



16 | Девелоперы в поисках доступного финансирования

18 | Динамика ввода новых торговых площадей: как Нижний Новгород выглядит на фоне других субъектов РФ

С ухудшением экономических показателей спрос на офисные площади в Нижнем Новгороде предсказуемо сжался, а девелоперы начали заморозку проектов, ожидая разрешения геополитической ситуации. Однако качественных офисов в городе все равно не хватает, поэтому аналитики рекомендуют инвесторам вкладываться в их строительство, но только при условии подтвержденного финансирования.

С видом на кризис

— тенденции —

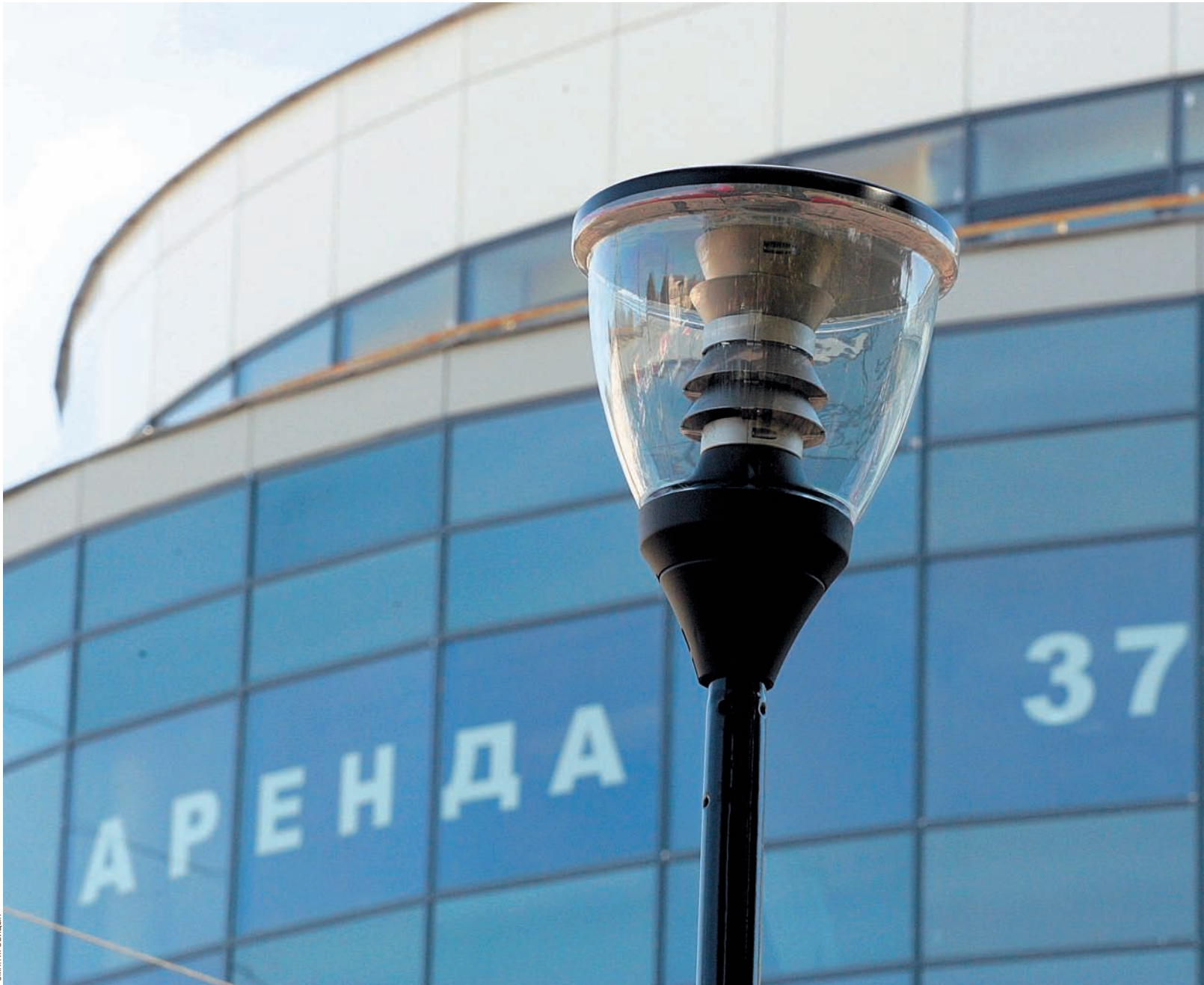
Минус-класс

Нестабильность экономики вновь заставляет бизнес искать помещения по более низкой стоимости. «Платежеспособного спроса почти не осталось. В последние шесть месяцев происходит объективная оптимизация бюджетов будущего года и бизнес ужимается по всем сегментам. В Москве офисы класса «А» уже стоят полупустые, это связано с тем, что иностранные компании пересматривают свои планы в России», — объясняет глава группы компаний «Триумф» Борис Горелик.

В Нижнем Новгороде сегмент иностранных компаний первого уровня минимален, поэтому эта тенденция пока не столь заметна. «Пустые площади есть, в регионах объем вакантных площадей варьируется от 5 до 20% в зависимости от развитости рынка. Но это нормальная ситуация», — говорит управляющий партнер London Consulting&Management Company Дмитрий Золин.

Однако основная оптимизация бюджетов и торг между арендатором и арендодателем начнется в ноябре, прогнозируют эксперты. Некоторые компании уже съезжают на смежные площадки, экономия бюджеты, хотя порой это приводит к ухудшению качества работы самой компании, отмечает эксперт рынка Павел Солодкий. «Эта волна сейчас только-только нибрает силу. Объективно бизнес находится не в лучшей форме, и аренда — это одна из значимых статей расходов, которые можно оптимизировать. Фонд оплаты труда оптимизировать тяжело, а здесь можно сэкономить за счет более рационального использования площадей», — рассуждает эксперт. По прогнозам аналитиков, с учетом сложившейся экономической ситуации спрос будет падать и дальше на все сегменты офисной недвижимости. Компании будут выбирать более дешевые площадки, а арендодатели — либо переориентироваться на более низкий ценовой сегмент, либо искать более платежеспособных арендаторов. В итоге на рынке будут наблюдаться массовые переезды компаний, полагает Борис Горелик.

В связи со снижением спроса в регионе замораживаются и новые проекты офисных центров. «С учетом тех геополитических событий, которые мы наблюдаем с весны, инвесторы пока находятся в режиме ожидания, хотя нельзя сказать, что рынок обвалился и ставки посыпались. Но того уверенного роста рынка в 7–10%, который был в предыдущие годы, мы в 2014 году, конечно, не увидим», — отмечает Дмитрий Золин. Также эксперт подчеркивает, что если в этом году показатели по приросту вводимых офисных площадей будут до-



В столице уже днем с огнем ищут новых арендаторов для офисов класса «А». В Нижнем Новгороде, по словам экспертов, ситуация пока менее критична

стигаться за счет завершения ряда долгосрочных объектов, то через два года на региональном рынке образуется дефицит площадей из-за отсутствия новых проектов.

«Новых проектов в ближайшее время не будет ввиду отсутствия финансирования как со стороны банков, так и инвесткомпаний. А сегмент офисной недвижимости всег-

да был довольно рискованным, даже в стабильные времена», — объясняет Борис Горелик.

Отложенный спрос

При этом, по мнению экспертов, Нижний Новгород по-прежнему остро нуждается в новых качественных объектах. Сегмент офисных помещений в регионе уже не-

сколько лет не пользуется вниманием девелоперов и развивается медленнее, чем другие направления рынка коммерческой недвижимости. Так за весь 2013 год объем предложения на рынке вырос незначительно, а заявленные бизнес-центры «Богемия» и «Экспвайер» были введены в эксплуатацию только в 2014 году. В этом году

активного строительства аналитики и участники рынка также не наблюдают. В основном в Нижегородской области достраиваются и вводятся объекты, заявленные еще в начале двухтысячных годов.

«Сейчас было бы правильно начать строительство офисной недвижимости, потому что упали цены на материалы и формируется отложен-

ный спрос. Думаю, если в течение двух лет никаких геополитических потрясений больше не случится, рынок восстановится и ставки тоже вырастут», — уверен директор по региональным рынкам CB Richard Ellis Гайк Папоян. Однако с учетом снижения доступности и увеличения стоимости кредитных средств начинать строить бизнес-центр актуально только при наличии подтвержденного финансирования, предупреждает эксперт. Наибольшую рентабельность сейчас имеют офисные объекты классов «А» и «В+», причем если до кризиса 2008 года арендные ставки позволяли окупить объект за пять-шесть лет, то сейчас этот срок увеличен до восьми — девяти лет.

Господин Папоян напоминает, что для закрытия спроса в Нижнем Новгороде необходимо ввести около 10 тыс. кв. м офисных площадей класса «А» в верхней части города и несколько бизнес-центров класса «В» общей площадью до 50 тыс. кв. м в нижней части города. «К примеру, если застройщики „Центра международной торговли“ (ЦМТ) возведут вторую очередь, это на несколько лет закроет в городе спрос на помещения класса „А“», — полагает аналитик.

Участники рынка в свою очередь скептически смотрят на это предложение. К примеру, Павел Солодкий отмечает, что с учетом сегодняшних арендных ставок у него в ЦМТ еще не окупились вложения даже в первую очередь.

Если говорить о заречной части Нижнего Новгорода, то туда девелоперы пока выходить также не готовы, ведь большинство арендаторов по-прежнему находятся в центре. Так, по данным группы «Триумф», 70% предлагаемых к аренде площадей в Нижнем расположены в Нижегородском (49%) и Советском (17%) районах, а на заречную часть приходится только 30% предлагаемых площадей, в том числе 10% офисов находится в Канавинском районе.

Между тем, по мнению аналитиков, именно Канавинский район является максимально перспективным с точки зрения размещения бизнес-центров. «Хорошая территория, к примеру, у железнодорожного вокзала. Здесь сформирован большой коммуникационный хаб и это центр левобережной части города», — говорит Дмитрий Золин. Кроме того, перспективной точкой деловой активности может стать район Стрелки, где будет построен спортивный стадион к чемпионату мира по футболу. «Понятно, что с появлением такого важного для города объекта бизнес-активность в этом месте будет повышаться, а вместе с этим будут увеличиваться и арендные ставки на офисные помещения», — прогнозирует вице-президент ОАО «Квартстрой» Александр Байгушев.

Анна Павлова

Девелоперы устраивают распродажи

— торговые центры —

По итогам 2014 года на московском рынке торговой недвижимости предвидится абсолютный рекорд. Девелоперы обещают сдать в эксплуатацию 600 тыс. кв. м, что позволит российской столице приблизиться к европейским стандартам обеспечения горожан торговыми центрами. Но ритейлеры не спешат открывать новые магазины.

Свободно, но не сытно

В нынешнем году на юге столицы почти по соседству открылись сразу два новых торговых-развлекательных центра — «Москворечье» (девелопер — корпорация «Гарант-Инвест») у станции метро «Каширская» и «Гудзон» (принадлежит австрийскому фонду Immoeast). Корреспонденты „Ъ“, проживающие рядом, не заметили особого ажиотажа со стороны покупателей ни до открытия этих торгцентров, ни позже. Более того, в «Москворечье» свой магазин никак не может запустить H&M — один из крупных арендаторов этого объекта. В «Гудзоне» тоже не все ритейлеры-

арендаторы приступили к работе. Из-за быстрого прироста новых площадей розничные сети не успевают открывать новые магазины, а в некоторых случаях им не всегда нужны новые точки продаж. Но девелоперам невыгодно, чтобы их объекты простаивали. Поэтому владельцы полупустых торговых центров объявляют о техническом открытии, так как за это время уровень вакантных торговых площадей в Москве будет только увеличиваться, отмечает аналитик отдела исследований CBRE Максим Палт. Он добавляет, что таким образом также запускались «Вегас Крокус Сити» и «Водный». В момент открытия этих объектов уровень свободных торговых помещений в городе достигал 2,9%.

Ситуация для девелоперов осложняется ростом конкуренции. До конца года в Москве появится около 600 тыс. кв. м новых площадей. Это в два раза больше, чем в прошлом году, и абсолютный рекорд за всю историю рынка торговой недвижимости столицы, говорит господин Палт. До конца года в Москве откроется два огромных торгцентра — «Авиапарк» (арендуемая площадь — 235 тыс. кв. м) и «Колумбус» (136 тыс. кв. м). Если девелоперы сдер-

жат обещание, то в Москве на 1 тыс. жителей будет приходиться 440 кв. м торговых площадей. Для сравнения: в Западном Европе этот показатель равен 400–600 кв. м на 1 тыс. человек.

Впрочем, заместитель руководителя отдела исследований Cushman & Wakefield Лада Белайчук считает, что свободных площадей сейчас немного: «В 26 крупнейших торгцентрах не занято 109 блоков, что составляет 2,5% всех сдаваемых в этих объектах площадей. Средний по рынку показатель — 3,2%». Но тем не менее это самый высокий уровень вакантных площадей с 2010 года. По итогам второго квартала 2013 года свободными было чуть более 0,5% площадей, а за аналогичный период 2010 года — 1,5% (данные Cushman & Wakefield). Максим Палт прогнозирует, что рекордные показатели ввода новых объектов приведут к росту уровня вакантности площадей к концу года до 5–6%, а в 2015 году — 7–8%. Но это не значит, что столичный рынок торговой недвижимости близок к насыщению, предупреждает начальник департамента торговых площадей JLL Татьяна Ключинская: «Обеспеченность площадями — относительная



величина, даже в европейских столицах она может отличаться от города к городу». В России та же картина — в Краснодаре, например, этот показатель составляет 841 кв. м на 1 тыс. человек, но все действующие объекты продолжают нормально функционировать. «Сказать, где предел обеспеченности торговыми площадя-

ми, трудно. В Москве растет конкуренция, что приводит к перераспределению спроса», — поясняет эксперт.

Сети испугались волатильности

Несмотря на рост предложения, перенасыщения в сегменте торговой недвижимости Москвы нет.