В ожидании матча: нижегородские отели теряют клиентов из-за экономической нестабильности и рассчитывают на оживление рынка не раньше чем в 2017 году | 14

КН

Цветные тематические страницы №№13–18 являются составной частью газеты **«Коммерсантъ»**. Распространяются только в составе газеты.

Коммерческая недвижимость

Пятница 24 октября 2014 №194 (5467 с момента возобновления издания) nnov.kommersant.ru

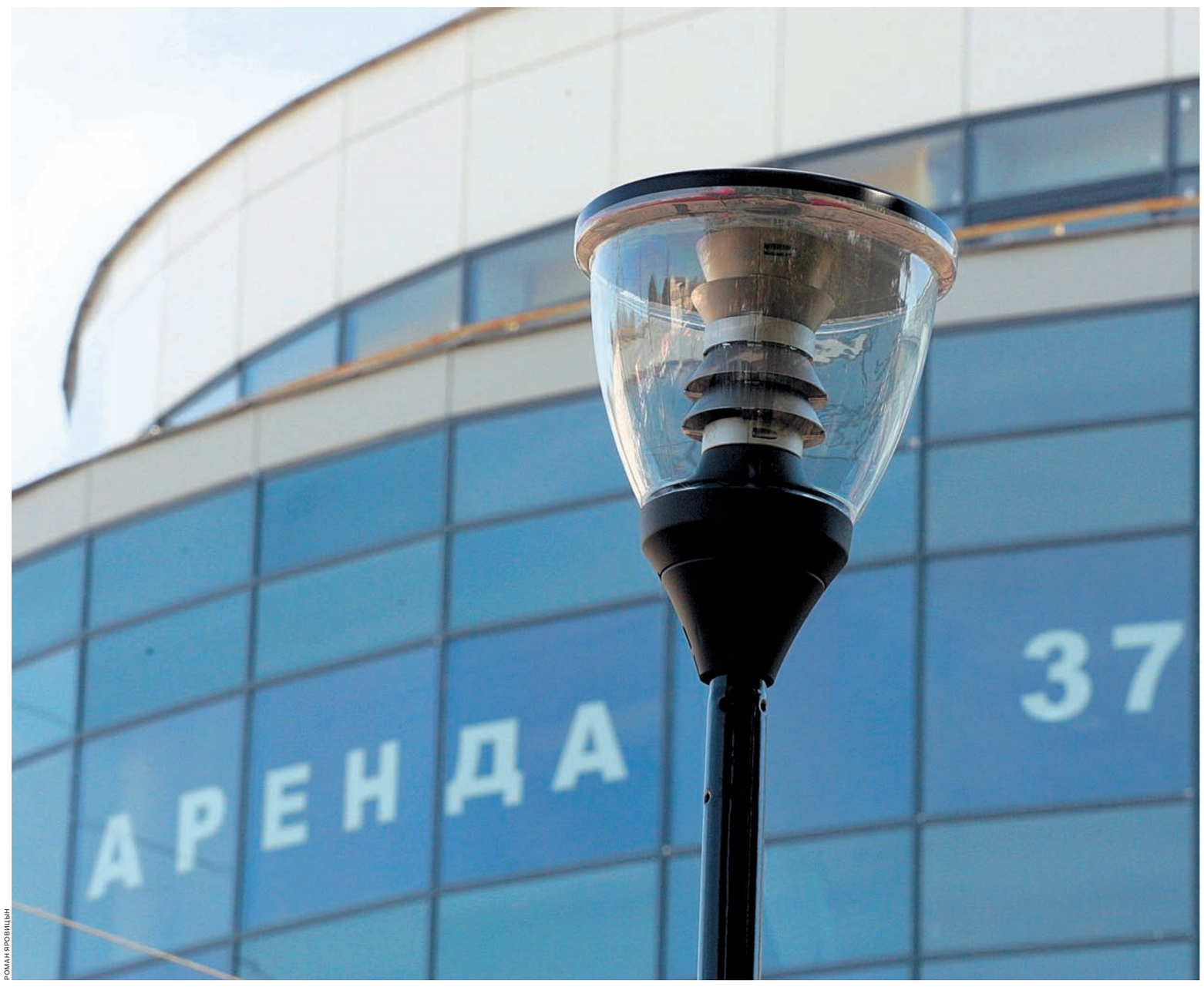
16 | Девелоперы в поисках доступного финансирования

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 —



РОМАН ЯРОВИЦЫН

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

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, экономя бюджеты, хотя порой это приводит к ухудшению качества работы самой компании, отмечает эксперт рынка Павел Солодкий. «Эта волна сейчас только-только нибирает 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 достигаться 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 всегда 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 несколько 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 «Эксвайер» 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 отложенный 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

КОНТЕКСТ | **ОФИСЫ В ЦИФРАХ**

Общая площадь офисных помещений в Нижнем Новгороде, по оценкам экспертов, достигает 1,5 млн кв. м. При этом, несмотря на большое количество предложений на рынке, современных и качественных деловых центров в Нижнем Новгороде не так много, отмечает вице-президент ОАО «Квартстрой» Александр Байгушев. По данным группы компаний «Триумф», лишь четверть из всех офисных помещений может быть отнесена к качественным площадям. Всего в городе насчитывается около ста бизнес-центров, из них только 13 прошли классификацию Гильдии управляющих и девелоперов.

По оценкам аналитиков, по объему качественных офисных площадей Нижний Новгород уступает не только Москве и Санкт-Петербургу, но и ряду других городов-миллионников. «Из крупных городов, не считая Москвы и Санкт-Петербурга, на первое место я бы поставил Екатеринбург, второе место по объемам занимает Новосибирск, третье место — по объемам и качеству — Казань, четвертое место — Самара, где тоже, как и в Нижнем, одно-два приличных здания в городе, которые давно забиты арендаторами», — отмечает директор по региональным рынкам CB Richard Ellis Гайк Папоян. По мнению эксперта, это связано с тем, что Новосибирск является центром притяжения Сибирского федерального округа, а Екатеринбург — Уральского, и офисы там востребованы арендаторами со всего округа — там силен местный бизнес, в то время как Нижний Новгород расположен недалеко от столицы. «К примеру, московские компании, которые открывают представительство в Екатеринбурге, открывают в городе и бэк-офис, который обслуживает весь регион. А бизнес, который приходит в Нижний Новгород, очень редко открывает здесь операционный офис, потому что можно всем руководить из столицы», — рассказывает аналитик. И несмотря на московские цены, крупные компании не готовы переносить в Нижний Новгород свои операционные офисы. Во-первых, в городе нет качественных площадей нужного объема — для бэк-офиса нужно 5–6 тыс. кв. м. Во-вторых, большим спросом пользуются более близкие к столице Владимир и Тверь с развитым рынком бэк-офисов на базе бывших производственных помещений, где ниже арендные ставки и уровень оплаты труда.

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 обеспеченности 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 торгово-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 сдержат обещание, то в Москве на 1 тыс. жителей будет приходиться 440 кв. м торговых площадей. Для сравнения: в Западной 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 площадями, трудно. В Москве растет конкуренция, что приводит к перераспределению спроса»,— поясняет эксперт.

ГРИГОРИЙ СОБЧЕНКО

Сети испугались волатильности

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

с18

коммерческая недвижимость

В ожидании матча

Нижегородские отели могут потерять клиентов из-за сложной макроэкономической ситуации в стране, прогнозирует международная консалтинговая компания NAI Becar. Загрузка гостиниц Нижнего Новгорода, основная доля турпотока которого приходится на бизнес-туристов, может снизиться из-за негативных тенденций в развитии бизнеса и стремления компаний сократить расходы на командировки сотрудников. Наметившийся тренд подтверждают и участники рынка гостиничной недвижимости, уже ощутившие отток посетителей. Однако отельеры надеются, что предстоящий чемпионат мира по футболу оживит рынок благодаря приезду в город участников мирового первенства и гостей, строительству новых объектов, обострению конкуренции между ними и как следствие улучшению сервиса.

— стратегия —

Недозагрузка бизнесом

На загрузку гостиниц Нижнего Новгорода может отрицательно повлиять сложная макроэкономическая ситуация в стране, которая неблагоприятно сказывается на развитии бизнеса и присутствии международных и федеральных компаний в регионе, прогнозирует нижегородское подразделение международной консалтинговой компании NAI Becar — «NAI Becar Управление и развитие». «Кроме того, кризис заставляет многие организации сокращать расходы на командировки сотрудников и чаще проводить переговоры по скайпу, организовывать поездки в Нижний Новгород одним днем и меньшим составом, — говорит исполнительный директор «NAI Becar Управление и развитие» Елена Гомзикова. — Это при том, что с вводом высокоскоростных поездов уже произошло сокращение времени командировок и исчезла необходимость оставаться в Нижнем на ночь». Между тем на бизнес-туристов, по оценкам «NAI Becar Управление и развитие», приходится основная доля туристического потока города: «Можно сказать, что спрос на рынке гостиничных услуг формируют в основном бизнес-туристы, участники деловых мероприятий, прибывающие из других городов страны и мира». По информации компании, среднегодовая загрузка отелей в Нижнем Новгороде на сегодняшний день оценивается на уровне 40%, но в зависимости от района она может отличаться на 10–20%. В периоды проведения крупных мероприятий как культурно-досуговых, так и деловых в близлежащих отелях она может достигать 80%, в редких случаях — 90%. Средняя длительность пребывания в отеле, как правило, составляет 2–3 дня или 3–5 дней. В основном спросом пользуются одноместные номера. Нижегородский отельер Дмитрий Володин говорит, что гостиничный бизнес региона уже почувствовал сокращение туристического потока. «Произошло это по ряду причин. Во-первых, после введения санкций ряд международных фармацевтических компаний и производителей продуктов свернул свои региональные мероприятия по всей стране, и под программу сокращений попал и Нижний Новгород. Во-вторых, после запуска «Русвинила», а равных по масштабу проектов в Нижегородской области сейчас нет, иностранные специалисты, которые бывали в области наездами, теперь остались на постоянную работу. Все это привело к снижению бизнес-потоков, в результате моментально начала снижаться цена на услуги», — рассказывает господин Володин. Кроме того, по словам отельера, снижается количество международных рейсов, а следовательно, и количество иностранных туристов. «По информации, которой я располагаю, туристический поток в Москву сократился на 18%. Это значит, что туристический поток в страну в целом сократился на 18%, потому что для подавляющего большинства иностранных туристов путешествие по России начинается с Москвы. Можно говорить, что западный туризм остановился», — говорит бизнесмен.

При этом снижается не только число деловых визитов со стороны иностранных туристов, но и культурно-досуговых, добавляет директор туристической компании «Гама» Дмитрий Галкин. По его данным, регион стали реже посещать гости дальнего зарубежья, в то время как поток из стран СНГ остался на уровне 2013 года. «Число бронирований сократилось на порядок. Аналогичную ситуацию мы уже наблюдали в 1998 году, в 2008-м, схожий тренд наметился и в 2013 году. На мой взгляд, ситуация со снижением турпотока связана с экономическим кризисом и носит временный характер. Но влияния политических событий тоже исключать нельзя», — полагает господин Галкин. По мнению гендиректора «Гамы», отрасль должна ориентироваться на российских туристов. «Падение внешнего потока нужно принять как данность. Но у нас огромный внутренний рынок, на который следует ориентироваться туроператорам и отельерам. Например, за истекший период 2014 года показатели по внутреннему туризму у нас в компании выросли на 20%», — рассказывает Дмитрий Галкин. О том, что Нижний Новгород по-прежнему интересен российским туристам, говорят и в туркомпании «Эгна». «В этом году нам активно заказывали туры из Москвы, Казани, Ярославля, с Санкт-Петербургом есть договоренности по обмену туристами. Что касается иностранных туристов, то снижение потока мы отмечаем, но, на наш взгляд, оно скорее носит сезонный характер», — говорит менеджер компании. Дмитрий Володин мнения туркомпаний не разделяет. «Открытие Сочи и Крыма полностью переориентировало внутренний турпоток. Сочи — это огромное количество гостиниц, Крым — огромное количество воспоминаний. Соответственно другие регионы России будут терять туристов», — полагает отельер.

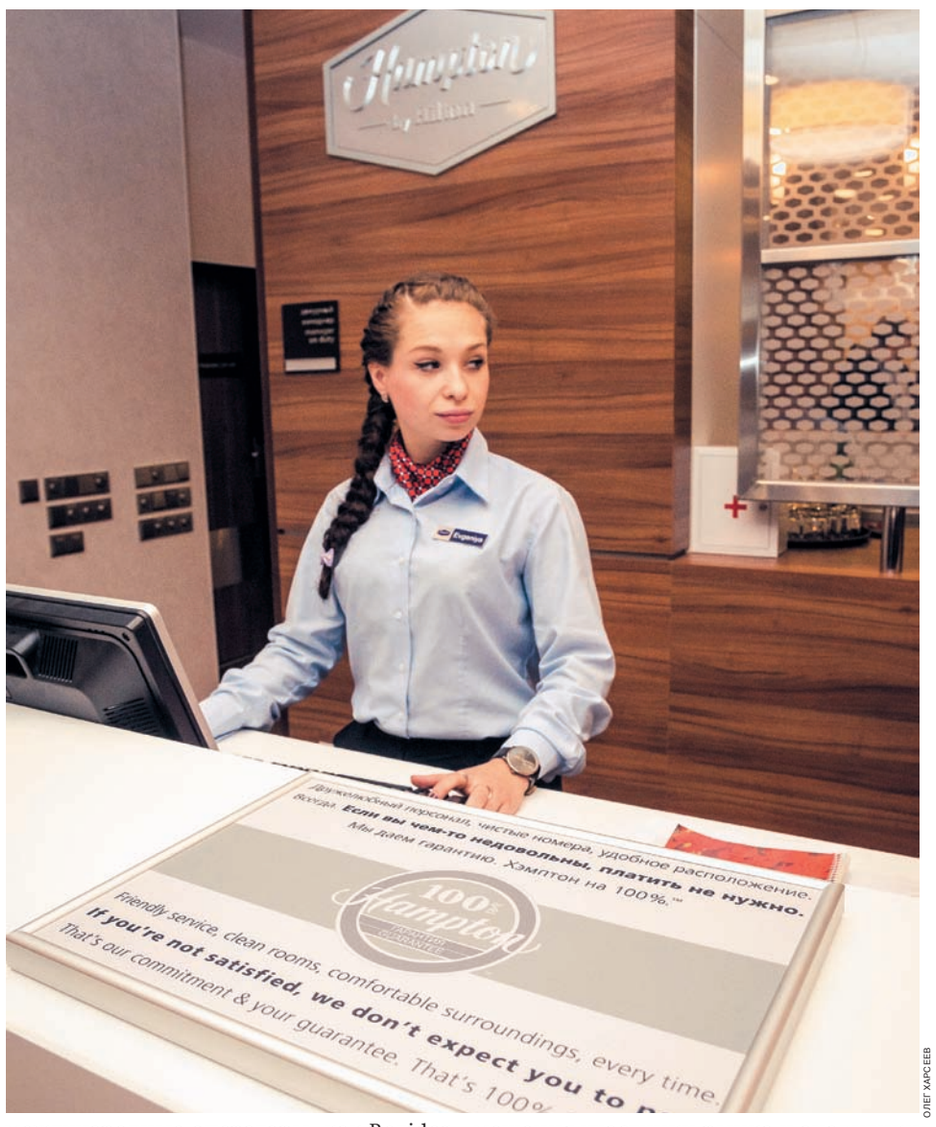
Пока официальных данных, подтверждающих или опровергающих ощущения участников рынка, нет — Нижегородстат и профильные органы власти подбивают посещаемость регионов за год. «NAI Becar Управление и развитие» со ссылкой на администрацию Нижнего Новгорода говорит, что в сфере культурно-досугового туризма «процент желающих провести выходные или праздничные дни в городе в 2014 году по сравнению с 2013-м увеличился».

ПЕТР КАССИН

Нижегородские отельеры уверены – чемпионат мира по футболу 2018 года оживит гостиничный рынок региона

Стратегия 2018

В текущих рыночных условиях аналитики и отельеры перспективы улучшения ситуации на рынке связывают пока только с проведением чемпионата мира по футболу, благодаря которому увеличится приток туристов, гостей, а следовательно, и загрузка гостиниц. Первые положительные результаты от вхождения в число 11 городов, которые примут мундиаль, Нижний Новгород получит уже в следующем году. «В 2015-м прогнозируется рост инвестиций в гостиничную недвижимость города. Объекты, строительство которых запланировано, будут относиться к различному уровню и использоваться в том числе для размещения гостей и участников чемпионата. В Нижнем Новгороде и области планируется построить 25 объектов и еще три реконструировать», — говорит Елена Гомзикова. В настоящее время, говорят в «NAI Becar Управление и развитие», в городе присутствует всего три сетевых оператора — Ibis, AzimutHotel, MarinsParkHotel, но в преддверии проведения мирового первенства о своих планах развития в Нижнем Новгороде заявили такие известные международные операторы, как Rezidor Hotel Group, Hilton, Intercontinental Group, Global Hyatt Corporation, DVK Group, «Интурист», Heliopark Hotels & Resorts, Courtyard by Marriott, Kempinski, а также FK Hotel Management — компания, управляющая двумя действующими гостиницами в Красной Поляне, Сочи: Tulip Inn Роза Хутор и Golden Tulip Роза Хутор.



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В то же время, отмечает Дмитрий Володин, у российских отельеров могут возникнуть сложности с реализацией гостиничных проектов, предполагающих участие иностранных компаний. «Все зависит от стадии реализации проекта. Пока строительство ни одного из тех отелей, которые уже были заложены на момент введения санкций, не останавливалось. Если документы уже подписаны, то проблем, как правило, не бывает, но если ведутся переговоры, то процесс консультаций затягивается», — комментирует ситуацию господин Володин.

В связи с предстоящим активным обновлением инфраструктуры средств размещения участники рынка и аналитики прогнозируют резкое увеличение конкуренции среди гостиниц города: «Увеличится число предложений и ужесточится борьба за клиента, что в свою очередь повлечет улучшение качества сервиса, расширение спектра дополнительных услуг, поиск новых конкурентных преимуществ», — полагает Елена Гомзикова. По мнению генерального директора «Маринс Парк Отель Нижний Новгород» Ирины Алексеевой, в условиях возрастающей конкуренции уровень сервиса в гостинице приобретет решающее значение. «Также на повышении качества сервиса скажется обязательная классификация учреждений гостеприимства, которую к чемпионату мира будут обязаны пройти все отели и мини-гостиницы. Кроме того, увеличение номерного фонда и появление новых игроков скажется и на стабилизации ценовой политики в гостиничной сфере», — считает госпожа Алексеева.

Однако, отмечают в «NAI Becar Управление и развитие», каким образом будет функционировать и развиваться рынок гостиничной недвижимости в Нижнем Новгороде после проведения мундиаля, зависит от стратегии развития города как туристического и культурного центра. «От администрации города потребуется инициирование и проведение новых мероприятий по привлечению посетителей и туристов. В конце 2012-го начале 2013 года было заявлено два проекта по увеличению туристической привлекательности города: организация территории парка „Маленькая Голландия“ и строительство города мастеров „Печерская слобода“. Однако до сегодняшнего дня проекты находятся на стадии обсуждения, а сроки реализации остаются неизвестны», — заключает Елена Гомзикова.

Александра Викулова

КОНЪЮНКТУРА | НИЖЕГОРОДСКИЙ НОМЕРНОЙ ФОНД

По данным «NAI Becar Управление и развитие», на конец сентября 2014 года в Нижнем Новгороде представлено 108 гостиниц общим номерным фондом около 3,6 тыс. номеров от экономкласса до уровня «четырех звезд». Для рынка характерен определенный географический дисбаланс, связанный с размещением гостиниц по районам города. Наиболее обеспеченными гостиничными номерами являются Канавинский и Нижегородский районы. Наименее обеспечен гостиницами Приокский район. В остальных районах гостиницы распределены относительно равномерно.

По оценке экспертов компании «NAI Becar Управление и Развитие», обеспеченность жителей Нижнего Новгорода гостиничными номерами на сентябрь 2014-го составляет 2,82 номера на 1 тыс. человек. При этом данный показатель, отмечают аналитики, не означает, что уровень обеспеченности города качественными объектами международного уровня является высоким — только 20,5% от общего количества гостиниц составляют современные отели категории «три звезды» и выше. По состоянию на сентябрь 2014 года, только 25 гостиниц прошли классификацию. В результате уровень обеспеченности качественной гостиничной недвижимостью опускается до 1,48 номера на 1 тыс. человек.

В структуре предложения гостиниц по количеству номеров наибольшую долю занимают мини-отели и отели с номерным фондом менее 20 номеров — 69% рынка, на гостиницы с номерным фондом 20–50 номеров приходится 17% рынка, с номерным фондом от 50 до 100 номеров — 7%, от 100 до 200 номеров — 5% рынка. В Нижнем Новгороде представлено всего три гостиницы с номерным фондом более 200 номеров — это гостиницы, построенные еще в советские времена, объекты реконструкции. В течение последних лет отмечается тенденция реконцепции устаревших объектов, благодаря чему обновляется не только номерной фонд, но и создается новый конкурентный объект, востребованный на рынке и приносящий стабильный доход.

Сегодня в городе отсутствуют гостиницы категории «пять звезд», что неблагоприятно влияет на гостиничный имидж города. Однако согласно постановлению правительства РФ от 20.06.2013 N 518 «О Программе подготовки к проведению в 2018 году в Российской Федерации чемпионата мира по футболу» заявлено строительство нескольких отелей категории «пять звезд» и один апарт-отель.

ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «ЗАВОЛЖСКИЙ МОТОРНЫЙ ЗАВОД» ПРЕДЛАГАЕТ К РЕАЛИЗАЦИИ СЛЕДУЮЩИЕ ОБЪЕКТЫ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ ЗАВОЛЖЬЕ:

1. Здание производственного назначения общей площадью 47 758 кв.м (в которое входит отдельно стоящее здание корпус площадью 44 452,20 кв.м, здание выбивного цеха площадью 1 812,50 кв.м, здание столовой корпуса площадью 1 493,10 кв.м) и земельные участки (под ними) 43 710 кв.м, высота потолка на производстве от 5,5 до 11,0 метра, благоустройство: отопление, канализация, водопровод, электроэнергия, вентиляция, удобные подъездные пути, железнодорожная ветка. Здание находится на территории завода ЗМЗ на создаваемой индустриальной площадке.

2. Здание производственного назначения общей площадью 1 571 кв.м. Одноэтажное, панельное, фундаменты — монолитные железобетонные, вид покрытия — рулонное по ж/б плитам. В здании имеется отдельный административно-бытовой блок в 2-этажном исполнении. Высота этажа: производственных помещений — 4,8 м, бытовых помещений — 3,3 м. Благоустройство: отопление, канализация, водопровод, электроэнергия, удобные подъездные пути. Возможность обособления с отдельным въездом. Здание находится на территории завода ЗМЗ на создаваемой индустриальной площадке.

3. Офисное здание общей площадью 3 258 кв.м. Четырехэтажное кирпичное здание; фундамент — ленточный бетонный; стены — силикатный кирпич; перегородки — гипсовые и из силикатного кирпича; перекрытие — ж/б плиты, вид покрытия — скатная кровля из асбестоцементных листов по деревянным конструкциям; высота каждого этажа — 3,5 м. Благоустройство: отопление, канализация, водопровод, электроэнергия, удобные подъездные пути. Здание находится за территорией завода ЗМЗ.

4. Офисное здание общей площадью 3 878 кв.м. Кирпичное трехэтажное здание с подвальными помещениями; фундаменты — бетонные монолитные; вид покрытия — шифер по ж/б плитам; высота: подвала — 3 м, каждого этажа — 3,3 м. Благоустройство: отопление, канализация, водопровод, электроэнергия, удобные подъездные пути. Здание находится за территорией завода ЗМЗ.

Земля в собственности. Вся необходимая инфраструктура в наличии.

ТАКЖЕ В СТАДИИ РЕАЛИЗАЦИИ НАХОДЯТСЯ И ДРУГИЕ ОБЪЕКТЫ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО, ОФИСНОГО НАЗНАЧЕНИЯ И РАЗЛИЧНЫЕ ЗЕМЕЛЬНЫЕ УЧАСТКИ.

Подробности по телефону в Заволжье: 6-53-54, код города (83-161)

реклама

Ювелирная работа

Губернатор Нижегородской области Валерий Шанцев об инструментах привлечения инвестиций в условиях экономической нестабильности

— интервью —

— Вы сформировали новый состав регионального правительства. Сокращено количество заместителей в целом, но одно из наиболее заметных для бизнеса сокращений коснулось именно инвестиционного блока. Отныне министерство инвестиционной политики, департамент международных, внешнеэкономических и межрегиональных связей, а также департамент градостроительного развития территории региона подчиняются вам напрямую, а не через заместителя. С чем связано такое решение? И каких изменений ждать в связи с этим в стратегии развития Нижегородской области?

— Сразу скажу, в стратегии развития региона мы ничего менять не будем. Также как ничего не меняли, когда грянул экономический кризис. Да, темпы достижения поставленных целей снижаются, но потом, когда кризисные явления будут преодолены, темпы нужно компенсировать.

Что касается структуры правительства. Все министерства сохранены, стратегические задачи перед ними поставлены, программы, которые мы реализовывали, продолжаются. Конечно, при структурных изменениях я учитывал вызовы сегодняшнего дня. В первую очередь я сократил своих заместителей. Могу твердо заявить, что сокращение замов — это оптимизация. Мое решение не связано с тем, что кто-то из них не справился с задачами. За годы работы в регионе мы накопили серьезный опыт. Когда рассматривалась новая структура, я пришел к выводу, что мы способны меньшими силами выполнять больший объем работы. Например, в блоке вице-губернатора Владимира Иванова теперь находится министерство строительства. Учитывая его опыт работы в этой сфере, я считаю, что он справится с этим направлением.

Что касается увеличения своей нагрузки, то, так же как и в 2008–2009 годах, когда началось проседание, я взял на себя инвестиции, международную деятельность и градостроительную политику, которая тесно связана с инвестпроектами, — думаю, это даст нам возможность сохранить лидирующие позиции по привлечению инвестиций в России и ПФО. Так, по данным Росстата, объем инвестиций в основной капитал в регионе по итогам 1-го квартала этого года составил более 47 млрд руб. И пусть это всего на 7,1% — но все-таки больше, чем за аналогичный период прошлого года. И это при общероссийском спаде инвестиционной активности.

— Кстати, недавно вы заявили, что не намерены снижать темпы по привлечению инвестиций в регион. Как на фоне общего падения экономики это возможно сделать?

— Невозможно увеличить темпы инвестирования, просто приняв закон или постановление. Это длительная, системная, комплексная работа по созданию имиджа региона, которая велась с 2005 года. И теперь уже имидж работает на регион. Знаю, что среди российских и иностранных инвесторов о нашей области идет добрая слава как о регионе, где власть не мешает, а помогает работать.

Наверное, поэтому с 2006 года, согласно статистике, объем ежегодных капиталовложений у нас вырос в четыре раза, объем иностранных инвестиций увеличился в десять раз — сегодня он превышает $1 млрд.

Считаю, в новых экономических реалиях работа с инвесторами должна стать точечной, я бы сказал ювелирной. Именно поэтому я вывел мининвест из блоков, курируемых моими заместителями, чтобы заниматься этими вопросами лично.

Вообще, экономический кризис — это нормальное явление в рыночной экономике, «болезнь роста». Для бизнеса это возможность занять новые ниши, продвинуться на рынках. Конечно, сегодня к экономике примешивается политика, Запад ввел санкции. Я часто встречаюсь с западными бизнесменами и вижу, что они чувствуют себя неловко, словно хотят извиниться за свои правительства. И, конечно, никто не собирается уходить от нас по политическим причинам. Все понимают, что их место займут конкуренты.

— Нижегородская область продолжает готовиться к чемпионату мира по футболу, и в регионе либо уже строятся, либо заявлено к строительству немалое количество объектов. При этом регион принял закон о господдержке отельеров. В связи с экономической нестабильностью не планирует ли область пересмотреть параметры этой поддержки, а также в условиях экономических санкций

— Вообще, бизнес всегда заинтересован получить побольше льгот, чтобы удешевить собственный проект! И никакие санкции и кризисы не изменят этого положения дел — бизнес есть бизнес.

В свою очередь, наша задача — создать в Нижнем Новгороде к 2018 году гостиничный фонд, достаточный для комфортного размещения болельщиков, футболистов, представителей FIFA. По требованию FIFA в Нижнем Новгороде при организации чемпионата мы должны предоставить 7,76 тыс. номеров. Эту задачу мы решим. 6 тыс. номеров мы уже имеем на сегодняшний день в действующих гостиницах. Также мы сможем использовать более тысячи кают теплоходов компаний «Гама» и «Водоход».

В рамках подготовки к мундиалю предполагается реализация 14 проектов, которые и покроют дефицит гостиничных номеров. Сейчас все они находятся на разных стадиях реализации, у инвесторов иногда возникают сложности в процессе строительства, поэтому каждый объект требует индивидуального подхода. В связи с этим проблемы каждого строящегося объекта необходимо внести в отдельную дорожную карту. В итоге к играм чемпионата мира номеров будет предоставлено даже больше, чем необходимо, — 8,202 тыс.

Мы оказываем помощь не всем подряд, а только тем проектам, которые признаны приоритетными. Из 30 строящихся в Нижнем Новгороде гостиниц приоритетными стали всего 2. Это проект возведения пристроя к существующему зданию гостиничного комплекса «Ока» (инвестор — ОАО «ГК «ОКА», предоставлена господдержка в форме льготы по налогу на имущество), а также проект строительства отеля «Мариотт» (Courtyard by Marriott) на 150 номеров на ул. Ильинской (инвестор — ООО «Отель Волга Центр», господдержка — в форме льготы по налогу на имущество и налогу на прибыль).

Мы живем в меняющемся мире, и любой бизнес-план может корректироваться. Но та программа подготовки к чемпионату мира, которая утверждена постановлением правительства РФ, будет выполнена.

— Аналитики уже фиксируют спад в отрасли коммерческой недвижимости, в основном из-за сложностей в получении застройщиками займов в российских банках. Какие-то меры поддержки в регионе для девелоперов офисных и торговых центров сейчас разрабатываются?

— Во всем мире власть заинтересована в поддержке проектов жилой застройки эконом-класса, в создании инфраструктуры, а рынок коммерческой недвижимости успешно развивается и без прямой поддержки государства. Хотя надо признать, что по уровню обеспеченности торговыми и офисными площадями на душу населения мы пока отстаем от Европы и США.

Но главное, чтобы новые торговые центры, гостиницы не падали как снег на голову жителям. Эти объекты должны логично и гармонично вписываться в уже существующую действительность. Например, на недавнем заседании градсовета эксперты отказали в строительстве очередного торгового центра в районе площади Лядова. Ранее проект планировки и межевания квартала в границах улиц Крупской, Большая Покровская, Воровского, Костина Нижегородского района Нижнего Новгорода предполагал жилую застройку, но инвестор принял решение внести корректировки, предложив построить торговый центр с подземной автопарковкой более чем пять этажей. Это само по себе недопустимо, так как у нас нельзя строить подземные парковки с такой этажностью. Да и жители близлежащих домов никогда не дадут реализовать данный проект. Очевидно, что он нарушает условия проживания. Тем более неправильно строить этот торговый центр, когда рядом на площади Лядова завершается строительство мощного ТЦ «Небо», который обеспечит потребности не только этой территории, но и близлежащих районов.

— Между тем сегодня бизнес-сообщество Москвы и Санкт-Петербурга говорит о замедлении деловой активности в столицах. Вы это наблюдаете в Нижегородской области?

— Если говорить честно, то бизнес-активность двух «столиц» всегда была сильно «перегрета», поэтому теперь и первой «остывает». Хотя, конечно, и Нижегородская область не может быть «островом экономической стабильности», существующим отдельно от России. Безусловно, на нас отражаются все экономические процессы.

Наблюдается падение спроса в некоторых отраслях машиностроения. На ГАЗе сокращают рабочую неделю. Исправить ситуацию должна новая государственная программа утилизации, которая успешно проявила себя в 2010 году — на ГАЗе признают, что она «спасла» производство от краха. Так что опыт накоплен огромный, справимся!

Вообще, по мнению экспертов, инвестиционный климат в Нижегородской области хороший. Но нужно четко понимать, что рыночная экономика никогда не будет подчиняться бюрократическим законам. Всегда будут и взлеты, и падения. Из кризиса не выйдешь, если ничего не будешь делать.

Между тем посмотрите статистику проектов, рассматриваемых областным инвестсоветом — тенденция за последние месяцы не изменилась: проекты одобряются, люди работают. Мы ставим задачу к 2018 году удвоить показатель ВРП. Задача непростая, но реальная.

Беседовала Елизавета Зубакина

ОФИСЫ ВЫСОКОГО УРОВНЯ

ИСТОРИЧЕСКИ СЛОЖИЛОСЬ, ЧТО ПЕРВЫЕ ОФИСНЫЕ ЦЕНТРЫ, В ТОМ ЧИСЛЕ ОТВЕЧАЮЩИЕ СОВРЕМЕННЫМ ТРЕБОВАНИЯМ, ПОЯВИЛИСЬ В НИЖНЕМ НОВГОРОДЕ В НАГОРНОЙ ЧАСТИ. ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОБЪЯСНЯЕТСЯ ТЕМ, ЧТО ИМЕННО ЗДЕСЬ УЖЕ НЕСКОЛЬКО ВЕКОВ НАХОДИТСЯ ЦЕНТР ГОРОДА, А ТАКЖЕ РАСПОЛОЖЕНИЕМ АДМИНИСТРАТИВНЫХ ОРГАНОВ, ПРЕСТИЖНОСТЬЮ ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЛОКАЦИИ И СОСРЕДОТОЧЕНИЕМ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ИМЕННО В НИЖЕГОРОДСКОМ РАЙОНЕ ГОРОДА.

Однако с каждым годом работать в офисах в верхней части города становится все сложнее: отсутствие места для парковки, бесконечные пробки на дорогах, узкие улицы и неразвитая система городского транспорта приводят к тому, что бизнесу становится некомфортно работать в историческом центре.

Поэтому в настоящее время можно наблюдать другую тенденцию, которая уже давно отмечается за рубежом и набирает обороты в столичных городах, — это расширение деловых границ города за пределы исторического центра. Во многих европейских и азиатских мегаполисах деловой центр нередко совсем вынесен за пределы исторической застройки: это позволяет бизнесу расположиться в комфортных современных зданиях с удобной транспортной развязкой, не тесниться на старых узких улочках и не пересекаться с туристическими потоками. Для Нижнего Новгорода наиболее актуальным является расширение делового центра в заречную часть города. Здесь проживает большая часть населения столицы Приволжья и строятся все новые современные жилые комплексы, а вместе с ними и социальные и коммерческие объекты — торговые центры, детские сады, школы, спортивные комплексы.

Новый всплеск деловой и коммерческой активности в нижней части города, в частности в Канавинском районе, вызвали планы по строительству на Стрелке стадиона к чемпионату мира по футболу 2018 года. В окрестностях уже запроектированы точки притяжения нижегородцев и посетителей города: гостиницы, спортивные и развлекательные комплексы. На фоне такого активного развития района остро ощущается нехватка здесь современных офисных помещений, которая с каждым годом будет только расти. И чем выше становится уровень ведения бизнеса в Нижнем Новгороде, тем более качественные объекты востребованы рынком.

Открытием в сегменте коммерческой недвижимости заречной части Нижнего Новгорода стал бизнес-центр ESQUIRE — один из немногих новых офисных центров на левом берегу Оки, построенных с нуля и прошедших классификацию. Объект представляет собой 14-этажное офисное здание класса B+ площадью 5745,74 кв.м, расположенное в пешей доступности от железнодорожного вокзала, то есть в центре заречной части города и на пересечении основных транспортных магистралей. Это позволяет арендаторам активно и беспрепятственно взаимодействовать с партнерами из столицы и других городов, прибывающими поездом или на автомобиле. Кроме того, прилегающий к вокзалу район является ядром торговли и центром притяжения людских потоков.

Помимо выгодного местоположения бизнес-центр ESQUIRE характеризуется удобной автомобильной и пешеходной доступностью и использованием новейших технологий строительства. Построенный на контрасте и смешении стилей, оригинальный дизайн-проект бизнес-центра ESQUIRE использует лучшие традиции и передовые тенденции возведения офисных центров в Европе: высокие потолки, панорамное остекление, стильная внутренняя отделка и современное инженерное оснащение. Также бизнес-центр отличают удобные планировки, здание оснащено всеми необходимыми сетями (электричество, вода, система пожаротушения) и услугами связи. Зона ресепшена оформлена в благородной светло-коричневой цветовой гамме. Благодаря панорамному остеклению из офисов верхних этажей открывается красивый вид на Нижний Новгород и Оку, что подчеркнет статусность бизнеса. При этом объект является заметной архитектурной доминантой и выгодно отличается современным стилем и легкостью конструктива от окружающего городского ландшафта. На прилегающей к бизнес-центру территории выполнено асфальтирование, создана разворотная площадка для автомобилей, что немаловажно в условиях плотного трафика.

На данный момент комплекс уже введен в эксплуатацию и передан под управление управляющей компании, помещения в нем пользуются популярностью как у инвесторов, так и у арендаторов. Сейчас в деловом центре класса B+ активно ведутся работы по отделке офисов, и уже в ближайшее время бизнес-центр оживет. Между тем в реализации находятся разные площади — от 30 кв. м до 300 кв. м свободного назначения, которые составляют целый этаж и могут быть использованы под любой вид бизнеса. «Особой гордостью можно считать 14-й этаж здания бизнес-центра, из которого есть выход на эксплуатируемую кровлю, площадь которой 160 кв. м. Помещения этажа площадью порядка 200 кв. м — это хороший пример современной офисной зоны, из окон которой открываются красивые виды на город. Помещение прекрасно подойдет как для современной приемной высокого уровня, так и для размещения видового ресторана», — отмечает руководитель отдела продаж ООО «Квартстрой-НН» Дмитрий Есин. Причем стать владельцем коммерческой площади в бизнес-центре можно на очень выгодных условиях.

Ввод в эксплуатацию бизнес-центра позволит частично решить проблему нехватки качественных коммерческих площадей в заречной части Нижнего Новгорода, но появление здесь офисного объекта класса B+ увеличит деловую активность Канавинского района. Развитие бизнес-активности в левобережье и появление новых офисных центров — лишь вопрос времени, полагают в компании «Квартстрой». Смещение деловой части города из центральной в левобережную — процесс не быстрый и может занять несколько лет. Однако, как показывает практика столичных городов, именно такое грамотное распределение делового пространства позволяет максимально удобно существовать бизнесу в условиях крупных мегаполисов. Тем более что смещение деловой активности положительно скажется в первую очередь на логистике нижегородцев, комфорте клиентов компаний и позволит снизить плотность трафика в верхней части Нижнего Новгорода.

ОБЪЕКТ ПРЕДСТАВЛЯЕТ СОБОЙ 14-ЭТАЖНОЕ ОФИСНОЕ ЗДАНИЕ КЛАССА B+ ПЛОЩАДЬЮ 5745,74 КВ.М, РАСПОЛОЖЕННОЕ В ЦЕНТРЕ ЗАРЕЧНОЙ ЧАСТИ ГОРОДА

РЕКЛАМА

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 —

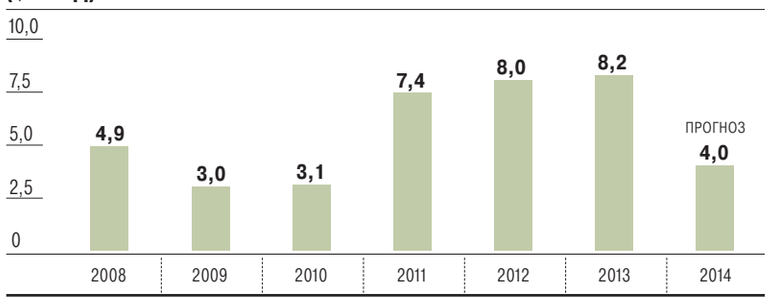
ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

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 Бибик. Из-за санкций, введенных Евросоюзом и США в отношении России, госбанки, являющиеся основными 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 развития (ЕБРР) уже предупредил, что если геополитическая ситуация не будет разрешена в ближайшее время, то эффект санкций скажется на экономики 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 Бибик, 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.

ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ ($ МЛРД) ИСТОЧНИК: COLLIERS INTRERNATIONAL.



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 Круглова. 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 просчитывают 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 земные — 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.

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	Пятая авеню	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	Муенгдонг	6,06	6,4
10	11	Вена	Австрия	Кольмаркт	4,44	8,8

Источник: Cushman & Wakefield.

«Давно ли вы были на Тверской?» — так отреагировал 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 сейчас ситуация прямо противоположная: на нечетной стороне Тверской улицы свободны помещения, где ранее размещались отделение 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 районов 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, привлекает 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 долю 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 одни 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 поддерживается спросом»,— уточняет она. Председатель совета директоров RRG Денис Колокольников отмечает, что в июле ставки снизились на 3% по сравнению 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 luxury-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 МИХЕЕВ

Fashion-ритейлеры распродают товары и покидают центр Москвы

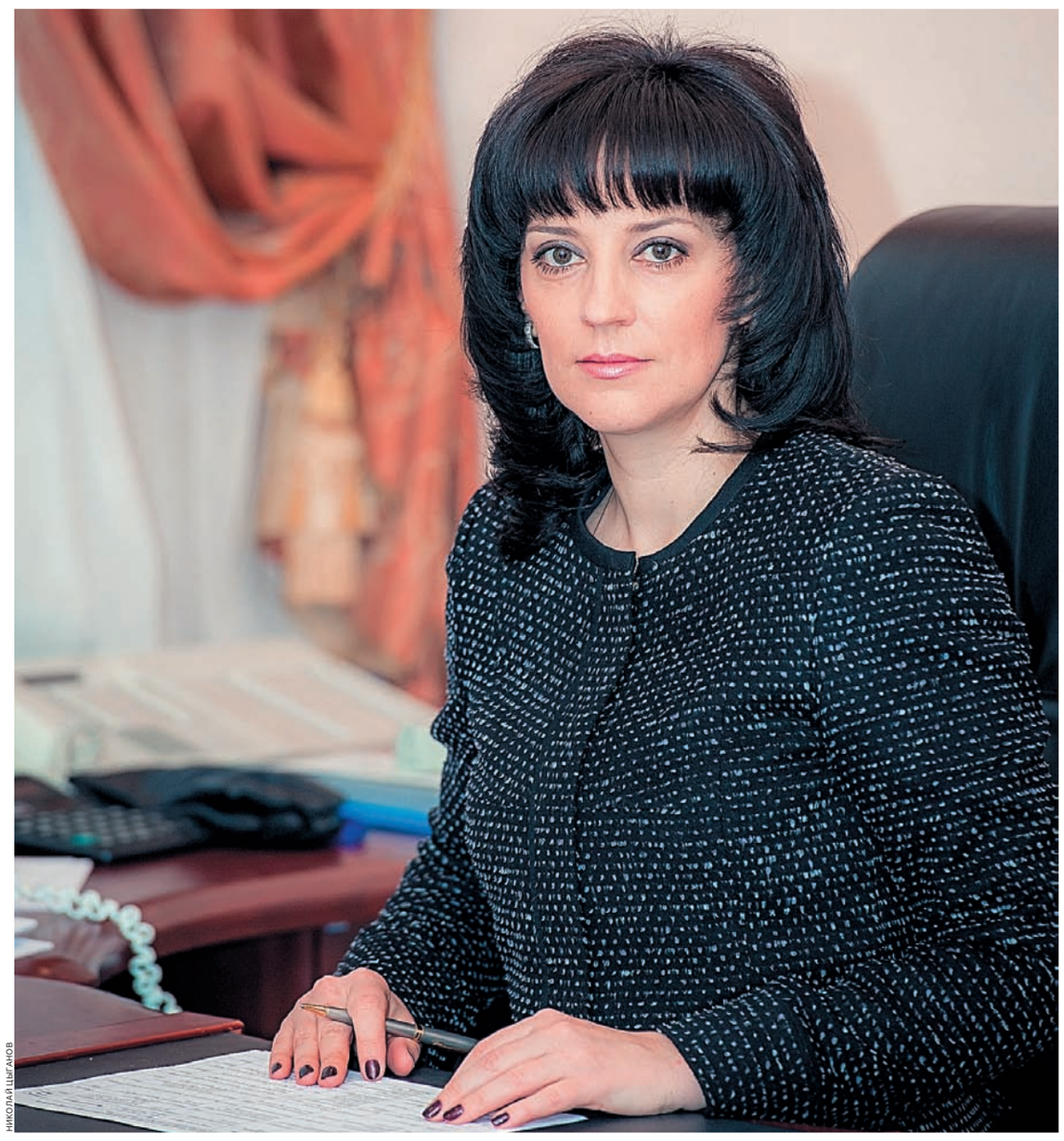
Сергей Камлюк из Praedium прогнозирует, что спрос вернется на недвижимость формата street retail, как только собственники помещений поймут, что лучше снизить ставки, чем терять денежные потоки из-за простоя площадей. Один из консультантов приводит пример с тем же салоном «Белого ветра» на Тверской: магазин 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 выручке 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 Геращенко

Коммерчески-инвестиционный интерес

Министр инвестиционной политики Нижегородской области Наталия Казачкова об освобождении площадки под строительство футбольного стадиона от частных объектов недвижимости, а также о новых гостиницах и торговых центрах региона.

— интервью —



НИКОЛАЙ ЦЫГАНОВ

— Сейчас и участники рынка коммерческой недвижимости, и правительство региона живут подготовкой к чемпионату мира по футболу, матчи которого пройдут и в Нижнем Новгороде в 2018 году. В связи с этим первый вопрос. Как в регионе прошло освобождение площадки под стадион от частных объектов недвижимости? Насколько нам известно, некоторые компании были недовольны финансовой оценкой своей собственности и подавали судебные иски. На какой стадии сейчас находятся эти разбирательства?

— Ситуации с освобождением земли под глобальные проекты по большому счету очень похожи. Понятно, что собственникам всегда хочется получить больше. Они закладывают затраты на переезды, организацию своих собственных производств, бизнесов, которые находились в этих зданиях. Между тем оценщиком абсолютно четко определен порядок оценки и порядок оформления убытков при переездах, и не всегда всех собственников это устраивает. В этой связи, конечно же, все стараются делать свою оценку и пытаться ее стыковать с нашей. Могу сказать, что на площадке под строительство стадиона у нас было девять собственников и правообладателей, и только трое, причем с достаточно небольшими объектами, не согласились с оценкой и пошли в суды. Площадь этих земельных участков составила 2,5 тыс. кв. м, что в общей массе не так уж много. Первый этап изъятия мы уже завершили, 21,6 га сейчас подготовлены для передачи в собственность Российской Федерации. Со всеми собственниками мы проводили переговоры и неоднократно обсуждали все эти вопросы. Объем информации и общения между нами, теми, кто делал экспертизу, и собственниками был колоссальный. К сожалению, если люди не соглашаются, то другого выхода, поскольку мы находимся в жестких временных рамках, кроме как решать эти вопросы в судебном порядке, у нас нет.

— Помимо строительства стадиона региону нужна развитая инфраструктура. Сколько объектов в итоге будет построено к чемпионату мира? Что регион будет делать с этими объектами потом? Изучался ли опыт других стран, в которых проводились чемпионаты мира по футболу?

— Безусловно, надо понимать, что подготовка к чемпионату — это отнюдь не только стадион. К 2018 году в регионе многое изменится: будет построен стадион на Стрелке, новая станция метро, терминал аэропорта, строительство которого уже началось, пройдет модернизация гостиничного комплекса области и, конечно, появится спортивная инфраструктура — тренировочные поля и базы. Что касается назначения всех построенных объектов — сложностей, на мой взгляд, не возникнет. Безусловно, мы внимательно изучаем мировой опыт в решении данной проблемы. В регионе активно развивается сфера туризма. С 2005 года турпоток в Нижегородской области увеличился в 1,6 раза — с 525 до 870 тысяч человек в год. Губернатор Валерий Шанцев утвердил программу развития туризма в Нижегородской области, в результате реализации которой мы предполагаем, что количество туристов к 2020 году увеличится более чем в 3 раза — до 3,1 млн человек в год. Поэтому гостиницы, благоустроенные достопримечательности, кафе и рестораны будут востребованы. А стадион может быть использован не только для спортивных, но и для культурно-массовых мероприятий.

— На сегодняшний день, когда до чемпионата осталось по сути три с половиной года, нижегородский номерной гостиничный фонд приближается к требованиям FIFA?

— Согласно требованиям FIFA в Нижнем Новгороде необходимо предоставить 6 тыс. номеров для болельщиков в 2-, 3- и 4-звездочных гостиницах. Данная потребность закрывается за счет действующих гостиниц без учета мини-отелей, кают теплоходов ООО «Гама» и ООО «Водоход» и нескольких инвестпроектов, предполагающих строительство номеров в гостиницах разных категорий в зоне 100 км от стадиона. Таким образом, мы планируем покрыть потребность в номерном фонде. Все проекты находятся на разных стадиях реализации, и у инвесторов порой возникают разные сложности в процессе строительства, поэтому каждый отдельный проект требует индивидуального подхода. Сейчас обсуждается вопрос создания дорожной карты в рамках реализации каждого из инвестпроектов.

— Как регион привлекает инвесторов для реализации этих проектов, помимо закона о господдержке отельеров?

— В Нижегородской области инвестор может получить ряд льгот. Так, проекту может быть присвоен статус «приоритетного». В случае присвоения такого статуса инвестор может получить поддержку в виде финансовых и нефинансовых мер. Финансовые меры господдержки включают предоставление налоговых льгот (по налогу на прибыль и имущество), освобождение от арендной платы при аренде земельных участков, частичную компенсацию инвесторам процентной ставки по кредитам. Нефинансовые меры господдержки предполагают поддержку обращений в федеральные органы государственной власти об оказании содействия инвесторам при реализации инвестиционного проекта, оказание помощи в создании инфраструктуры бизнеса, которая в том числе предполагает подбор земельных участков для размещения производства в соответствии с техническими условиями инвестора.

Вообще министерство инвестиционной политики старается помочь инвестору по целому ряду вопросов. Особенно актуально это для иностранных инвесторов, которым необходимо оказывать содействие по, так сказать, «навигации» в пространстве. Их порой интересуют вопросы чисто бытовые: устройство детей в сады и школы, где преподавание ведется на иностранном языке, размещение, медицинское обслуживание. И эти вопросы мы также стараемся по возможности решать. Во многом в этом нам помогает ICANN — это организация международного сообщества инвесторов Нижегородской области, которая была основана в 1997 году с целью объединения иностранных компаний и граждан в регионе для возможности налаживания контактов с представителями местной администрации и создания более благоприятных условий ведения бизнеса.

— Развитая инфраструктура — это не только гостиницы, но и торговые, и офисные центры. Есть ли сейчас запросы на получение земельных участков для строительства подобных объектов как от крупных нижегородских застройщиков, так и от федеральных девелоперов. Если да, то что это за проекты?

— Данная сфера инвестиций, на мой взгляд, сейчас также находится на подъеме. Цифры говорят сами за себя. Например, только за последние три месяца на инвестсовете одобрено четыре проекта под строительство офисных центров на улицах Красных партизан, Зеленодольской, Архангельской и Ванеева в Нижнем Новгороде. И такие заявки продолжают поступать. Что же касается торговых центров, то в скором времени будут построены торговые центры на улице Ларина и на Комсомольском шоссе, также будет построено торгово-офисное здание на улице Ивлиева. Эти объекты дадут области 50 тысяч квадратных метров площади. Кроме того, будет построен многофункциональный торгово-административный и спортивно-развлекательный комплекс в границах улиц Ванеева, Васюнина, Ивлиева и Богородского. Площадь этого объекта еще больше — 85 тысяч квадратных метров. Так что динамика показывает, что перспектива развития этой отрасли вполне позитивна. Ведь где есть спрос, всегда найдется предложение.

Кроме того, в марте этого года на международной профессиональной выставке коммерческой недвижимости и инвестиций MIPIM в Каннах французская компания «Декатлон» выразила заинтересованность в реализации инвестиционных проектов на территории Нижнего Новгорода. Компания планирует в городе строительство трех гипермаркетов спортивных товаров. Буквально недавно представители «Декатлона» посетили Нижний Новгород, мы провели совещание под руководством губернатора. Сейчас на стадии подписания находится проект строительства на участке земли около Мещерского озера. Кроме того, мы в данный момент прорабатываем еще два участка, где будут размещаться гипермаркеты спортивной одежды.

Беседовала Елизавета Зубакина

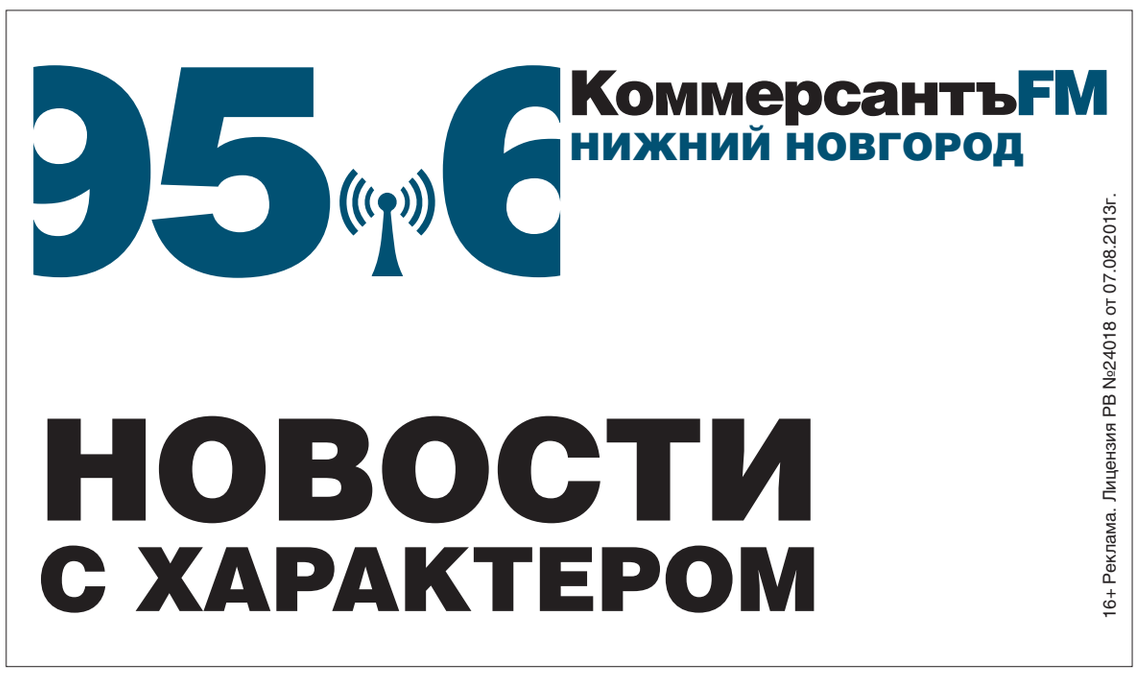
Инфраструктурный переворот

— Экспертное мнение —

РОМАН ЯРОВИЦЫН

На мой взгляд, самым ожидаемым событием на рынке недвижимости Нижнего Новгорода в ближайшие три года станет строительство стадиона к чемпионату мира по футболу. Сейчас на площадке начала работу техника, ведется подготовка земельного участка к строительству. Планируется, что индустриальная зона Стрелки будет полностью трансформирована и станет одним из красивейших мест Нижнего Новгорода. Нужно сказать, кардинально изменится и территория микрорайона Мещерское озеро. Более того, один объект подобного масштаба способен значительно повысить уровень всей городской инфраструктуры. Уже сейчас проектируется спортивная база на Бору, заканчиваются подготовительные работы для строительства новой станции метро «Стрелка», активно возводится новый терминал международного аэропорта Стригино, на очереди — третья взлетно-посадочная полоса. Будет пересмотрена работа всей транспортной инфраструктуры Нижнего Новгорода: кроме еще одной ветки метро предполагается строительство новых и расширение старых дорог, возведение пешеходных переходов, вынос за пределы города автовокзалов, выделение полос для движения общественного транспорта. И это далеко не все изменения, которые ждут нижегородцев. На координационном совете по подготовке к проведению чемпионата мира была высказана идея признать регионы, участвующие в мировом футбольном первенстве, туристическими кластерами. Для того чтобы Нижегородская область могла носить этот «титул», мы разрабатываем программу по поддержке гостиничного бизнеса. Кроме того, до нового года по поручению губернатора нижегородский оргкомитет подготовки к мундиалю напишет концепцию работы такси в Нижнем Новгороде. По мнению ФИФА, именно этот вид городского транспорта отвечает всем запросам туристов: он быстрый, надежный и должен быть доступным для большинства гостей. Разумеется, на проведении чемпионата ничего не закончится. Важно, как будет использоваться стадион после этого события. Мы планируем, что со временем он станет местом общественного притяжения и будет принимать больше двухсот мероприятий в год.

Дмитрий Сватковский,
заместитель губернатора Нижегородской области



коммерческая недвижимость

Девелоперы устраивают распродажи

— торговые центры —

с13

Об этом косвенно свидетельствуют ставки аренды. По словам госпожи Ключинской, в действующих объектах стоимость аренды практически не меняется: максимальная остается на уровне $3–4,5 тыс. за 1 кв. м в год, средняя — $0,5–1,8 тыс. Скорость заполнения торгового центра арендаторами по-прежнему зависит от его качества, считает гендиректор Praktika Development Булат Шакиров: «Большое значение имеет концепция объекта: важно, чтобы это был торгово-досуговый центр, где можно не только делать покупки, но и заниматься спортом, ходить на концерты».

По словам Максима Палта, некоторые новые объекты все-таки испытывают трудности с набором арендаторов, поскольку ритейлеры корректируют развитие сетей в условиях экономической неопределенности. Бывший топ-менеджер одной из обувных сетей говорит, что большинство ритейлеров зафиксировали падение объема продаж по итогам первой половины года на 20–25%. Публично о сокращении темпов развития пока заявили немногие. Adidas предупредил, что в 2014–2015 годах откроет по 80 магазинов вместо запланированных 150. Финский Stockmann заявил, что выручка его магазинов в России в январе—июне из-за волатильности курса рубля упала на 15,4%, до €145,5 млн. Из-за снижения покупательской активности и рисков, связанных с взаимными санкциями США, ЕС и России, часть своих магазинов в нашей стране решила закрыть Seppala. О сокращении инвестиций в развитие в России заявила также польская LPP (бренды Reserved, House, Mohito).

Но несмотря на это, недавно LPP подписала договор аренды помещений в почти построенном в подмосковном Красногорске торгцентре «Красный кит» (девелопер — BTR Group). Правда, как ранее сообщал „Ъ“, сроки открытия самого объекта могут несколько сдвинуться: местная прокуратура пытается выяснить, каким образом заместитель главы администрации Красногорска выдал разрешение на реализацию проекта. «Местная администрация удовлетворила обращение прокуратуры, ситуация урегулирована, нам выдано новое разрешение на строительство», конфликт исчерпан»,— говорит коммерческий директор BTR Group Артем Еранов. Он добавил, что договоры с новыми арендаторами продолжают подписываться. Так, в «Красном ките» в Красногорске свое заведение намерена открыть сеть фитнес-клубов «Физика», сообщил господин Еранов. «Если бы ситуация с объектом была бы критичной, то контрагенты вряд ли подписывали бы с нами договоры аренды»,— продолжает он. «Красный кит» — это не только крупный субрегиональный торгцентр, который интересен ритейлерам, но и объект с социальной составляющей (развлечения для детей, спортивные помещения и т. д.), говорит Максим Карбасникофф — партнер и руководитель отдела торговой недвижимости Cushman & Wakefield (консультант BTR по этому объекту). Поэтому, убежден он, в его открытии заинтересованы и местные власти. Кроме того, ритейлеров и других профильных арендаторов сейчас больше интересуют объекты нового формата, каковым может стать торгцентр «Neopolis» в рамках одноименного делового квартала, строящегося в районе Румянцево в Новой Москве.

Динамика ввода торговых площадей в России (тыс. кв. м)

Город	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год	2013 год	2014 год*
Москва	252,3	491	389,5	149,3	243,4	203,7	730
Санкт-Петербург	182,7	40	145,7	200,6	187,5	283,5	119
Екатеринбург	33,2	127,6	41	0	85,8	96,2	90
Нижний Новгород	50	0	0	11,6	96	40	75
Ростов-на-Дону	18,3	78	0	0	80	0	0
Самара	0	126,6	20	122,7	0	0	0
Казань	40	0	22,4	59,3	0	0	0
Новосибирск	40	0	38,2	62	0	17,7	52,5
Уфа	46,5	0	27,6	110	25,5	63,4	42
Воронеж	0	0	332,7	0	0	0	0
Омск	109	122,7	0	0	0	0	0
Челябинск	26	0	7,5	148,1	0	0	0
Волгоград	57	0	0	0	68	92,1	0
Красноярск	112	0	0	0	0	42,2	0
Пермь	20,5	0	0	6,3	0	0	0
Краснодар	177	144	45,5	0	205,2	26	0

*Прогноз. *Источник: JLL.*

Многие опрошенные „Ъ“ девелоперы уверяют, что розничные сети, ссылаясь на снижение потребительского спроса, пытаются договориться о выгодных для себя условиях аренды и требуют уступок в виде альтернативных вариантов снижения арендных платежей в будущих проектах. По словам Татьяны Ключинской из JLL, во втором квартале арендаторы настаивали на жесткой фиксации валютного коридора при заключении договора, выросло и количество контрактов, номинированных в рублях. «Самый распространенный вариант компромисса — привязывать на месяц или год ставку аренды к нижней границе оборота магазина»,— поясняет госпожа Ключинская. Это, продолжает она, говорит о том, что девелоперы готовы делить риски с арендаторами на этапе запуска проекта.

Один из девелоперов говорит, что сейчас проще договориться с российскими сетями, потому что многие из них не успели оптимизировать свои планы открытия новых точек. Представитель «М.Видео» сообщил, что в прошлом году сеть вместо запланированных 30 новых магазинов открыла 40 точек. Другой девелопер говорит, что намерен ориентироваться на сети, развивающие магазины недорогой одежды, так как их продукция всегда пользуется спросом.

Регионы копируют столицу

В регионах ситуация тоже непростая. «Сейчас во всей стране затруднен процесс заполнения торгцентров из-за того, что большинство сетей меняет стратегию своего развития»,— отмечает директор по маркетингу «Росевродевелопмента» (развивает региональные торгцентры) Кирилл Степанов. Он добавляет, что дополнительные трудности связаны с постоянными перепадами валютных курсов: «Из-за того что договоры аренды, как правило, заключаются в долларах и евро, затягиваются переговоры с новыми арендаторами, а имеющиеся все чаще выступают за пересмотр ставок». Новое предложение в сегменте торговой недвижимости в стране пока прирастает теми же темпами, что и в прошлом году. По оценкам Cushman & Wakefield, за этот год объем предложения вырастет на 18% по сравнению с 2013 годом. В 2014 году будет построено около 50 торгцентров общей площадью 2,2 млн кв. м (без учета Москвы). Темпы прироста сохранились с прошлого года, когда на рынке появилось 1,7 млн кв. м новых торговых площадей.

Кирилл Степанов говорит, что рынок растет за счет проектов, которые начали реализовываться в 2012–2013 годах. За посетителей приходится бороться — в этом регионы похожи на Москву. По данным Watcom, посещаемость торгцентров в Москве падает: перед 1 сентября значение Shopping Index (отражает количество посетителей на 1 тыс. кв. м арендуемой площади) было на 23% ниже, чем в прошлом году. Хотя, по словам гендиректора Watcom Романа Скорохода, все ждали традиционного осеннего всплеска. «В регионах падение посещаемости оказалось менее значительным, но ощутимым — в среднем на 10%»,— отмечает один из ритейлеров.

«Региональные девелоперы, как, впрочем, и столичные, больше вкладываются в отделку»,— отмечает Кирилл Степанов. Это пришлось делать из-за ритейлеров, которые теперь более придирчиво выбирают объекты, соглашается коммерческий директор «Торгового квартала менеджмент» Роман Гусейнов. Он добавляет, что теперь розничные сети неохотно перечисляют депозиты до начала строительства. Дешевая аренда (по сравнению с московской) не является абсолютным преимуществом региональных торговых объектов. Господин Степанов говорит, что средняя ставка в трех торговых центрах «Росевродевелопмента» в Красноярске, Уфе и Новосибирске составляет $550 за 1 кв. м в год. Это более чем в два раза ниже средневзвешенной ставки в Москве. «К концу года доллар может еще вырасти. Это окажет заметное влияние на рынок: долларовые ставки начнут снижаться, но прибыль арендаторов расти не будет, развитие сетей замедлится, как и рынка торговой недвижимости в целом»,— предупреждает господин Гусейнов.

Конкуренты не дремлют

Пока девелоперы утверждают, что, несмотря на существующую в ритейле тенденцию к ограничению темпов развития, у них нет проблем с поиском арендаторов. «Мы не испытываем существенных сложностей с привлечением арендаторов в наши проекты, хотя замечаем некоторое увеличение процента отказов со стороны потенциальных партнеров»,— рассказывает первый вице-президент «ТПС Недвижимости» Алексей Чиналев. По двум московским проектам «ТПС Недвижимости» — торгово-развлекательных центров на Кутузовском проспекте и Хорошевском шоссе, ввод которых намечен на конец 2015 года,— подписано по 35% предварительных соглашений. Заместитель гендиректора Rose Group Петр Исаев не чувствует изменений в работе с арендаторами универмага «Цветной». Но ситуация может измениться. В 2014–2015 годах прирост новых площадей будет существенным. Суммарный прирост предложения торговой недвижимости по всей стране в нынешнем году составит 3,2 млн кв. м, на будущий год заявлено 1,1 млн кв. м, сейчас в России — 16,8 млн кв. м, приводит свои данные управляющий партнер Colliers International в России Николай Казанский.

Конкуренция среди девелоперов, снижение потребительской активности (рост оборота розничной торговли в этом году ожидается на уровне 1,9% против 3% по итогам 2013 года) и замедление роста экономики заставят участников рынка проявлять еще большую осторожность, принимая решения. «Маржинальность бизнеса будет снижаться, арендные ставки — тоже»,— прогнозирует Максим Палт. Но, продолжает он, до конца года снижения арендных ставок не произойдет. Сейчас ставки в успешных торгцентрах Москвы превышают $2 тыс. за 1 кв. м в год. Если в 2015 году ставки и вырастут, то в пределах статистической погрешности — на 1,5%, резюмирует господин Палт.

Екатерина Геращенко