

коммерческая недвижимость

Недвижимость недосчиталась денег

Замедление темпов экономического роста и санкции, введенные Европой в отношении России, уже приводят к удорожанию кредитов. В этой ситуации девелоперы пытаются найти альтернативные варианты. Инвесторы же стараются сохранить буддийское спокойствие и жить, что называется, в моменте, когда прошлый кризис далеко позади, а новый перелом то ли уже начался, то ли еще не наступил.

— рынок капитала —



Британский девелопер Raven Russia, инвестирующий в логистические комплексы Подмосковья, в отчете по итогам первой половины года сначала обрадовал своих инвесторов, сообщив, что ему удалось реструктурировать значительную часть ранее полученных кредитов, а потом расстроил прогнозами. Будущее у российского девелопмента, считают англичане, могло быть лучше. Но проблема в политическом конфликте на Украине, в эскалации которого, как убеждены на Западе, не последнюю роль сыграла Россия. Эти риски, информирует Raven Russia своих акционеров, могут привести к тому, что европейские банки, традиционно кредитующие девелопера, в лучшем случае станут выдавать ему кредиты подороже, в худшем — вовсе откажутся предоставлять финансирование.

У компаний с российскими корнями ситуация выглядит не лучшим образом. За последние полгода ставки по кредитам для них увеличились на 1,5-2%, говорит руководитель департамента рынков капитала Colliers International Станислав Бибики. Из-за санкций, введенных Евросоюзом и США в отношении России, госбанки, являющиеся основ-

ными кредиторами на рынке недвижимости, лишились возможности привлекать на западных рынках дешевые средства, что сразу привело к удорожанию кредитования внутри страны, поясняет консультант. Санкции если и отразились на стоимости заемных денег, то пока незначительно, считают девелоперы. «Существует такой фундаментальный фактор, как стагнация экономики, первые признаки которой в стране стали наблюдаться еще тогда, когда никто ни о каких санкциях не думал», — отмечает вице-президент по корпоративным финансам девелоперской компании Storm Properties Дмитрий Еремин. Между тем Европейский банк реконструкции и разви-

тия (ЕБРР) уже предупредил, что если геополитическая ситуация не будет разрешена в ближайшее время, то эффект санкций скажется на экономике России. По прогнозам ЕБРР, в 2015 году ВВП страны может снизиться на 0,2%, хотя ранее ожидался рост на 0,6%.

«У нас нет ощущения, что сейчас интерес банков существенно снизился именно к девелоперским проектам, просто кредиторы стали более осторожны и избирательны», — делится своими наблюдениями вице-президент по финансовым и юридическим вопросам девелоперской группы Sminex Василий Булгаков. Но, уточняет Станислав Бибики, сейчас все же предпочитают выдавать

кредиты в национальной валюте. Кроме того, продолжает эксперт, если раньше при финансировании проектов на рынке недвижимости банки выдавали 70% необходимых средств, а остальное изыскивал сам заемщик, то сейчас это соотношение в лучшем случае может быть 50 на 50. Впрочем, рублевые кредиты невыгодны девелоперам. Текущие ставки по таким займам составляют 14-15% годовых — это в полтора раза дороже займов в долларах, отмечает Дмитрий Еремин. Но в этой ситуации он видит и позитивный момент: кредиты в рублях для российских компаний, чья выручка состоит из национальной валюты, позволяют так или иначе застраховать риски от возможных курсовых потерь.

Между тем, как следует из недавнего исследования аудиторской группы BDO, интерес крупных банков к рынку недвижимости заметно снизился. Так, если в прошлом году в списке предпочтительных для кредитования отраслей со стороны банков из первой сотни сектор недвижимости и строительства находился на второй строчке, то сейчас — на шестой. Зато у банков, не входящих в топ-100, девелоперы по-прежнему на втором месте, впереди только ритейлеры. Но небольшие банки сейчас сами рискуют потерять лицензии из-за пристального внимания со стороны ЦБ. Инвестфонды также не спешат финансировать проекты в девелопменте и покупать готовые объекты из-за удорожания пассивов, говорит директор бизнес-направления «Недвижимость» Pro Consulting Global Наталья Крутлова. Фонды сейчас хотят инвестировать в проекты с минимальной доходностью от 15% годовых в долларах, но такой продукт на рынке в дефиците. «Такую доходность», — добавляет она, — может обеспечить только нишевый проект».

На фоне сокращения объемов доступных средств девелоперы просят альтернативные варианты («В случае сворачивания банковского кредитования возможно использование мезонинного финансирования (в этом случае заем выдается в среднем на пять лет, а основная сумма погашается в конце срока кредитования. — „Ъ“)», — надеется Василий Булгаков. Но, как выразился один из девелоперов, сейчас инвесторы с деньгами сидят ровно на пятой точке и живут, как говорят буддисты, в моменте, когда прошлый кризис забыт, а новый перелом то ли уже идет, то ли еще не наступил.

Халиль Аминов

Детальный расчет

— экспертное мнение —



Изменение доступности кредитных ресурсов напрямую повлияло на ситуацию в сегменте коммерческой недвижимости, так как большинство проектов сегодня реализуется с привлечением кредитных средств в разных пропорциях: от 30% и более.

Многие девелоперы торговой, офисной или гостиничной недвижимости уже успели заметить некоторые трудности с получением займов, в ряде банков данный процесс был намеренно усложнен, а процентная ставка повышена. И хотя кредитные учреждения по-прежнему декларируют свое активное участие в проектах, неясной остается ситуация с привлечением иностранного финансирования. В ближайшее время, по мнению экспертов, западные кредиты станут менее доступными. Это напрямую отразится на российских и в частности нижегородских девелоперах, так как с одной стороны стоимость займов однозначно повысится, а с другой — усилятся риски для самого застройщика, и в первую очередь риски ликвидности строящейся недвижимости. Не исключено, что портфели банков в ближайшие несколько лет пополнятся залоговыми объектами, стоимость которых окажется выше рыночной.

Прежде всего сложности с выдачей кредитов коснутся сегмента торговых и офисных центров. На рынке складской недвижимости Нижнего Новгорода мы не предвидим серьезных потрясений. Впрочем, некоторые компании в сфере гостиничной, торговой и офисной недвижимости в нашем городе уже отмечают стагнацию и даже спад активности на рынке.

Мы прогнозируем снижение арендных ставок в торговых и офисных центрах начиная с 2015 года, а это, в свою очередь, отрицательно скажется на ликвидности объектов.

Уверена, что кредитные ресурсы останутся доступны для опытных девелоперов, с проверенной репутацией, непрофильным же девелоперам получить кредит будет сложнее. Профессионализм и опыт дают, по мнению многих кредитных организаций, определенные гарантии качества будущего проекта.

Часто мы анализируем различные бизнес-идеи — от строительства гостиницы до торгового центра, и не всегда наше заключение носит такой же оптимистичный характер, как у заказчика. Здесь важно понимать все риски проекта, сегодня они в первую очередь связаны с его ликвидностью, востребованностью объекта на рынке. Спрос сейчас крайне низкий, и ритейлеры, и арендаторы офисных центров оптимизируют свой бизнес, сокращая количество магазинов и офисных площадей.

Как же правильно поступить застройщику и девелоперу в данных условиях: стоит ли начинать реализовывать новые проекты в сфере коммерческой недвижимости или подождать до лучших времен?

Мы считаем, что, во-первых, любой проект должен быть детально просчитан. Кризисы рано или поздно сменяются экономическим подъемом, но есть факторы, которые всегда влияют на успешность и рентабельность коммерческой недвижимости: местоположение, понимание конкурентной позиции, уникальность объекта на рынке. Если данные показатели высоко оцениваются экспертами, то можно смело приступать к строительству объекта уже сейчас, при этом детальный расчет и грамотно составленная концепция будущего торгового/офисного центра или гостиницы помогут и на этапе получения кредитных средств, так как многие банки сегодня запрашивают подобную документацию в качестве или вместе с бизнес-планом.

Во-вторых, необходимо оценить рыночный спрос, для этого мы уже давно используем проверенные технологии, позволяющие с высокой вероятностью прогнозировать период реализации объекта, заполнение объекта арендаторами. Это крайне важно для понимания сроков окупаемости и рентабельности проекта в целом.

И еще один важный момент, если у проекта уже открыто финансирование — неважно собственные это средства или заемные — нужно строить сейчас. А вот если планы вызывают определенные сомнения, то от них пока стоит отказаться.

Екатерина Гресс, генеральный директор группы компаний IDEM

Мимо улицы Тверской

— street retail —

Рестораторы, банкиры и ритейлеры, являющиеся основными арендаторами помещений street retail, постепенно теряют интерес к такой недвижимости. У каждого свои проблемы. Заведения общепита после вступления антитабачного закона недосчитываются посетителей. Банков становится все меньше. А ритейлеры предпочитают открывать свои точки в традиционных торговых центрах. В результате заметная часть помещений на первых этажах на Тверской в Москве — одной из самых дорогих торговых улиц мира — уже пустует.

«Давно ли вы были на Тверской?» — такотреагировал один из консультантов на рынке недвижимости на просьбу „Ъ“ рассказать о тенденциях в сегменте street retail. Эти торговые помещения, расположенные на первых этажах зданий, всегда пользовались спросом у банков, рестораторов и ритейлеров. В Москве наиболее популярной зоной street retail много лет считалась Тверская улица. По соседству с Красной площадью одежные сети старались открыть свои флагманские магазины, банки — отделения для VIP, а рестораторы — дорогие заведения. Отличное расположение привело к тому, что несколько лет назад Тверская наряду со Столешниковым переулком стала такой же модной среди fashion-ритейлеров торговой улицей, как, например, нью-йоркская Пятая авеню, парижская Елисейские Поля или токийская площадь Гинза. Но

Десятка самых дорогих торговых улиц мира						
Место в 2013 году	Место в 2012 году	Город	Страна	Улица	Стоимость аренды (тыс. евро за кв. м в год)	Изменение ставки (в %)
1	1	Гонконг	Гонконг (Китай)	Козвей-Бей	24,98	14,7
2	2	Нью-Йорк	США	Пятавено	20,7	0
3	3	Париж	Франция	Елисейские Поля	13,25	38,5
4	6	Лондон	Великобритания	Нью-Бонд-стрит	8,66	15,6
5	4	Токио	Япония	Гинза	8,15	7,4
6	8	Милан	Италия	Виа Монтенаполеоне	7,5	7,1
7	7	Цюрих	Швейцария	Банхофштрассе	7,23	2,3
8	5	Сидней	Австралия	Питт-стрит-Молл	7,04	0
9	9	Сеул	Южная Корея	Мунендонг	6,06	6,4
10	11	Вена	Австрия	Кольмаркт	4,44	8,8

Источник: Cushman & Wakefield.

сейчас ситуация прямо противоположная: на нечетной стороне Тверской улицы свободны помещения, где ранее размещались отделения обанкротившегося Мастер-банка и салон сотового ритейлера «Белый ветер», чей бизнес тоже сейчас рушится. Закрыты на реконструкцию площади, где находились магазины ювелирных сетей Frey Wille, Pandora и кафе-пекарня Paul.

Количество пустующих помещений на Тверской отображает общую тенденцию на московском рынке street retail. Сегодня доля свободных площадей в этом сегменте достигла 10% — это рекордный показатель за последние четыре года, отмечает партнер компании «Магазин магазинов» Марина Маркова. «С 2010 года этот показатель стабильно держался на уровне 4–5%», — добавляет она. По данным RRG, например, в июле нынешнего года объем предложения в сегменте street retail в столице увеличился на 4%, до 86 тыс. кв. м.

Еще одна тенденция — разрушение монополии Тверской улицы как одного из самых популярных райо-

нов для street retail. Этому отчасти способствовали действия городских властей. Мэрия ограничила движение транспорта на некоторых улицах в центре столицы, превратив их в пешеходные зоны. Эти улицы, в отличие от Тверской, где к тому же накладывается проблема с ограничением парковки, привлекают больше людей, что выгодно арендаторам, говорит директор департамента торговой недвижимости Praedium Сергей Камлюк. «На Никольской почти все арендаторы хотели съехать с занимаемых площадей, но как только эта улица стала пешеходной, все они надумали остаться», — рассказывает госпожа Маркова.

Но в любом случае таких очередей из потенциальных арендаторов, как были раньше, сейчас нет: компании не готовы переплачивать за место, даже если оно находится в престижном районе, отмечает консультант отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield Руслан Исхаков. Этому способствовали объективные факторы. Так, рестораторы, на чью до-

лю приходится около 27% всех запросов на аренду помещений street retail, ощутили сокращение числа посетителей после вступления антитабачного закона, запрещающего курить в том числе в ресторанах и кафе. «Поэтому владельцы вновь открываемых заведений общепита стараются придумывать альтернативные форматы, позволяющие минимизировать затраты на аренду недвижимости», — делится своими наблюдениями господин Исхаков. Консультанты также отмечают сокращение спроса на такую недвижимость со стороны банков — это еще один из основных арендаторов помещений на первых этажах. По данным «Магазина магазинов», по итогам шести месяцев текущего года на банки пришлось 3% запросов на объекты street retail против 8% за аналогичный период прошлого года. Этому способствует сокращение числа банков в результате новой политики Центробанка по расчистке финансового рынка. Спрос на помещения street retail сохраняют владельцы мини-маркетов и аптек, продолжает Руслан Исхаков. Правда, добавляет он, в общей структуре арендаторов на эту категорию приходится не более 5%.

Марина Маркова говорит, что текущие изменения на рынке привели к снижению ставок аренды почти на 20% по сравнению с данными на конец прошлого года. «Хотя правильнее называть этот процесс коррекцией, так как ставки в Москве очень высокие и их уровень сейчас не поддается оценке», — уточняет она. Председатель совета директоров RRG Денис Колокольников отмечает, что в июле ставки снизились на 3% по срав-



Fashion-ритейлеры распродают товары и покидают центр Москвы

нению с предыдущим месяцем и на 15% по сравнению с июлем 2013 года. Сейчас, по его данным, средняя ставка аренды помещений street retail составляет \$2,07 тыс. за 1 кв. м в год. Так, продолжает господин Колокольников, были сданы 150 кв. м на Мясницкой за \$3 тыс. за кв. м в год и 300 кв. м на Арбате за \$3,28 тыс. за кв. м. Самая популярная у продавцов люксовых товаров московский район — Столешников переулок: здесь ставка составляет в среднем \$5–7 тыс. за 1 кв. м. Аналогичные расценки на аренду и на Тверской.

Сергей Камлюк из Praedium прогнозирует, что спрос вернется на недвижимость формата street retail, как только собственники помещений поймут, что лучше снизить ставки, чем терять денежные

потоки из-за простоя площадей. Один из консультантов приводит пример с тем же салоном «Белого ветра» на Тверской: магазин закрылся в том числе из-за того, что собственник помещений пытался сохранить размер аренды на уровне 4 млн руб. в месяц и стороны не договорились. Магазины одежды и обуви оставляют на торговых улицах только представительские магазины, если могут себе позволить их содержать, так как по ручке более успешными являются точки в торговых центрах. Вообще, заключает Марина Маркова, популярность у арендаторов помещений street retail падает на фоне растущих преимуществ размещения в традиционных торговых центрах.

Екатерина Герасченко