



10

Как изменится рынок гостиничной недвижимости в Самаре к ЧМ-2018

11

«Преображенка» поможет региональным властям привлечь инвесторов в Самарскую область

12

Российские компании начинают работать по схеме sale-and-leaseback

Размер не имеет значения



— сектор рынка —

Сегмент торговых площадей в Самаре, по оценкам экспертов, уже близок к насыщению. По данным обзора рынка коммерческой недвижимости, составленного ООО «ЭКСО-Самара», по итогам 2013 года Самара занимает лидирующие позиции среди городов-миллионников РФ по количеству площадей на душу населения. Эксперты считают, что введение в эксплуатацию новых, уже строящихся, торговых центров вообще может сделать Самару лидером среди городов России.

Согласно исследованиям агентства недвижимости Cushman & Wakefield, в первом квартале 2014 года объем инвестиций в коммерческую недвижимость составил \$1,05 млрд, что в четыре раза меньше, чем за аналогичный период прошлого года, когда инвестиции превысили \$4,5 млрд. «В прошлом году на первый квартал пришлось целый ряд крупных сделок, поэтому более половины годового объема было «сделано» за первые три месяца — ситуация в своем роде уникальная. Тем не менее замедление деловой активности очевидно. Столь низкие квартальные показатели фиксировались лишь в 2010 году», — считают эксперты Cushman & Wakefield.

Самарский рынок стабилен
Одновременно в Самаре не отмечается столь серьезного снижения показателей в этом секторе, напротив, эксперты называют его стабильным. Так, по данным директора ООО «Территориальное агентство оценки» (ТАО; ГК «Поволжский центр развития», ПЦР) Валентина Лобанова, совокупная площадь всех крупнофор-

В ближайшее время Самара может выйти на первое место среди городов РФ по обеспеченности торговыми площадями

матных торговых объектов Самары, по данным на апрель 2014 года, составляет около 1,5 млн кв. м, не включая торговые центры (ТЦ) во встроенно-пристроенных площадях, объекты, площадь которых не превышает 4 тыс. кв. м, и рынки.

При этом эксперты компании-оценщика «ЭКСО-Самара» в своем обзоре рынка коммерческой недвижимости Самары по итогам 2013 года говорят о росте. По их информации, на начало 2008 года суммарная площадь торговых центров в Самаре достигала 720 тыс. кв. м. «Прирост произошел за счет открытия новых торговых центров, таких как ТРК «Космопорт», ТЦ «Май», ТЦ «Апельсин» (площадью 120 тыс. кв. м, 7 тыс. кв. м и 11 тыс. кв. м соответственно). С вводом в эксплуатацию в 2009 году ТРК «Вива Лэнд» (68 тыс. кв. м), а в 2011 году ТРК «Мега Самара» (134 тыс. кв. м) суммарная площадь торговых центров приблизилась к 930 тыс. кв. м», — поясняют специалисты «ЭКСО-Самара». В 2012–2013 годах вводом новых торговых галерей завершена реконструкция ТРК «Космопорт» и ТРК «Московский», продолжают они, добавляя, что на сегодня этот сегмент недвижимости уже близок к насыщению, и по количеству торговых площадей на душу населения Самара находится в лидерах среди городов-миллионников РФ. По обеспеченности качественными торговыми и офисными площадями Самара занимает третье место после Санкт-Петербурга и Екатеринбурга — 530 кв. м GLA (арендно-пригодной площади) на 1000 жителей, сообщает в обзоре «ЭКСО-Самара» со ссылкой на исследование рабочейой на рынке недвижимости компании GVA Sawyer.

Валентин Лобанов, в свою очередь, добавляет: «Если говорить о динамике развития основных секторов рынка коммерческой недвижимости Самары, в частности, о секторе торговых помещений, здесь можно отметить, что по обеспеченности качественными торговыми помещениями Самара занимает лидирующие позиции и никакой нехватки в них не испытывает. Надо отметить, что в столице региона строится два крупных торгово-развлекательных центра — это торгово-развлекательный центр «Амбар» и торгово-развлекательный центр «Гудок». Кроме того, на границе поселка Зубчаниновка, на первой линии трассы Самара — Бугуруслан, планируется к реализации новый торгово-развлекательный комплекс «Бумеранг» общей площадью более 120 тыс. кв. м». По мнению господина Лобанова, после ввода всех этих торговых комплексов в эксплуатацию Самара может выйти на первое место среди городов РФ по обеспеченности торговыми площадями. «И, следовательно, сегмент гиперкомплексов будет заполнен практически на 100%», — считает директор ТАО (ПЦР).

Аренда в приоритете
«Сделки по продаже торговых помещений в крупноформатных торговых центрах и торгово-развлекательных центрах единичны и носят закрытый характер», — рассказывает Валентин Лобанов. Таким образом, можно сделать вывод о том, что в большинстве случаев торговые площади в ТЦ Самары сдаются в аренду. «ЭКСО-Самара» в своем обзоре отмечает, что по итогам четвертого квартала 2013 года в среднем по городу ставка аренды торговых помещений составила 800 рублей за 1 кв. м в месяц. Максимальные ставки аренды зафиксированы в истори-

ческой и деловой части города, поясняют эксперты. На условиях продажи стоимость 1 кв. м торговых площадей в среднем по городу составила 62 тыс. рублей.

«Средняя арендная ставка за типовую торговую секцию в ТЦ Самары на конец первого квартала 2014 года составила 2 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц. Максимальный показатель средней арендной ставки зафиксирован в суперокружных торговых центрах — в среднем 3 тыс. рублей за 1 кв. м в месяц», — заявил господин Лобанов.

Спрос на качество
Из всей массы торговых центров Самары около 20% — это старые объекты, срок реконструкции которых или срок ввода составляет более восьми лет, они не имеют концепта и должного уровня наполняемости и формата, отмечают эксперты ТАО. Около 15% площадей — это специализированные отдельные торговые центры, преимущественно мебельные, отделочные, и универмаги местных сетей. Порядка 10% — это торговые центры, которые уже введены в эксплуатацию или вышли из брокеридж, но пока не открыты для посетителей. 55% — это объекты, которые принято называть концептуальными торговыми центрами (мультиформатными неспециализированными), обладающими стандартным набором ритейл-операторов: продуктовый якорь, универмаг электроники, товаров для дома, fashion-галерея, фудкорк и развлекательный якорь. В структуре крупноформатных ТЦ преобладающую долю площадей занимают суперокружные ТРЦ, площадь свыше 45 тыс. кв. м, 15% — окружные (общая площадь 10–45 тыс. кв. м), и 11% — районные (общая площадь до 10 тыс. кв. м).

Офисы становятся комплексными

Сегмент офисных площадей в Самаре, по оценкам экспертов, испытывает острый дефицит предложений не количественных, но качественных. Однако именно фундаментальная нехватка качественных объектов, по мнению наблюдателей, позволит удержать рынок от значительного снижения, даже при уменьшении спроса.

— сектор рынка —

Характеристики в пользу выбора

Основные факторы, влияющие на стоимость предложения, — расположение объекта и его качественные характеристики, включая стоимость. Сегодня арендаторы офисной недвижимости «голосуют» не за историческую, а за географически центральную часть города, вблизи основных магистралей — Московского шоссе, улиц Ново-Садовой, Гагарина, Победы, Авроры. Но и там сохраняется основная самарская проблема — отсутствие парковочных мест.

«С каждым днем растет спрос на комплексные со стороны арендодателя услуги, — сообщает руководитель отдела коммерческой недвижимости группы компаний «Бизнес-гарант» Дмитрий Новиков. — Это подразумевает и удобные подъездные пути, и просторный паркинг — а таким сегодня не обладает, к сожалению, ни один бизнес-центр, комфортное внутреннее убранство помещений, центральное кондиционирование».

Это — минимум. По словам Дмитрия Новикова, сейчас очень востребован формат евростоловых, расположенных, как правило, на первых этажах зданий, а также переговорных комнат, которых зачастую не хватает на этажах. Плюс — возможность выбора провайдера, будь то интернет или телефония. Такие, казалось бы, мелочи, напрямую не влияющие на финансовую выгоду арендодателя, оказываются порой решающими.

«Не все работодатели заботятся о том, чтобы их сотрудникам было удобно приезжать и уезжать, собственно трудиться, иметь возможность пообедать рядом с офисом в ближайшем кафе или в самом здании бизнес-центра, — говорит предприниматель Ирина Борисова. — При этом не имеет значения, в каком районе города, ведь подразделения государственных учреждений расположены даже на окраинах, и люди там работают, принимают посетителей. Трафик есть везде, важна инфраструктура».

Имиджевую эффективность бизнес-центра формируют не только актуальность и соответствие запросам целевой аудитории, имеют значение также средства и условия коммуникации с клиентами. Одна из последних тенденций на рынке — стремление девелоперов получить сертификат соответствия экологическим стандартам. Правда, пока она не повсеместна и кажется, скорее, офисных центров премиум-класса.

«Немаловажным фактором в выборе офисного помещения являются и „соседи“, — добавляет адвокат, вице-президент ПАСО Алексей Кокин, — так как, если в офисном здании располагаются длительное время крупные, с „именем“, компании, это, конечно, положительная характеристика для самого офисного здания и имеет значение для многих потенциальных арендаторов и клиентов».

Все это в совокупности и дает качество, которое сегодня в большой цене. «На рынке офисной недвижимости Самары только около 15% приходится на качественные офисы А, В и С класса, — сообщает аналитик „Инвесткафе“ Роман Гринченко. — Впрочем, это примерно соответствует спросу на рынке, так как значительная доля потребления приходится именно на недорогие офисные помещения».

Здания под спрос

По типу строительства за последнее десятилетие в Самаре превалировали крупноформатные объекты офисного назначения — БЦ. Максимальный объем нового строительства в сфере коммерческих площадей Самары пришелся на 2006–2008 годы. Сегодня основная часть крупноформатной недвижимости в офисном сегменте расположена в центральных районах города — Самарском, Ленинском, Октябрьском, Железнодорожном. Всего в городе действует около 40 бизнес-центров, при этом на встроенные площади приходится порядка 75–80% от сдаваемой в аренду площади.

«Условно объем офисных площадей в Самаре можно оценить примерно в 0,5–0,6 млн кв. м, — констатирует аналитик УК «Финам менеджмент» Максим Княгинин. — Объем встроенно-пристроенных площадей трудом поддается оценке, в том числе ввиду низкой прозрачности этого сегмента рынка, неурегулированного статуса значительной части таких объектов. По некоторым данным, речь идет не менее чем об 1 млн кв. м. Доля вакантных площадей в качественном сегменте варьируется в диапазоне 5–10%».

В 2013 году в Самаре анонсировали ряд новых проектов, большинство из которых носит комплексный характер. В городе ожидается застройка сразу нескольких площадок, где основная часть застройки является жилой с сопутствующими торгово-офисными и социальными объектами. Речь идет о застройке площадки бывшего подлинникового завода 4 ППЗ (площадью около 40 га), с 11

на правах рекламы

ПРОДАЕТСЯ ТРГОВЫЙ КОМПЛЕКС ТС «ЦЕНТР»
в г. Оренбурге на ул. Володарского, 20, в самом центре города.

Общая площадь — 6700 кв. м, высотность — шесть этажей. Все торговые площади сданы в аренду. Земельный участок под зданием площадью 20 соток находится в собственности. Заключен договор аренды земельного участка для парковки на 60 машиномест. Здание не требует вложений в ремонт, реконструкцию.

Стоимость объекта — 350 млн рублей.

Контактное лицо: Дарья Войнаровская,
тел.: (3532)72-99-17, 76-62-09, моб.тел. 89033927931.

коммерческая недвижимость

Отели получили голевой шанс

Самара занимает девятое место среди городов-миллионников по уровню обеспеченности гостиничными номерами. По оценкам экспертов, темпы прироста гостиничной недвижимости в городе невелики. Однако ситуация может измениться, так как Самара была выбрана одним из городов — организаторов чемпионата мира по футболу 2018 года. За четыре года в городе должно быть построено около 2 тысяч гостиничных номеров разной классности.

— перспективы —

В Самаре больше 240 гостиниц и отелей разного уровня. По данным исследования работающей на рынке недвижимости GVA Sawyer, обеспеченность столицы региона гостиничными номерами составляет 1,4 номера на 1000 жителей. По этому показателю Самара занимает девятое место среди городов-миллионников.

«Темпы прироста гостиничной недвижимости в Самаре невелики. В последние годы, несмотря на то что было заявлено достаточно проектов, новых крупных игроков в гостиничном секторе не появилось. В целом стоит говорить о приросте 200–250 номеров разного уровня в год», — рассуждает генеральный директор консалтинговой компании Hospitality Income Consulting Елена Лысенкова.

Госпожа Лысенкова отмечает, что «свободную нишу на рынке заняли мини-отели». По данным GVA Sawyer, 60% гостиниц Самары имеют номерной фонд 140–250 номеров, 40% — меньше 140 номеров. Больше 60% гостиниц, представленных на самарском рынке, управляются собственными УК, еще 28% — международными операторами, остальные — российскими. По данным Елены Лысенковой, в Самаре сейчас работают четыре международных оператора: Marriott (отель Renaissance Samara), InterContinental Hotels Group (Holiday Inn Samara), AccorGroup (Ibis) и Hilton (Hampton by Hilton Samara).

Новые проекты

Рынок гостиничной недвижимости в России растет, но растет крайне медленно. «Девелоперский цикл долгий и дорогой», — объясняет Елена Лысенкова. — В городах в среднем в год открывается одна-две крупные гостиницы и до десяти небольших».

Если говорить о самых крупных проектах в Самаре за последнее время, можно назвать гостиницу Ost West Club Hotel, которая открылась в октябре прошлого года. Реализацией проекта на протяжении пяти лет занималась самарская строительная компания «Град». Девятиэтажная гостиница на 63 номера расположена в историческом центре города на улице Садовой. Помимо номерного фонда она располагает фитнес-центром, конференц-залом и рестораном. Номера гостиницы предлагают классы люкс, комфорт и стандарт в ценовом диапазоне 3,5–5,5 тыс. руб. в сутки. В строительство отеля СК «Град» вложила порядка 240–280 млн рублей.

Весной этого года в Самаре открылся первый отель международной сети Hampton by Hilton. Гостиница расположена в Железнодорожном районе Самары по адресу: ул. Льва Толстого, 131. Пятиэтажный отель экономичного класса включает в себя 126 номеров, конференц-зал на 20 персон и фитнес-центр. Строительством объекта занималась самарская строительная компания «Брикстрой». Стоимость проекта не называется, по оценкам экспер-



На сегодняшний день в Самаре работают четыре международных оператора, в том числе AccorGroup, построившая в городе отель Ibis

тов, она составляет порядка \$25 млн, срок окупаемости — 10–15 лет.

Если говорить о проектах, которые сегодня еще на стадии реализации, стоит назвать гостинично-офисный комплекс Hilton Garden Inn Riverside Hotel, открытие которого намечено на 2016 год. К строительству объекта несколько месяцев назад приступила самарская строительная корпорация «Авиакор». Восьмиэтажный отель расположится в историческом центре города в границах улиц Галактионовской, Красноармейской, Самарской и Рабочей. Заявленная общая площадь объекта — 28 697 кв. м, номерной фонд — 195 номеров. Кроме того, часть отеля предполагается отдать под офисные помещения. Общий объем инвестиций в строительство отеля составил 3 млрд рублей, срок окупаемости проекта — семь лет.

Футбольные перспективы

В 2018 году Самара наряду с еще десятью городами России примет игры чемпионата мира по футболу. Согласно требованиям Международной федерации спорта (FIFA), для проведения матчей группового этапа город должен располагать гостиницами категории три-пять звезд общим номерным фондом не меньше 1,7 тыс. мест для размещения представителей FIFA, команд, арбитров и других официальных гостей. Кроме того, для болельщиков в радиусе 100 км от стадиона должно быть еще не менее 6 тыс. номеров не ниже уровня «две звезды». Таким образом, гостиничный фонд города должен быть не меньше 7,7 тыс. номеров.

«Чтобы соответствовать условиям FIFA, нам необходимо иметь 1760 номеров высокой категории: от трех до пяти звезд. Их в регионе не хватает», — говорит руководитель департамента туризма Самарской области Михаил Мальцев. Все-го, по оценкам ведомства, к 2018 году в Самаре необходимо построить около 2 тысяч гостиничных номеров различных классов.

Эксперты не сомневаются в том, что к 2018 году в Самаре будет доста-

точно гостиниц, готовых принять гостей и участников игр ЧМ-2018. «У FIFA нет сомнений по поводу Самары. Если в городе появится хотя бы еще один отель высокой категории, на мой взгляд, по количеству номерного фонда этого будет достаточно для того, чтобы отвечать международным требованиям», — рассуждает президент НП «Самарская гостинично-туристская ассоциация», генеральный директор ООО «Отель-эксперт» Ирина Фан-Юнг. Другое дело, по ее словам, в Самаре не хватает «хорошего эконома». «Строительство гостиниц этой категории позволит заполнить определенный сегмент рынка, в котором пока спрос превышает предложение. Многие категории людей, такие как, например, молодежь, студенты, стараются экономить на проживании в туристических поездках, и среди них гостиницы эконома-класса и качественные хостелы имели бы большой спрос», — объясняет госпожа Фан-Юнг.

Через тернии к звездам

Еще одно нововведение, связанное с проведением матчей ЧМ-2018, — это обязательная международная классификация объектов гостиничной инфраструктуры. «Согласно федеральным законам, всем гостиницам и отелям, готовым принимать гостей и участников игр мундиала, до 1 июля 2015 года должны быть присвоены „звезды“», — рассказывает руководитель департамента по подготовке персонала индустрии гостеприимства при НП «Самарская гостинично-туристская ассоциация» Ирина Землянская. До последнего времени в Самаре не было ни одной гостиницы, которая бы официально имела то или иное количество звезд.

В июне прошлого года приказом департамента туризма Самарской области две организации региона: ООО «Отель-эксперт» и Торгово-промышленная палата Самарской области — получили аккредитацию на право проведения классификации гостиниц. По информации регионального департамента туризма на 16 апреля 2014 года, в Самаре и области звезды были присвоены 17 гостиницам. Пока в Самаре официально нет категорированной гост-

иницы «пять звезд», по четыре звезды имеют отель «Граф Орлов» и парк-отель «Васильевский». По словам экспертов, на получение пяти звезд в Самаре могут претендовать гостиницы международных операторов, в частности, Holiday Inn Samara и Renaissance Samara.

Будущее туманно

Говорить о том, что ждет рынок гостиничной недвижимости в Самаре после 2018 года, пока сложно. Елена Лысенкова отмечает, что проведение спортивных мероприятий, даже мирового масштаба, зачастую не является стимулом для девелоперов к строительству новых гостиниц. «Прошедшие международные мероприятия в России и Украине однозначно показывают, что отелям и их собственникам проводимые мероприятия прибыли не приносят. А инвестиционный проект требует детального анализа и прогнозирования на срок от шести до 15 лет с учетом пессимистичного и оптимистичного сценариев эконоки. Так, чтобы проект был долгосрочно выгоден», — говорит госпожа Лысенкова.

А будет ли выгоден тот или иной проект в сфере гостиничной недвижимости после проведения игр ЧМ-2018, также пока никто не знает. «Все будет зависеть от эффективности работы регионального департамента туризма. Если его специалисты смогут грамотно направить в город поток туристов, то гостиницы, построенные к чемпионату, окажутся востребованными и после него», — считает Ирина Фан-Юнг.

На сегодня же, по данным экспертов, больше всего самарские гостиницы востребованы в сегменте бизнес-туризма. «Основная нагрузка отелей привязана именно к выставкам (сезон с сентября по май)», — говорит в исследовании GVA Sawyer. О туризме в привычном понимании этого слова пока речи не идет, хотя, по мнению Елены Лысенковой, у Самары благодаря расположению большой туристский потенциал. «Однако он реализуется не на полную мощь, по сравнению, например, с набирающим обороты туристским потенциалом Казани», — замечает госпожа Лысенкова.

Марина Сергеева

Размер не имеет значения

«Компанией, имеющей подавляющее большинство торговых площадей в управлении, в Самаре является „Виктор и Ко“. По объему общей площади (GVA) она занимает 47% рынка, остальные участники рынка управляя-ют одним-двумя объектами, поэтому их доля не превышает 11% по самым крупным объектам», — пояснил Валентин Лобанов, добавив, что показатель свободных площадей в ТЦ Самары по итогам первого квартала 2014 года в среднем составил 1,9%. Минимальная доля вакантных помещений зафиксирована в секторе районных ТЦ, где этот показатель составляет 1,1%.

При этом некоторые эксперты считают, что Самара «перенасыщена» торговыми центрами, и подчеркивают, что в некоторых вновь созданных ТЦ половина торговых помещений пустует. Заостряют они внимание также на высоком показателе ротации арендаторов ряда торговых комплексов.

По мнению же экспертов, опрошенных „Ъ“, вопрос пустующих площадей — это не проблема перенасыщенности рынка, а исключительно вопрос качества. Так, генеральный директор компании Royal Estate Boutique Никита Петухов в беседе с „Ъ“ подчеркивает, что качество торговой площади — главный критерий. Под качеством он подразумевает совокупность таких факторов, как местоположение ТЦ, наличие парковки, комфортная высота потолков, удобство и доступность для посетителей, грамотный выбор арендаторов, правильное их расположение на площадке ТЦ. «На самом деле таких торговых центров в Самаре практически нет. Да, конечно, рынок в Самаре насыщен очень крупными моллами, но размер не есть качество. Самый успешный торговый центр в Самаре, по моему мнению, сейчас „Мега“, причем не с точки зрения бенегого трафика и цены арендной платы, как, например, в „Космопорте“, а по совокупности всех факторов, о которых я сказал», — рассуждает господин Петухов. При этом он убежден, что строительство и ввод новых торговых площадей должны продолжаться, поскольку в этом залож конкуренция — арендаторы, сетевые и частные, потребители, имея выбор, остановятся на лучшем, сделают выбор в пользу качества.

«Сейчас же в Самаре многие торговые центры строятся, невзирая на отсутствие инфраструктуры. Ведь новые ТЦ „Амбар“ и „Лудок“ не сразу смогут зажить полной жизнью, поскольку, например, в случае с „Амбаром“ возникает вопрос доступности его для потребителя», — отмечает Никита Петухов. Более того, он уверяет, что многие крупные ритейлеры не идут на самарский рынок именно в силу отсутствия качественных торговых площадей и нежелания работать с некоторыми почти монополистами рынка ТЦ города.

Географический вопрос

Несмотря на насыщенность самарского рынка торговыми площадями в крупных торговых центрах, эксперты все же говорят о нехватке этих площадей в определенных районах. По мнению Никиты Петухова, в Самаре остро не хватает «районников» — небольших районных ТЦ площадью 15–20 тыс. кв. м. «Такие торговые центры имели бы ежеднев-

ный поток покупателей, ведь люди не ездят каждый день после работы в крупные суперрегиональные ТЦ, столь популярные в Самаре. Я, например, не могу в кино пойти посреди недели, если живу в центре города, потому что попросту, добираясь в действующие ТРК, застряну в пробках. Таким образом, должны быть „районники“ с хорошим продуктовым ритейлером и грамотно выстроенной сетью других арендаторов», — уверен господин Петухов.

Кстати, рассуждая о ситуации в исторической части города, так называемом центре, он особо отмечает отсутствие в нем не только хороших, современных торговых центров, но и продуктовых сетей. Независимый эксперт рынка недвижимости Вячеслав Рандаев в беседе с „Ъ“ также подчеркивает, что в Самаре торговые комплексы распределены по географии города неравномерно. «В центральной части нет ни одного нормального ТЦ. Например, тот же устаревший ЦУМ „Самара“ уже не пользуется популярностью у потребителей и арендаторов. Конечно, если „Лудок“ будет введен в эксплуатацию, он частично снимет напряжение, но не решит всех проблем», — уверен господин Рандаев. При этом эксперты подчеркивают, что устаревшие, неконцептуальные торговые центры нуждаются в ребрендинге, реконцепции, а возможно, и в принципе в замене их на новые. Среди устаревших они называют такие торговые комплексы, как «Захар», «Аква-риум», «Коллизей», ЦУМ «Самара», отмечая, что, возможно, решением самарских проблем было бы приведение этих ТК в современный формат. «Возможно, они смогли бы как раз занять нишу районных торговых центров», — предполагает Никита Петухов, добавляя, что такое развитие событий возможно лишь в случае грамотной работы с этими ТК.

Качество — на этапе возведения

По мнению Никиты Петухова, в Самаре вопрос с нехваткой районных ТЦ мог бы решиться за счет грамотно сформированного сегмента street retail. «Прирост коммерческих площадей также обеспечивается развитием street retail, в том числе за счет ввода объектов на первом-втором этажах жилых зданий (или перевода помещений из жилого фонда). Малоформатные универсальные помещения для ведения мелкого бизнеса сдаются практически с каждым новым жилым домом», — отмечают в своем обзоре рынка коммерческой недвижимости Самары эксперты «ЭКСО-Самара». При этом господин Петухов подчеркивает, что основная проблема этого сегмента на самарском рынке в том, что такие площади нужно концептуально продумывать и закладывать еще при проектировании новых домов и жилых микрорайонов, чего самарские строители не делают. «В случае наличия хорошо развитого сегмента street retail мы можем обойтись без „районников“. Есть города, которые так и поступают. Проблема Самары в том, что местные строители на проработке концепции помещений под данный сектор попросту экономят. Я думаю, это придало бы шарма Самаре с точки зрения эстетики, и конечно, коммерческая выгода была бы очень высокой», — убежден Никита Петухов.

Екатерина Борисенкова

ДОКУМЕНТЫ СУДА ПО ИНТЕЛЛЕКТУАЛЬНЫМ ПРАВАМ В СИСТЕМЕ ГАРАНТ

Суд по интеллектуальным правам начал свою работу 2 июля 2013 года. Появление этого судебного органа связано с необходимостью обеспечения профессионального и эффективного правосудия в сфере интеллектуальной собственности.

Потребность в правильных и своевременных рекомендациях по работе в рамках этой особой области права с каждым годом приобретает все большее значение для экономики и бизнеса.

Самой собой разумеется, подобные рекомендации могут возникнуть только как результат обобщения судебной практики, которой благодаря активной работе Суда по интеллектуальным правам становится все больше.

Федеральным конституционным законом от 6 декабря 2011 г. № 4-ФКЗ в связи с созданием в системе арбитражных судов Суда по интеллектуальным правам были внесены изменения в Федеральный конституционный закон от 31 декабря 1996 г. № 1-ФКЗ «О судебной системе Российской Федерации». В частности, последний был дополнен стать-

ей 26.1 о том, что Суд по интеллектуальным правам является специализированным арбитражным судом, рассматривающим в пределах своей компетенции дела по спорам, связанным с защитой интеллектуальных прав, в качестве суда первой и кассационной инстанций.

Федеральный конституционный закон от 28 апреля 1995 г. № 1-ФКЗ «Об арбитражных судах в Российской Федерации» дополнен главой IV.1 «Полномочия, порядок образования и деятельности Суда по интеллектуальным правам».

В качестве суда первой инстанции Суд по интеллектуальным правам рассматривает дела об оспаривании нормативных правовых актов федеральных органов исполнительной власти, затрагивающих права и законные интересы заявителя в области правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации, а также дела по спорам о предоставлении или прекращении правовой охраны результатов интеллектуальной деятельности и приравненных к ним средств индивидуализации юридических лиц, товаров, работ, услуг и предприятий (за исключением объектов авторских и смежных прав, топологий интегральных микросхем).

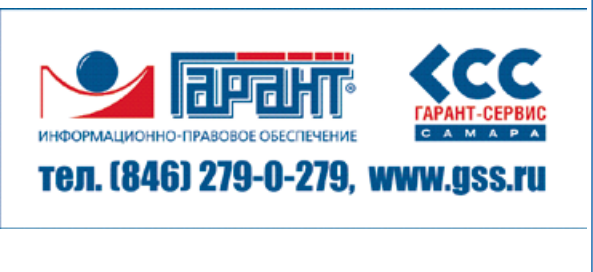
Суд по интеллектуальным правам в качестве суда кассационной инстанции рассматривает дела, рассмотренные им по первой инстанции, и дела о защите интеллектуальных прав, рассмотренные арбитражными судами

субъектов РФ по первой инстанции, арбитражными апелляционными судами. Суд рассматривает по новым и вновь открывшимся обстоятельствам принятые им и вступившие в законную силу судебные акты. Сегодня в системе ГАРАНТ пользователям доступно более 3 тысяч решений, постановлений и определений Суда по интеллектуальным правам, и их число постоянно увеличивается благодаря еженедельному подключению новых судебных документов.

Пользователи системы ГАРАНТ, в комплект которых включен информационный блок «Практика высших судебных органов», получили все решения суда по интеллектуальным правам без увеличения стоимости обслуживания.

СОВЕТ:

Чтобы найти документы суда, откройте карточку Поиска по реквизитам, в поле Орган/Источник выберите Органы судебной власти РФ и СССР/Суд по интеллектуальным правам и постройте список.



коммерческая недвижимость

Инвесторов зовут в парки

Количество индустриальных парков в России растет с каждым годом. Эксперты отмечают, что технопарки являются действенным механизмом привлечения в регион инвестиций и современных производственных компаний. В Самарской области такой площадкой может стать индустриальный парк «Преображенка», расположенный в Волжском районе. Его основным резидентом уже стала немецкая группа компаний Bosch, которая в первом квартале намерена запустить на территории парка производство автокомпонентов.



— технопарки —

Индустриальные парки в России начали появляться около 10 лет назад. «В начале 2013 года в стране было представлено около 250 индустриальных парков в разной степени готовности, при этом резидентами заполнены 60% из них, 64 промышленных парка находятся в Московской области. Эффективно развиваются только 10–15% от общего объема», — рассказывает аналитик «Инвесткафе» Игорь Арнаут.

Эксперты отмечают, что технопарки являются действенным механизмом привлечения в регион инвестиций и современных производственных компаний. «Для малого и среднего бизнеса индустриальные парки интересны своим удобным расположением, развитой внутренней инженерной и транспортной инфраструктурой, а также возможностью быстро начать производство. Кроме этого для развития индустриальных парков местными властями могут быть предусмотрены налоговые льго-

Индустриальный парк «Преображенка» создается в Волжском районе вблизи южной границы Самары на территории общей площадью около 100 га

ты и сниженные ставки по кредитам», — рассуждает Игорь Арнаут. По его словам, чаще всего в индустриальные парки идут компании из отрасли машиностроения, приборостроения, информационных технологий и производства стройматериалов. «Наиболее востребованы технопарки у промышленных компаний среднего

бизнеса, которые четко понимают, что они будут производить и каким будет рынок сбыта, то есть когда весь бизнес-план уже тщательно проработан, причем неважно, российская компания или иностранная», — добавляет генеральный директор компании СКРХ Дмитрий Раннев. Создание индустриального парка не под силу небольшим девелоперам, так как требует серьезных инвестиций в инфраструктуру. По оценкам Игоря Арнаутова, инвестиции для создания технопарка на начальном этапе могут составлять от 200 млн до 2 млрд рублей в зависимости от его площади. Довольно длительными являются и сроки окупаемости подобных проектов — 5–10 лет. Зависят они от местоположения индустриального парка и удобства инфраструктуры. «Окупаемость таких проектов может быть и больше десяти лет, так как главная цель — привлечение инвесторов, а не окупаемость. Частному бизнесу это не под силу, да у него и такой задачи нет», — считает Дмитрий Раннев. Чаще всего технопарки появляются при поддержке государства. «Индустриальные парки рассчитаны на очень длительный срок окупаемости и создаются при поддержке региональных властей, потому что основной смысл таких структур — это предоставление налоговых льгот и всей необходимой инфраструктуры, чтобы инвестор мог сразу сосредоточиться на своей основной деятельности. Также считается, что технопарки дают бизнесу прямой выход на власти через управляющую технопарком компанию, то есть резко снижается время на преодоление административных барьеров. В таком виде создавать парки может только государство, по такому пути идут, например, в Китае, где инвестор сразу получает участок с инфраструктурой и коммуникациями», — рассуждает господин Раннев. По словам Игоря Арнаутова, реально и создание частного индустриального парка, однако для этого

необходима его правильная организация. «Частные компании вкладывают средства для развития подобных проектов, так как фирмы, работающие на данной территории, платят арендную плату за производственные помещения. При правильном управлении частный технопарк окупается быстрее торгового центра и бизнес-центра», — отмечает господин Арнаут. В Самарской области при поддержке региональных властей реализуется проект индустриального парка «Преображенка» на территории Волжского района вблизи южной границы Самары общей площадью около 100 га. Организацией всей необходимой инфраструктуры на площадке занимается правительство Самарской области. В частности, региональные власти берут на себя строительство внутренних проездов, ливневой канализации, подведение электрических и газовых сетей и водоводов также является зоной ответственности облправительства. По словам заместителя министра экономического развития, инвестиций и торговли Самарской области Олега Майорова, благодаря этому будущие резиденты смогут сэкономить до 30% средств, инвестируемых в строительство своего предприятия на территории индустриального парка. Кроме того, по словам господина Майорова, компании, готовые разместить производства в «Преображенке», получат и ряд других преференций. «Мы предоставляем льготы по налогам на прибыль и на имущество и курируем все проекты, которые реализует инвестор. Каждому потенциальному резиденту передается список самарских компаний, занятых в смежных отраслях. Это облегчит налаживание кооперационных связей», — считает замминистра. Основным резидентом индустриального парка в Волжском районе стала немецкая группа компаний Bosch. В феврале этого года она приступила к строительству завода

по производству автокомпонентов на площади 20,7 га. На новой производственной площадке холдинг планирует запустить три линии: компонентов для дизельных двигателей, электрооборудования и комплектующих для системы управления и подвески автомобилей. По информации минэкономразвития, общая площадь производственных корпусов составит 28,5 тыс. кв. м. Кроме того, будет создано около 750 новых рабочих мест. Инвестиции в новое производство Bosch оценивает в €50 млн. Производство по графику должно быть запущено в первом квартале 2015 года. По мнению Игоря Арнаутова, «Преображенка» — перспективная площадка для развития сборки либо небольших машиностроительных производств. «Проект индустриального парка создан в непосредственной близости от Самары, в нем создана вся необходимая для производства инфраструктура, а также существует возможность полноценного использования всех видов транспорта», — добавляет господин Арнаут. Стоит также обратить внимание на комплексный характер развития не только самого индустриального парка, но и прилегающей к нему территории. «Южную часть Самары, где создается парк, ждет комплексное развитие. Здесь будет построен микрорайон Южный город с населением до 80 тыс. человек. Кроме того, в ближайшее время появится городская электричка, которая будет связывать южную часть областного центра с остальными районами. Мы будем активно развивать инфраструктуру и вести дорожное строительство в Волжском районе», — заявляет губернатор Самарской области Николай Меркушкин. Пока Bosch является единственным резидентом «Преображенки». В настоящий момент облправительство ведет переговоры с несколькими потенциальными резидентами индустриального парка.

Марина Сергеева

Офисы становятся комплексными

9 территории завода имени Масленникова (площадью около 50 га), офисно-жилом комплексе около Центрального автовокзала, площадки бывшего ипподрома и застройке в поселке Лейтенанта Шмидта. Освоение этих территорий, считают эксперты, приведет как к увеличению жилого фонда, так и площадей коммерческих объектов различных масштабов и направленности. Наиболее успешным в перспективе, из-за совокупности всех удобств, аналитики считают строящийся на пересечении Московского шоссе и улицы Авроры многофункциональный офисный центр класса А «Бизнес-крепость „Башня“». В офисном сегменте построен ряд офисных центров разных классов общей площадью около 42 тыс. кв. м. Офисный центр на ул. Аврора, 155, площадью 6 тыс.кв.м заявлен как класс А: Millennium Tower на Мичурина (9260 кв.м) и «Арбат» на Московском шоссе, 55 (10,5 тыс. кв. м) — класс В+; «Парфюм» на Мичурина, 21 (6 тыс. кв. м) и «Олимп» на Ново-Садовой, 311 (10 тыс. кв.м) — класс В. Анонсировано строительство еще ряда крупных офисных центров («Самара-сити», БЦ «Комби»), однако подробностей проектов пока нет. «Самара еще сможет освоить несколько качественных проектов класса А и В, — рассуждает директор ООО «Территориальное агентство оценки» (ГК «Поволжский центр развития») Валентин Лобанов. — Скорее всего, существует определенная нехватка качественного сегмента С. Потому что основная проблема для объектов офисной недвижимости в Самаре — это отсутствие достаточной инфраструктуры, к основным элементам которой относится наличие достаточного количества парковочных мест около объектов офисного назначения». Сейчас в структуре рынка качественных площадей доминирует класс В — 50–60%. Появление новых бизнес-центров со знаком качества и усилит конкурентные позиции самих девелоперов, и в то же время удвоит рыночный спрос.

Ставки на формат
По итогам четвертого квартала 2013 года в среднем по городу ставка аренды офисных помещений составила 530 руб. за 1 кв. м в месяц, говорится в обзоре рынка коммерческой недвижимости города Самары ООО «ЭКСО-Самара». Максимальные ставки аренды зафиксированы в исторической

и деловой части города. Сейчас средний ценник на приличную арендную площадь в бизнес-центрах, по словам Дмитрия Новикова, равен 500–700 руб., причем в любом районе города. Минимальный порог составляет 350 руб., максимальный может превышать 1000 руб. Продажная стоимость 1 кв. м офисных площадей в прошлом году составила в среднем по городу 52,8 тыс. руб. Примечательно, что в течение 2010–2012 годов ценовая ситуация на рынке стабилизировалась, а в 2013 году отмечался рост. Изменения в стоимости на рынке коммерческой недвижимости отмечают в сегменте торговых объектов. В частности, сетевые ритейлеры из-за колебаний курса валют опасаются делать крупные закупки, соответственно, склады простаивают. Офисная же недвижимость востребована по-прежнему, заполняемость бизнес-центров составляет 80–90%. В ближайшей перспективе, по мнению аналитиков, арендаторы будут более спокойно подходить даже к аренде дорогих офисов, поскольку замедление экономики из-за санкций и ее общего охлаждения может удариť по внутреннему рынку, и это уже происходит. «За примером далеко ходить не надо — достаточно посмотреть на снижение продаж АвтоВАЗа, от которого в Самаре зависит большое количество подрядчиков, малый и средний бизнес, покупательская активность», — говорит генеральный директор компании СКРХ Дмитрий Раннев. В одном из самых востребованных форматов street retail тоже происходят перемены, правда, не в ценовом, а в территориальном диапазоне. В частности, меняются предпочтения арендаторов в отношении местоположения. Если раньше помещения на улицах Гагарина, Победы площадью до 50–100 м сдавались за день-два, то сейчас на этой «золотой миле» подолгу висят объявления собственников о сдаче помещений в аренду. «Некоторые старые зоны начинают перенасыщаться, — поясняет Дмитрий Новиков. — Но появляются новые, например, на улицах Мичурина, Масленникова, где очень высокая плотность населения, где пешеходная тропа пролегает от станции метро «Российская» к остановкам общественного транспорта. Именно ее оживленность привлекала за собой развитие этого коридора, который два-три года назад был вообще неинтересен. Малый и средний бизнес там чувствует себя комфортней, потому что там есть трафик».

Переформатирование ждет и другие районы города: с каждой новой удобной транспортной развязкой, спояванием крупного объекта, в том числе комплексной застройки. В отличие от складского рынка и рынка торговой недвижимости, где можно довольно легко локализовать ключевых поставщиков спроса, в секторе БЦ сложнее систематизировать и описать источники спроса по отраслевой принадлежности. Он скорее более фрагментарный, особенно если рассматривать широкий рынок, учитывая старый, недорогой фонд. Максим Клягин выделяет как ключевых арендаторов игроков потребительского рынка финансовый сектор и сферу услуг. **Факторы роста**
Спрос на офисную недвижимость в Самаре, по прогнозам экспертов, будет продолжать расти, как следствие, будет расти и предложение на рынке. «В глобальном масштабе драйвером для роста спроса на офисную недвижимость являются темпы роста экономики в стране, инвестиционный климат и деловая активность населения, — считает Роман Принченко. — Увеличение этих показателей приводит к развитию бизнеса, который является основным потребителем услуг арендодателей. В Самаре же основным драйвером для роста станет предстоящий ЧМ по футболу, что может привлечь в город новый бизнес». Впрочем, отмечает аналитик, в связи с проблемами российской экономики, возникшими на фоне кризиса на Украине, рост может замедлиться, так как снизится объем иностранных инвестиций. Наибольшим спросом, как и сейчас, будут пользоваться офисы класса В, в которых аренда занимает не слишком большую часть общего cash flow, то есть ее роль в общих издержках невелика. Это компании, для которых общение с клиентом не играет первостепенного значения. Сохранится спрос и на небольшие помещения, особенно в центральной части города. «В 2014 году конъюнктура рынка коммерческой недвижимости Самары и области в целом, несмотря на серьезное замедление темпов роста экономики, будет оставаться достаточно позитивной, — резюмирует Максим Клягин. — Вполне вероятно, будет наблюдаться сужение спроса, но фундаментальный дефицит качественных объектов позволит удерживать рынок от значительного снижения».

Елена Андреева

ПРОДАЖА

ОФИСНОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
ПРЕМИУМ-КЛАССА
С ВИДОМ НА ВОЛГУ

УЛ. МАКСИМА ГОРЬКОГО, 127

Двухуровневое помещение.
Пrestижное расположение в уникальном историческом здании. Локация в районе первой очереди набережной. Дорогой ремонт. Собственные системы вентиляции и видеонаблюдения.

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ — 360 КВ. М.

Варианты использования:
банк, медклиника, ресторан,
солидный офис или иностранное консульство.

ТЕЛ. 8-927-260-32-55

коммерческая недвижимость

Сбившиеся с курса

— валюты —

Резкое обесценивание рубля по отношению к ведущим мировым валютам уже вызвало приток покупателей на объекты строящегося жилья — люди, имеющие сбережения, стремятся обезопасить их от обесценивания. Но, как отмечают эксперты, с коммерческой недвижимостью ситуация не столь однозначна.

АЛЕКСАНДР ВЕСЕЛОВ, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

— После новогодних праздников многие застройщики отметили увеличение спроса на объекты жилой недвижимости, объем продаж существенно возрос. Дополнительным фактором, стимулирующим рост спроса на жилые объекты, помимо панических ожиданий населения в связи с падением курса рубля стало планируемое ограничение объема наличных платежей при покупке недвижимости.

В сегментах коммерческой недвижимости зависимость от иностранной валюты на сегодняшний день не столь ярко выражена, чтобы повлечь за собой существенные изменения спроса. Ситуация на финансовом рынке на текущий момент несколько стабилизировалась, кардинальных изменений, связанных срувом спроса на коммерческие объекты, не наблюдается.

Отчасти это обусловлено тем, что ставки аренды, как правило, не привязаны напрямую к курсу иностранных валют, в договорах обычно указываются суммы в рублях. Соответственно, оснований для повышения арендных ставок у собственников нет.

Колебания на финансовом рынке могут коснуться отдельных объектов недвижимости, но на данном этапе никаких существенных изменений произойти не должно. Увеличение ставок аренды может повлечь за собой смену арендаторов либо уменьшение объемов арендуемых площадей.

Финансовые колебания также могут отразиться на инвестиционных проектах, находящихся в стадии разработки или на начальном этапе реализации, так как в данном случае инвесторы будут тщательнее анализировать ситуацию и откладывать принятие решения.

АЛЕКСАНДР ГУСЬКОВ, коммерческий директор МФО «Народная кзна»:

— Традиционно граждане пытаются сохранить личные сбережения, инвестируя их в надежные активы. Недвижимость при этом остается одним из самых популярных вариантов вложений, особенно в сложные экономические периоды.

Ослабление рубля, скорее всего, приведет к некоторому увеличению сроков принятия решений по сделкам с недвижимостью. Кроме того, в ближайшие несколько месяцев может вырасти себестоимость строительства в рублевом эквиваленте — безусловно, за счет удорожания поставок импортных материалов и оборудования.

ЕВГЕНИЙ КАУР, управляющий директор LCMS:

— Нестабильная экономическая ситуация оказывает влияние в первую очередь на количество заключаемых сделок: некоторые компании откладывают решение о покупке либо аренде, корректируют свои запросы.

ДМИТРИЙ НЕКРЕСТЬЯНОВ, партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям юридической фирмы «Качкин и партнеры»:

— Изменение курса рубля пока не сильно сказалось на рынке, так как большая часть расчетов осуществляется в рублях, и еще слишком короток период для того, чтобы сделать перерасчет цены. Следует также отметить, что традиционно январь — не самый активный месяц для коммерческих сделок в силу того, что абсолютное большинство бизнесменов пытаются выкроить время на отдых за счет длинных новогодних каникул. Динамика рубля в феврале покажет наличие последствий для рынка коммерческой недвижимости, то есть все еще впереди.

МАКСИМ КЛЯГИН, аналитик УК «Финам Менеджмент»:

— Текущие масштабы падения курса национальной валюты не будут провоцировать существенных изменений в структуре рынка недвижимости. Несмотря на спровоцированное серьезным ослаблением рубля значительное снижение цен на недвижимость, номинированных в иностранной валюте, реальная ценовая конъюнктура не подвержена заметным изменениям и остается очень стабильной. Локальные всплески спроса (с целью «припарковать» капиталы в устойчивый рынок недвижимости) вполне вероятны, но объемы таких инвестиций скорее носят ограниченный характер и на ситуацию на рынке в целом не влияют. Для рынка существенно более важными остаются ключевые тренды — в условиях замедления экономики снижения динамики доходов населения и, соответственно, сужения спроса динамика роста рублевых цен выражена слабо. По итогам всего прошлого года в среднем по стране жилая недвижимость подорожала на 5–6%. Примерно аналогичная ситуация формируется и в коммерческом секторе, хотя в широком контексте этот сегмент на фоне более выраженного корпоративного спроса выглядит динамичнее, деловая активность здесь остается выше (в 2013 году основные индикаторы рынка выросли на 10–15%).

В течение 2014 года, учитывая прогнозируемые слабые темпы роста экономики, качественного ускорения, скорее всего, не произойдет. Вместе с тем и снижение цен, на мой взгляд, — сценарий маловероятный. Для жилищного сектора сильным фактором поддержки рынка остается по-прежнему быстрорастущая индустрия ипотечного кредитования, объем которого в 2013 году вырос на 30%, до 1,3 трлн рублей, а в 2014 году может продемонстрировать динамику на уровне 20%.

В коммерческом сегменте поставщиками спроса выступают крупные инфраструктурные игроки и операторы потребительского рынка, ориентированные на внутренний спрос и более устойчивые к локальным снижениям в экономике.

НАРЕКАВАКЯН, аналитик финансовой компании AForex:

— В рыночных условиях девальвация национальной валюты означает повышение ставок по ипотеке и, соответственно, снижение спроса на ипотеку, которая является ключевым механизмом роста жилищного рынка в целом. Однако учитывая специфику российского рынка недвижимости, вряд ли можно ожидать существенного изменения ситуации в связи с ослаблением рубля. Дело в том, что российский рынок недвижимости пока что, к сожалению, крайне непрозрачен в своей деятельности, очень много неурегулированных моментов в законодательстве для данного бизнеса, поэтому коррупционный налог для инвесторов и девелоперов очень большой, рыночные факторы поэтому не могут оказать прямого влияния на цены. Поэтому я считаю, что российский рынок недвижимости серьезных изменений не претерпит, но «просадка» цен за квадратный метр, особенно на наиболее «перекупленных» регионах» (Москва, Московская область, Петербург, Сочи), в 5–6% в 2014 году вполне возможна.

АННА БОДРОВА, старший аналитик компании «Альпари»:

— Действительно, в сегменте коммерческой недвижимости в России наблюдается усиление спроса на объекты, не свойственное этому времени года. Люди рассматривают объекты недвижимости как способ захеджировать риски, связанные с курсами валют, и на текущий момент это неплохое решение. Есть, впрочем, основания ожидать, что после подобного притока покупателей к апрелю-маю в секторе спадет напряжение, и под конец года купить примерно то же самое можно будет дешевле, без эмоциональной составляющей.

ВЛАДИСЛАВ ФАДЕЕВ, руководитель отдела исследований компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

— Безусловно, ситуация на валютном рынке, которую мы наблюдали в течение января 2014 года, вызывает повышенное внимание у тех игроков рынка недвижимости, чьи расходы номинированы в долларах или евро, а доходная часть — в рублях. Это касается как управляющих и девелоперов, так и арендаторов. При наблюдающейся различной степени озабоченности в разных сегментах все находится в ожидании дальнейшего развития событий с курсом национальной валюты.

Продажа с арендатором в нагрузку

Крупные компании, нуждающиеся в больших офисах, нередко предпочитают не искать готовые помещения в аренду, а построить их с нуля — так проще еще на этапе проектирования включить в проект все свои конкретные потребности. Однако держать такие крупные активы на балансе для многих крайне невыгодно. На Западе, чтобы выйти из этого положения, широко применяется схема sale-and-leaseback. В России подобные примеры единичны.

— схемы —

Схема sale-and-leaseback, при которой крупная компания строит под себя офис, а затем продает его сторонней организации и становится арендатором этого здания, широко распространена на Западе, но пока редко применяется в России.

В первую очередь схема sale-and-leaseback позволяет собственнику, а впоследствии арендатору пустить вырученные средства либо на развитие текущего бизнеса, либо, например, на расчет по банковским обязательствам. К тому же, как правило, ставка, по которой бывший владелец арендует весь бизнес-центр или помещения в нем, фиксируется с учетом эскалации на длительный срок. Для инвестора сделка по такой схеме интересна получением стабильного дохода.

Как правило, эта схема широко распространена на Западе. Впрочем, Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», говорит, что подобную практику уже можно назвать достаточно распространенной и в России. «Впрочем, пока сделки sale-and-leaseback в России не носят массового характера. В целом операции купли-продажи недвижимости по этой схеме, на наш взгляд, сегодня являются весьма актуальным инструментом привлечения средств, так как позволяют продавцу не только получить необходимые денежные суммы, но и сохранить за собой право долгосрочной аренды продаваемого объекта (часто с правом последующего обратного выкупа). Кроме того, продавец несколько оптимизирует налогооблагаемую базу за счет уменьшения. Покупатель, со своей стороны, получает стабильный источник дохода в виде рентных платежей. При этом контрагенты, как правило, договариваются о взаимном дисконте: к цене продажи объекта



Схема sale-and-leaseback хороша тем, что продавец оптимизирует свою налогооблагаемую базу, а покупатель получает стабильный источник дохода в виде рентных платежей

и, соответственно, к ставке последующих арендных платежей», — говорит господин Клягин.

Ольга Пономарева, вице-президент инвестиционной группы компаний «Леорса», добавляет, что среди компаний, которые строят здания, а потом продают их по схеме sale-and-leaseback, есть, например, некоторые дочерние компании «Газпрома». «Но в большинстве случаев, не считая «Лахта-центра», такие компании выкупают или арендуют офисы, построенные профессиональными девелоперами, а не строят их самостоятельно, так как для того чтобы построить действительно качественный объект, отвечающий всем современным требованиям, нужно обладать обширными знаниями и опытом», — отмечает она.

Ритейлеры диктуют условия

Средняя доля сетевых операторов в общем объеме арендаторов торговых комплексов сегодня достигает 70–80% и постепенно увеличивается. При этом владельцы зданий говорят, что работа с сетевиками имеет как плюсы, так и минусы. Среди плюсов — большая финансовая устойчивость по сравнению с «одиночками», среди минусов — менее гибкая арендная политика.

— стандарты —

Сегодня на рынке профессиональных торговых центров в качестве арендаторов преобладают сетевые ритейлеры (международные, федеральные и региональные), при этом существуют единичные операторы с интересной концепцией.

У большинства сетевых ритейлеров существуют корпоративные правила и стандарты, требования к арендуемым помещениям: по площади, протяженности витрин, геометрии помещения. С одной стороны, четко прописанные стандарты упрощают девелопером работу с такими арендаторами, но с другой — могут привести к необходимости изменения концепции комплекса.

«Диктовать собственникам свои условия могут только крупные якорные арендаторы, как в продуктовом, так и в fashion-сегменте, формирующие потоки покупателей. Но в большинстве случаев при обоюдном желании о вхождении оператора в проект собственники и арендаторы договариваются об условиях аренды», — рассуждает Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real.

Светлана Чернышева, руководитель отдела проектного брокериджа Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, среднюю долю сетевых операторов в общем объеме арендаторов торговых центров оценивает в 70%, и эта доля постепенно растет.

Владимир Стукан, генеральный директор ROSS Group, полагает, что с учетом франчайзи доля сетевиков может доходить и до 90%. «Учитывая, что рынок ритейла продолжает структурироваться, полагаю, что доля сетевиков в объектах будет возрастать и дальше», — утверждает он.

В вопросе арендной политики сетевые арендаторы менее гибки, чем одиночные, и готовы идти на уступки лишь в случае высокой степени заинтересованности конкретным комплексом. Большинство сетевых арендаторов имеют четкий бизнес-план с просчитанной экономикой его торговых точки и придерживаются его.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости «АРИН», считает, что одиночными арендаторами управляющей компа-



Средняя доля сетевых операторов в общем объеме арендаторов торговых центров сегодня оценивается в 70% и постоянно растет

нии работать намного легче — в силу скорейшего принятия решения и возможности оперативно решать любые вопросы с первым лицом.

«Сетевые операторы обычно представляют собой крупные структурированные компании. В связи с этим все коммуникации и согласования занимают больше времени, нежели в случае с единичными торговыми точками. Это нормальная практика, ведь в крупной компании каждый документ перед согласованием проверяется и визируется несколькими функциональными подразделениями», — добавляет госпожа Чернышева.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», не согласен с точкой зрения о том, что сетевики менее мобильны. «Сетевые компании, как правило, более технологичны, ори-

Юрий Тараненко, директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG, полагает, что сегодня в России развитие непрофильного бизнеса — речь идет о самостоятельном строительстве офиса — оказывается экономически неоправданным, компании проще обратиться к профессиональному девелоперу. Он говорит, что чаще такие схемы в России реализуются на складском рынке.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, говорит, что такие схемы более распространены в Москве. «В качестве примера можно вспомнить покупку Fleming Family & Partners офисно-торгового здания (Лесная улица, 3–9) у компании Coalco, которая потом арендовала там помещения; компания Ericsson продала свой московский офис на улице 8 Марта «Пермской финансово-производственной группе»; компания Samsung продала бизнес-центр в Гнездиновском переулке девелоперской компа-

нии Capital Partners», — перечисляет господин Харченко.

Александр Артюхов, генеральный директор девелоперского направления ГК «Аури», утверждает, что покупателями зданий, продающихся в рамках sale-and-leaseback, могут быть различные паевые инвестиционные фонды, а также крупные игроки, которые формируют портфель управления активами.

Станислав Кривенков, финансовый директор ГК AAG, добавляет: «Инвестиционный фонд — обычно именно он выступает покупателем — получает заполненный объект, в котором риск потери арендных поступлений значительно меньше, чем в классическом офисном центре. Пониженный риск потери аренды находит свое отражение в стоимости сделки по продаже объекта либо в величине арендной ставки. Компания-продавец, ставшая арендатором, использует высвободившиеся денежные средства для развития бизнеса, где они приносят большую доходность по сравнению с тем, если бы они оставались вложенными в построенный объект. У нас такая сделка была совершена представителями финского бизнеса в 2008 году. Строительный концерн «ЮИТ» построил бизнес-центр на Приморском проспекте, в котором после продажи объекта сам стал якорным арендатором, заняв большую часть площадей».

Алексей Кольчик, руководитель филиала Банка Москвы в Петербурге, отмечает: «Нередко схема sale-and-leaseback применяется и среди автодилеров для снижения издержек. Не исключено, что этот стандарт будет принят на вооружение другими компаниями, например, складскими комплексами большого формата. Банки, к сожалению, сейчас не имеют четкой схемы финансирования таких проектов, но я думаю, что если будет расти спрос, то появится и предложение».

Валерий Грибанов

Валерий Грибанов