта и шоссе. Так же, как и в некоторых европейских столицах, телекоммуникационные компании стали

активными игроками на московском рынке в 2011 году. Несмотря на общие черты европейского и московского рынков, был зафиксирован рост ставок аренды на помещения класса «А прайм» лишь в Москве и Варшаве», — говорят в CBRE.

Клавдия Чистова, руководитель отдела исследований рынка офисной недвижимости CBRE в России, прогнозирует: «В 2012 году мы ожидаем, что для рынка офисной недвижимости Москвы и Европы будут характерны общие тенденции: небольшой объем нового строительства, стабильный спрос на офисные помещения со стороны арендаторов. Не исключено, что офисные помещения в самых лучших строящихся офисных объектах Москвы будут сданы еще до ввода здания в эксплуатацию».

РОМАН РУСАКОВ