

# КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

## Возможности для роста с оглядкой на власти

Участники рынка недвижимости ждут помощи от государства

### Круглый стол

Круглый стол «Коммерческая недвижимость: основные тенденции и возможности для роста», который в конце марта провел ИД «Коммерсантъ», позволил его участникам выявить тенденции в развитии этого сектора, понять, почему отсутствие крупных иностранных инвесторов — не главная проблема коммерческой недвижимости, и определить, что мешает росту показателей этого рынка.

Жилая недвижимость, долгое время локомотивом тянувшая вперед всю отрасль недвижимости, сейчас переживает весьма сложный период, считает генеральный директор группы компаний Hansa Олег Барков. А весьма перспективный, казалось бы, сектор коммерческой недвижимости, который стал жертвой всех негативных событий, происходящих в экономике страны в 2008–2009 годах, теперь, по мнению эксперта, и вовсе «прицеплен к вагону» к этому составу. Хотя, как поясняет господин Барков, считается, что восстановление рынка коммерческой недвижимости началось в 2011 году после того, как он два года «пролежал на лопатках».

По словам экспертов, несмотря на рост рынка коммерческой недвижимости в 2012 году, до сих пор сохраняются факторы, негативно влияющие на подготовку новых проектов: тут сказываются трудности с утверждением планов строительства объектов в профильных комитетах администрации города и резкое увеличение стоимости выкупа земельных участков, которые находятся в государственной собственности. Еще одна проблема — отсутствие законодательной базы для изменения статуса земельных участков.

По словам старшего юриста юридической фирмы «Доверна Лигал» Надежды Знаменской, с 1 января 2013 года в России вступили в силу изменения в Градостроительный кодекс, которыми впервые в рамках данного документа вводятся общие требования к эксплуатации зданий и сооружений. Данными изменениями собственник здания определен в качестве основного лица, ответственного за эксплуатацию здания. При этом собственник также может передать обязательства по эксплуатации здания, например, арендатору или специализированной организации. На лицо, ответственное за эксплуатацию здания, возложены обязанности по осуществлению эксплуатационного контроля здания, ведению журнала его эксплуатации и извещению уполномоченных органов власти и собственников в каждом случае возникновения аварийных ситуаций.



Участники круглого стола констатировали: несмотря на рост рынка коммерческой недвижимости в 2012 году, до сих пор сохраняются факторы, негативно влияющие на подготовку новых проектов

### Власти устранились

По словам генерального директора компании «Бестъ» коммерческой недвижимости Георгия Рыкова, на декабрь 2010 года в Петербурге из 140 тыс. га городской территории в государственной собственности — как городской, так и федеральной — находилось более 80% земель. Несмотря на это обстоятельство, говорит господин Рыков, государство не является основным продавцом земли в городе. Более того, по его мнению, за последние полтора года петербургские власти практически самоустранились от этого процесса.

Господин Рыков приводит данные, согласно которым в 2010 году ОАО «Фонд имущества Санкт-Петербурга» под многоэтажное жилищное строительство продало 24 земельных участка, в 2012-м — семь участков, а с начала 2013 года — лишь один участок площадью 2,1 га на проспекте Блюхера, права на застройку которого были приобретены за 802 млн рублей.

За последние пять лет, в которые уложились и время кризиса 2008–2011 годов, и полтора года работы нового руководства города, рынок существенно изменился и качественно стал другим. На фоне сокращения объемов предложения покупатели ведут себя очень осторожно, говорит Георгий Рыков. Никто не хочет брать на себя дополнительные риски, связанные с неопределенностью параметров застройки.

«На пике активного роста в 2007–2008 годах на рынке скапалось практически все. Достаточно вспомнить те рекордные цены, по которым продавались участки под жилую застройку на торгах Фонда имущества. А в настоящее время никто не хочет покупать», — отмечает господин Рыков.

По его мнению, наибольшую активность проявляют участники уже сложившегося пула покупателей земли. Это

прежде всего крупные застройщики, которые не могут долго простаивать. Они хотят покупать участки с готовыми документами даже в ущерб ликвидности и строить там, поскольку простой может принести крупным компаниям куда больший ущерб.

В пример эксперт приводит бизнес-центр «Марвел», который его компания сдала в эксплуатацию несколько лет назад. Бизнес-центр класса В, площадью 8,88 тыс. кв. м расположен в реконструированном здании недалеко от станции метро «Элизаровская» в Невском районе. С юго-востока он примыкает к бизнес-центру «Эврика», а с севера к площади Бехтерева. Арендная ставка в месяц за квадратный метр составляет 690 рублей, а минимальная площадь аренды — 100 кв. м. По словам господина Рыкова, несмотря на дорожную точку входа и недостаток арендаторов, заниматься этим проектом «компанию заставила синергия».

«К счастью, это локальный объект. Сейчас время требует суперпроекта, строить на окраинах уже бесполезно», — резюмирует господин Рыков. Подтверждение этих слов — другой проект его компании, бизнес-центр «Авеню», расположенный на Аптекарском набережной в Петроградском районе Санкт-Петербурга. По словам Георгия Рыкова, там в данный момент пустует лишь 1% от всей площади. Да и в целом, по его мнению, во всех удачных проектах вакантными остаются менее 5% от общей площади бизнес-центров.

Согласен с ним и управляющий партнер УК «Теорема» Игорь Водопьянов, подтверждающий, что вакантность площадей в бизнес-центрах класса А и В колеблется на уровне 5%. В пример он приводит бизнес-центр «Бенуа» — объект общей площадью 28,4 тыс. кв. м, расположенный в начале Пискаревского проспекта, заполнен арендаторами почти

полностью, а вакантными остаются всего 4% площади. К «Бенуа» примыкает целый архитектурный ансамбль «Лето-Зима-Осень», часть которого — бизнес-центры «Лето» (7 тыс. кв. м) и «Зима» (11,84 тыс. кв. м) — уже приняли первых арендаторов в 2012 году, а открытие «Осени» (7,7 тыс. кв. м) запланировано на 2013 год.

### Надежда на частного собственника

Директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости группы компаний «Аверс» Светлана Шалаева считает, что вакантность офисных площадей во многих бизнес-центрах города на данный момент все же имеет тенденцию к увеличению, поскольку количество площадей прирастает, а количество арендаторов не увеличивается. Теряют клиентов и некоторые бизнес-центры, ранее заполненные годами.

В городе практически свернуты программы по комплексному освоению территорий, отмечает Георгий Рыков. Кроме того, непонятны перспективы освоения земельных участков под линиями ЛЭП, а это, по разным оценкам, примерно 550 га. С учетом позиции городских властей и общественности к уплотнительной застройке стали неактуальными лакуны в существующей жилой застройке города.

«В данной ситуации основные ресурсы рынка — это находящиеся в собственности высвобождаемые территории как промышленных предприятий, расположенных в границах так называемого „серого пояса“ центра города, так и пригородных, расположенных в пригородных районах города, на границах со сложившимися кварталами жилой застройки — это примерно 5,5–6 тыс. га, а также земли сельскохозяйственной», — поясняет господин Рыков.

Председатель правления корпорации «Матрикс» Алек-

сей Верещагин рассказывает, что на данный момент его компания занята как раз таким проектом — МФК Sky City, который возводится на площадке «Измайловской перспективы». Эта территория, ограниченная Митрофаньевским шоссе, Московским проспектом, набережной Обводного канала и Благодатной улицей, остается едва ли не единственной в центре Петербурга, где еще возможна реализация столь масштабного проекта. Перенос промышленных площадей с этой площадки, отмечает господин Верещагин, уже завершен. Общая площадь МФК Sky City составит 109,397 тыс. кв. м, из которых торговая часть займет 32,95 тыс. кв. м, а офисная — 52,01 тыс. кв. м. Высота комплекса составит 47,5 м, хотя первоначально планировалось, что строение будет в два раза выше — 100 м, но проект пришлось несколько раз переделывать из-за ограничений по высотности. Объект планируется ввести в эксплуатацию в 2016 году. Стартовая цена продаж площадей в МФК составила 100 тыс. рублей за квадратный метр. Успех этого проекта, убеждены в компании-застройщике, гарантирован не только тем, что объект будет расположен в центре города, но и наличием вокруг него жилой недвижимости, которая сейчас активно возводится на территории «Измайловской перспективы».

**Без зарубежной помощи** Примечательно, что большинство крупных проектов в области коммерческой недвижимости реализуется без участия иностранного капитала. По словам Светланы Шалаевой, доля иностранных инвестиций в петербургский рынок коммерческой недвижимости крайне мала. Всплеск был лишь в 2011 году, когда американский инвестиционный фонд Morgan Stanley купил за \$1,1 млрд у компании Meridian Capital Limited петербургский ТРК «Галерея». Госпожа Шалаева выделяет несколько факторов, которые раздражают иностранных инвесторов: непрозрачность рынка, низкое качество экспертизы и отсутствие площадок для обмена информацией. Изменить ситуацию, по ее мнению, могут сами участники рынка, структурировав его изнутри.

Генеральный директор SRV Group Микко Седерлунд поясняет, что рынок недвижимости — это «всегда местный рынок». В Петербурге, по его мнению, есть много объектов недвижимости, но они не для инвестиций. «Все строят для себя. Поэтому и покупать здесь нечего», — считает господин Седерлунд. По его словам, у европейского бизнеса, инвестиций которого всегда особенно ждут в России, сейчас достаточно проблем в своих странах и ему просто не до рынка недвижимости восточного соседа.

«Более важный вопрос, чем подготовка условий для прихода иностранного капитала, — это привлечение на рынок коммерческой недвижимости массового российского инвестора», — убеждена госпожа Шалаева.

С этим согласны абсолютно все участники рынка, считающие, что сейчас важно начать процесс возвращения денег, выведенных ранее из страны. По общему мнению, иностранные бизнесмены вряд ли придут на рынок, куда не торопится инвестировать местный капитал. Что касается уже работающих в России инвесторов, то, по словам партнера юридической фирмы «Доверна Лигал» Игоря Гушева, большая часть иностранных денег в стране — это фонды, работающие тут годами и пережившие не один кризис.

Увеличения прибыльности проектов в сфере коммерческой недвижимости участники рынка не ждут, но предполагают, что в ближайшие годы он останется стабильным. Хотя многое будет зависеть от действий городских властей.

Если ситуация застынет на нынешнем уровне, то на фоне дефицита качественного предложения цены на землю будут только расти, а спрос все больше будет смещаться в сторону Ленинградской области.

По словам заместителя генерального директора «Бестъ» коммерческой недвижимости Вадима Демешенкова, приемлемая доходность одного проекта для его компании колеблется в диапазоне 20–25% от общей суммы инвестиций. В компании выделяют два основных сегмента, на которых сейчас держится рынок, — это офисная и торговая недвижимость. Но там считают, что для развития проектов в данных направлениях необходимы более интересные и сложные объекты, чем те, которые уже введены в строй. При этом в компании отмечают еще и такой сегмент рынка, как фитнес-услуги, где только предстоит наиболее острая фаза конкурентной борьбы между операторами, а, соответственно, может случиться и серьезный рост инвестиций в отрасль. А вот складская недвижимость пока не самый доходный сегмент всего сектора.

«Знаю два случая, когда компании достались два склада, и их не могут продать уже более года даже с дисконтом», — рассказывает Георгий Рыков.

По словам Олега Баркова, рынок форматной складской недвижимости заполнен почти полностью — вакантность там всего 1–2%. Хотя, по мнению экспертов, если развивать складские проекты под конкретные потребители, то такие объекты вполне могут окупиться. Но и здесь важна уникальность проекта.

КОНСТАНТИН ПЕТРОВ

## Альтернатива городским проектам

Рынок рекреационной инфраструктуры для активного отдыха все еще свободен от острой конкуренции

### Курорты

**В Петербурге завершился горнолыжный сезон, областные курорты подсчитывают прибыль. Сегодня срок окупаемости инвестиций в подобную инфраструктуру все еще проигрывает «городским» сегментам: офисам, отелям, торговым центрам. Но в перечисленных видах недвижимости высока конкуренция, а рынок курортной инфраструктуры все еще не насыщен. Поэтому, как говорят аналитики, наблюдается рост интереса со стороны инвесторов в эти проекты.**

Но с наступлением лета жизнь на курортах не замедляет. Сегодня владельцы курортов активно развивают инфраструктуру, способную привлечь отдыхающих и в летнее время года. Как говорят аналитики, это дает свои результаты.

До сих пор доходность загородных проектов остается на более низком уровне по сравнению с городской недвижимостью. Тем не менее интерес инвесторов возрастает. Это связано с тем, что доходность в других сегментах рынка падает в силу их насыщенности, а загородные проекты становятся все более популярными у потребителей.

«Девелоперы стараются привлечь дополнительный доход за счет создания на курорте разветвленной инфраструктуры. Собственники курорта стараются привлечь посетителей круглый год. Например, в „Игоре“ есть спа-комплекс, на Красном озере разлагается целый лечебный санаторий. Завлекают также на курорты как на площадку для проведения корпоративных мероприятий: здесь часто есть лодочная станция, волейбольная площадка, теннисные корты», — рассказывает Инна Попова, директор по оценке УК «Магистр». По ее словам, стоимость сезонного абонемента на посещение горнолыжного курорта Ленобласти стоит в среднем 20–40 тыс. рублей. Проживание на курортах в гостиничных номерах стоит от 2 до 8 тыс. рублей в сутки; в коттеджах 2–5 тыс. рублей в расчете на одного человека в сутки.

«Большинство горнолыжных курортов используется не только в зимний период, в летний период эти курорты действуют как базы отдыха, предлагающие дополнительные услуги, например, катание на лошади», — говорит Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург».

Среди наиболее успешных объектов господин Радзимовский выделяет горнолыжные курорты «Игора», «Охта-Парк» (поселок Сяргги), «Северный склон» (поселок Токсово), курорт «Снежный», «Красное озеро», «Золотая долина» (поселок Коробицыно), «Пухолова гора» (Зеленогорск), центр активного отдыха «Туутари парк». Наиболее востребованным и наиболее развитым по количеству дополнительных услуг и объектов инфраструктуры можно считать курортный комплекс «Игора», который является первым полноценным круглогодичным курортом», — рассказал господин Радзимовский.

Стоит отметить, что сегодня на рынке практически нет компаний, специализирующихся только на рекреационной недвижимости.

Сейчас к таким объектам наблюдается интерес со стороны строительных холдингов, ресторанных групп, частных инвесторов.

Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент», добавляет: «Конкуренция в данной сфере пока сравнительно невелика — современных качественных спортивных комплексов с необходимой инфраструктурой все еще сравнительно немного, что повышает привлекательность сегмента. Нельзя исключать, что такая инициатива, особенно при наличии каких-либо государственных субсидий, может заинтересовать частных инвесторов».

Что касается рисков, то господин Клягин отмечает, что, как правило, сроки окупаемости спортивно-рекреационных объектов, особенно с высокой социальной составляющей, довольно велики. В том числе по этим причинам при их реализации обычно востребованы механизмы государственно-частного партнерства.

На сегодняшний день срок окупаемости горнолыжного курорта, по данным Инны Поповой, составляет не менее восьми лет.

«Сократить период возврата инвестиций вполне можно, например, за счет оптимальной эксплуатации площадей и расширения коммерческих функций, в том числе, торгово-развлекательных. Многофункциональность позволяет повысить рыночную эффективность таких проектов», — говорит господин Клягин.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ



## МИРОВОЕ ПОДКЛЮЧЕНИЕ

- Телефонная связь
- Доступ в Интернет
- Создание корпоративных сетей
- Интеллектуальные услуги
- Аренда каналов
- Цифровое телевидение
- Дата-центр

**обит**  
www.obit.ru  
(812)622-0000



## Искусство находить решения

Интеграция связи для Вашего бизнеса

(812) 329 4444  
www.smart.spb.ru

**smart**  
telecom