

Коммерческая недвижимость

Управятся без европейцев

Европейские компании, специализирующиеся на управлении индустриальными парками, не один год безуспешно пытаются войти на рынок Петербурга. Специфика российского рынка заключается в том, что инвесторы индустриальных парков, как правило, одновременно выступают девелоперами и операторами собственных проектов. В первую очередь это позволяет больше заработать на проекте и строить долгосрочные планы, отмечают участники рынка.

— индустриальная недвижимость —

Аналитик «Инвесткафе» Даниил Маркелов констатирует, что по итогам 2012 года на территории России действовало 96 индустриальных парков, причем государственных и государственно-частных 38 и 6 соответственно. На данный момент крупнейшими управляющими компаниями в России являются представительства иностранных компаний: CB Richard Ellis, Maris Properties, NAI Becar, Cushman & Wakefield, GVA Sawyer, говорит господин Маркелов.

Руководитель отдела индустриальной, складской недвижимости и земли Knight Frank Saint-Petersburg Михаил Тюнин отмечает, что в целом управляющая компания берет на себя решение организационно-правовых вопросов по размещению и дальнейшему пребыванию резидента в парке. Основными услугами управляющей компании индустриального парка являются предоставление в аренду или продажа в собственность земельных участков, помещений и объектов инфраструктуры, обеспечение резидентов индустриального парка энергоресурсами, водообеспечение и водоотведение на территории индустриального парка, обслуживание инженерных сетей и имущества инженерного комплекса, предоставле-

ние инженерных, логистических, консультационных, телекоммуникационных и иных видов услуг.

Функции управляющей компании (УК) в рамках индустриальных площадок аналогичны функциям УК в других объектах коммерческой недвижимости. Главное отличие в объектах управления в индустриальных парках — это прежде всего километры сетей. В индустриальных парках имеется оборудование, не представленное в традиционных офисах и торговых центрах. В частности, к такому оборудованию можно отнести очистные сооружения, насосные станции хозяйственно-бытовых стоков, рассказывает Максим Соболев, директор по коммерческой недвижимости компании «ЮИТ Ленгек».

Специфика деятельности резидентов (в сфере производства) накладывает особые требования к сбросам в сети канализации. ГУП «Водоканал Санкт-Петербурга» предъявляет одинаковые требования ко всем водопользователям, но при этом их реализация на производственных объектах оказывается значительно более сложной, чем в офисном или торговом центре. В частности, особого внимания, по словам Максима Соболева, требует работа по экологическому контролю за деятельностью предприятия, тем более что любые ошибки чреваты миллионными штрафами.



В индустриальных парках имеется оборудование, не представленное в традиционных офисах и торговых центрах, что, несомненно, накладывает свою специфику на бизнес по управлению промышленными объектами

Услугами специальных компаний для управления индустриальными площадками пользуются немногие, отмечают участники рынка и эксперты.

Максим Соболев рассказывает, что в настоящее время в Петербурге и Ленобласти лишь отдельные индустриальные зоны (не более десяти) управляются как единый комплекс недвижимости. «Примечательно, что зоны, которые

сформированы государственными органами, за исключением ОЭЗ и площадок, переданных инвесторам, не имеют управляющей компании — они обслуживаются коммунальными службами города», — говорит господин Соболев.

В качестве тенденции участники рынка отмечают, что, как правило, каждая зона управляется силами девелопера, реализующего проект. «Такой подход девелоперов обусловлен как спецификой объектов управления, так и желанием сэкономить. Однако, на мой взгляд, в перспективе, по мере развития рынка управляющих компаний, девелоперы будут передавать техническое обслуживание внешним

управляющим компаниям», — полагает Максим Соболев.

Другая тенденция, которую отмечает господин Соболев, состоит в том, что в рамках управления индустриальными зонами сегодня востребована именно техническая эксплуатация (facility management). Что же касается property management, то ее девелоперы пока не готовы отдавать наемным УК, говорит собеседник издания.

Директор департамента коммерческой недвижимости АРИН Екатерина Лапина отмечает, что, как правило, в штате девелоперских компаний состоят сотрудники, которые ответственны за подбор арендаторов, эксплуатацию, уборку. Однако есть и другая схема, когда, например, логистический комплекс сдают крупному оператору, на которого и ложатся обязательства по эксплуатации всех зданий.

Даниил Маркелов полагает, что большой разницы между управлением индустриальным парком стороной УК, либо УК, принадлежащей девелоперу, нет. Разница есть только с точки зрения собственника площадки, полагает эксперт. «В случае частных индустриальных парков управляющая компания в большинстве случаев является собственником данной площадки. В случае государственных и государственно-частных ИП собственником является государство, а с УК заключается контракт, либо место УК занимает компания-партнер по промышленному парку. Если владельцем является государство, то целью реализации парка будет стимулирование роста экономики. Однако это не предполагает каких-либо преимуществ или недостатков, так как речь идет лишь о разных целях», — рассуждает господин Маркелов.

Заместитель директора Tellus Group Сергей Васильев рассказывает, что оператором проектов компании выступает организация, полностью аффилированная с Tellus Group. Эффект от такой системы управления, когда оператором высту-

пает девелопер, в первую очередь экономический. «Сначала инвестор зарабатывает на продажах, а потом на управлении объектом. Это обеспечивает постоянный финансовый доход, особенно когда вся инфраструктура новая», — говорит господин Васильев.

Руководитель индустриального парка «Мариенбург» Александр Лауков также отмечает, что компания выступает одновременно соинвестором, девелопером и оператором промышленной площадки. «В первую очередь самостоятельное управление своим объектом позволяет получать зарплату на проекте. Кроме того, такая система управления, на мой взгляд, более целевая. Все сведения об объекте циркулируют в рамках одной структуры», — говорит господин Лауков.

В России индустриальные парки — это по-прежнему нечто новое. В Европе такие проекты практически всегда управляются специальными компаниями. Некоторые европейские управляющие компании пытаются зайти и на российский рынок, однако здесь их услуги пока не востребованы, констатируют девелоперы. В силу особенностей налогообложения, управления, организационных нюансов инвесторам, как правило, выгоднее самим быть операторами проектов.

Руководитель промышленного парка Ttigon Сергей Горлач отмечает, что самостоятельное управление объектом позволяет инвестору сформировать долгосрочный план развития и получать прибыль от проекта до тех пор, пока это экономически целесообразно. Господин Горлач отмечает, что, с одной стороны, на российском рынке мало профессиональных управляющих компаний, которым можно доверить проект. С другой стороны, крупные игроки не выходят в Россию, потому что здесь их услуги пока не востребованы. Кроме того, сейчас в регионе не так много площадок, которые стабильно приносят доход.

Кристина Наумова

Столице нашлось место в тройке

— мировые рынки —

В частности, существенная часть инвестиций, поступающих из-за пределов Европы, приходится на долю Франкфурта (в общей сложности 39%).

Фабиан Кляйн, руководитель отдела инвестиций в Германии, CBRE, прокомментировал сложившуюся ситуацию следующим образом: «После крупных инвестиций в немецкую недвижимость, осуществленных покупателями из Северной Америки и Кореи, мы ожидаем, что азиатские государственные инвестиционные фонды и институциональные инвесторы, наиболее активными из которых станут китайские страховые фонды, будут продолжать активный поиск новых возможностей за пределами своих национальных границ. Немецкая недвижимость является выгодным предложением для инвесторов, которые находятся в поиске международных рынков, сочетающих привлекательные ставки доходности со стабильностью и прозрачностью, что позволяет соблюдать требования к управлению рисками, связанными с распределением их активов».

На фоне остальных

Лондон и Москва выделяются на фоне остальных рынков самой высокой долей иностранных инвестиций, 60% которых в обоих городах были осуществлены покупателями, находящимися за пределами Европы. Увеличение доли таких инвестиций является основным фактором развития рынка; на долю покупателей из неевропейских стран приходится 28% сделок, осуществленных в первом полугодии 2013 года, что выше показателя первого полугодия 2012 года, который находился на уровне 22%.

Будучи одним из крупнейших городов в Европе по численности населения, Москва уже давно укрепила свою позицию как рынок для инвестирования в недвижимость; показав рост в 63% в первом полугодии 2013 года, российский столица переместилась на третье место в рейтингах. Очевидно, что количество жителей в городе само по себе не способствует росту инвестиций, а является показателем экономической значимости города. Существенный приток капитала, особенно из Северной Америки, стал основной причиной повышения инвестиционного рейтинга Москвы в первом полугодии 2013 года.

В течение первых шести месяцев 2013 года наблюдалось незначительное снижение активности в Париже, но этот город по-прежнему является очень привлекательным рынком для инвестирования, занимая второе место в общем списке. В то время как инвестиции в Париж, поступающие из-за пределов региона, в целом остаются на одном уровне, размер иностранных инвестиций из Европы оказался гораздо ниже стандартных 17% от общих инвестиций, осуществленных в первом полугодии, по сравнению с долгосрочным средним результатом на уровне 30%. Но это падение было компенсировано большой долей инвестиций со стороны французских инвесторов.

Валентин Гаврилов, директор отдела исследований рынка CBRE в России, сказал: «Несмотря на все сложности, Москва постепенно

закрепляется в тройке европейских городов, характеризующихся высокой привлекательностью инвестиций в коммерческую недвижимость. В основном это связано с выросшей активностью игроков, уже имеющих опыт работы в России. Приток новых инвесторов, к сожалению, пока остается на низком уровне».

Опережая прогнозы

Мировой рынок инвестиций в коммерческую недвижимость продолжает расти с опережением прогнозов, свидетельствуют данные Jones Lang LaSalle. Согласно подсчетам аналитиков компании, объем прямых инвестиций в коммерческую недвижимость в третьем квартале 2013 года достиг \$125 млрд, что на 3% выше показателя предыдущего квартала и на 25% выше результата аналогичного периода 2012 года. Объем транзакций за три квартала 2013 года составил \$350 млрд и на 16% превысил показатель соответствующего периода прошлого года. На протяжении шести последних кварталов глобальный объем инвестиций в коммерческую недвижимость не опускался ниже \$100 млрд. Согласно ожиданиям, четвертый квартал, в котором активность инвесторов традиционно высока, не станет исключением. Jones Lang LaSalle повышает свой прогноз на 2013 год до \$475–500 млрд, с высокой вероятностью итоговый результат ближе к верхней границе этого диапазона.

Артур де Хааст, руководитель группы мировых финансовых рынков и инвестиций компании Jones Lang LaSalle, заявил: «Растущий мировой объем вложений в коммерческую недвижимость свидетельствует о том, что инвесторы все активнее ищут варианты размещения средств вне своих «домашних» рынков. Инвесторы сейчас более готовы к рискам, поэтому — в условиях благоприятной экономической конъюнктуры — сегодня они могут рассматривать в качестве объекта покупки активы разных сегментов рынка по всему миру».

Инвесторы продолжают проявлять активный интерес к объектам на развитых рынках. Во всех трех рассматриваемых регионах (Америка, ЕМЕА, Азиатско-Тихоокеанский регион) объем инвестиций за первые три квартала превышает показатель за аналогичным периодом прошлого года. В то же время в Азиатско-Тихоокеанском регионе наблюдалось снижение по сравнению со вторым кварталом 2013 года. На рынках Северной и Южной Америки объем инвестиций в коммерческую недвижимость в третьем квартале вырос на 15% по сравнению с предыдущим кварталом 2013 года и достиг \$60 млрд (на 35% выше показателя соответствующего периода прошлого года). Регион ЕМЕА (Европа, Ближний Восток и Африка) также показал активный рост: в третьем квартале объем инвестиций здесь составил \$42 млрд, что на 27% выше показателя аналогичного периода прошлого года. В странах Азиатско-Тихоокеанского региона в недвижимость было инвестировано \$23 млрд, что на 1% выше показателя за третий квартал 2012 года и на 20% ниже результата прошлого квартала.

По итогам первых трех кварталов крупнейшие рынки мира продолжают демонстриро-

вать хорошие результаты: Австралия — +13% к результату за аналогичный период прошлого года, Китай — +10%, Япония — +64%, США — +21%, Великобритания — +10%, Франция — +24%, Германия — +35%. При этом активность инвесторов постепенно смещается из крупнейших городов в региональные центры; в больших городах растет спрос на объекты, менее привлекательные с точки зрения местоположения и других параметров.

Дэвид Грин-Морган, директор отдела исследований мировых финансовых рынков и инвестиций компании Jones Lang LaSalle, отметил: «Федеральный резерв США и центробанки других стран готовы продолжать мягкую монетарную политику как минимум еще в течение следующих нескольких кварталов. Это снимает опасения относительно роста стоимости привлечения финансовых средств и, как следствие, благоприятно влияет на объем транзакций. Данные факторы, а также рост вложений институциональных инвесторов на этом рынке дают основания прогнозировать, что за весь 2013 год объем инвестиций на мировом рынке коммерческой недвижимости составит почти \$500 млрд или даже превысит эту отметку».

В России инвестиции растут

По итогам первых трех кварталов 2013 года российский рынок инвестиций в недвижимость показал рост активности (+1,3%) в сравнении с соответствующим периодом прошлого года, несмотря на снижение в третьем квартале. Общий объем вложений в недвижимость России составил \$5,3 млрд, подсчитали аналитики Jones Lang LaSalle. В том числе \$1,5 млрд были инвестированы в третьем квартале (снижение на 37,8% к аналогичному периоду предыдущего года).

Олеся Дзюба, заместитель директора отдела исследований компании Jones Lang LaSalle, Россия и СНГ, отмечает: «На рынке инвестиций в недвижимость по-прежнему наблюдается позитивная динамика, и замедление роста экономики России не оказало влияния на активность инвесторов. Учитывая объем сделок в офисном и складском сегментах на стадии переговоров, мы пересмотрели наш прогноз на 2013 год и повысили его до \$8 млрд». Продолжается рост активности в регионах, инвестиции в «нестоличные» города составили \$299 млн, или 20% от общего объема сделок третьего квартала по сравнению с 13% в прошлом квартале. Интерес инвесторов был по-прежнему сосредоточен в офисном и торговом сегментах рынка: их доли в общем объеме вложений составили 38 и 35% в трех кварталах 2013 года соответственно. Олеся Дзюба отметила: «Как мы и прогнозировали, за девять месяцев доля складов в общем объеме инвестиций увеличилась до 17% по сравнению с 10% в соответствующем периоде 2012 года. Данный результат был достигнут благодаря крупной сделке по продаже портфеля МР».

Доля иностранного капитала составила 42% за девять месяцев 2013 года против 19% в соответствующем периоде 2012 года. Аналогичный показатель в Москве достиг 46% по сравнению с 19% за аналогичный период 2012 года.

Денис Кожин

Памятники нуждаются в инфраструктуре

— наследие —

Он продолжает: «Памятники архитектуры будут интересны инвесторам, если появятся прозрачные правила, будет понятен правовой режим, объем инвестиций, проектно-сметная документация, понимание льгот, которые может получить компания. Важна инфраструктура объекта. Например, имеет значение вопрос, потребуются ли ремонт дорог, которые ведут к памятнику архитектуры, или это будут скрытые инвестиции. Если это «кот в мешке», и список того, что нужно и можно, непонятен, у объекта нет инфраструктуры и инвестор не может заранее просчитать доходную часть объекта, то такие памятники неинтересны. И не важно, где они находятся».

Для представительских целей

Сергей Богданчиков, управляющий директор Origin Capital, считает, что на месте заброшенных архитектурных памятников (а некоторые объекты в Новгородской области представляют собой руины) могут появиться как объекты жилые (усадьбы, дома), так и коммерческие (дома отдыха, гостиницы, офисы).

Ирина Харченко, генеральный директор компании «Высота», рассуждает: «В реконструированных домах-памятниках, расположенных в пределах центров региональных городов, можно разместить офисы. Такие помещения охотно арендуют большие российские или западные компании для размещения своих филиалов. Местный бизнес — например, крупные производители — могут организовать в таких объектах фронт-офисы. Кроме того, исторические здания в центрах городов популярны у арендаторов из банковской сферы. Приспособить архитектурные памятники, расположенные за пределами городов (например, усадьбы), будет гораздо сложнее. Очевидно, что как то их перепрофилировать, например, под санатории, как часто делалось в советское время, — это решение, грозящее полной утратой таких исторических объектов».

При этом Валентин Заставленко, вице-президент ГК Springald, отмечает, что не всякий памятник можно приспособить для современного использования: «Особенно трудно приспособить современному использованию бывшие промышленные здания — кардинально поменялись технологии производства, а приспособление крупных промышленных зданий, особенно многоэтажных зданий прядильных мануфактур, пошивочных цехов, под офисные здания, особенно в небольших городах, не имеет экономического смысла — окупаемость инвестиций будет настолько долгосрочной по времени, что в

конечном итоге приведет к операционному убытку».

Виталий Никифоровский, другой вице-президент ГК Springald, добавляет: «В России, кроме крупных городов, вообще никак не развита туристическая инфраструктура. Никто не захочет ехать любоваться на родовое поместье Суворова, если там негде остановиться. Но исключительно на деньги инвестора туристические инфраструктурные проекты не реализовать. Необходима комплексная программа развития архитектурного наследия Северо-Запада с государственно-частным партнерством, с гарантированными долгосрочными условиями. Думаю, если бы существовала возможность получения в долгосрочную аренду (от 50 лет) памятников архитектуры — усадеб, родовых поместий, для использования их в личных целях, с условием обеспечения лимитированного доступа туристов на территорию, значительная часть таких памятников обрела бы новых хозяев. Хороший пример в этом отношении — Европа, где существуют родовые поместья и замки, принимающие в определенные дни на своей территории экскурсию».

«Чтобы окупить «памятник», нужно его не только восстановить, но и сформировать вокруг него смежную инфраструктуру: зоны отдыха, рестораны, отели — как это сделано в Европе. Все это можно было бы сделать с минимальным риском, если бы у конкретного региона была понятная политика продвижения себя и привлечения туристов. Но на данный момент любой инвестор, заинтересовавшийся реконструкцией объекта культурного наследия в регионе, должен будет позабиться и о рекламе всего этого региона», — согласен господин Тупальский.

Тем не менее есть эксперты, которые полагают, что все трудности преодолимы, а конечная выгода все перекрывает.

Ирина Калинина, генеральный директор агентства недвижимости TWEED, считает, что исторические усадьбы — перспективный объект для вложений. «Покупатели на элитном загородном рынке интересуются объектами с историей, и вековая репутация, «намоленность» места для них является заметным преимуществом объекта. На загородном рынке уже есть поселки, возникшие вокруг исторических усадеб, и они весьма востребованы. Например, поселок Покровское-Рубцово, на территории которого находится домик Чехова. Практика показывает, что состоятельные покупатели интересуются поселками «с прошлым», поэтому одна из очевидных стратегий для инвестора в данном случае — создание премиальных коттеджных поселков на территории отреставрированных усадеб», — отмечает она.

Валерий Грibanов