

коммерческая недвижимость

Бизнес-центры встроились в кризис

— разбор полетов —

Двукратный рост курса доллара в декабре прошлого года притормозил развитие столичного офисного рынка. Девелоперы строят в два раза меньше, а уже готовые объекты сдаются на треть дешевле. Улучшение наступит через год-два после первых положительных сигналов — стабилизации цен на нефть, динамики ВВП. Участники рынка неохотно делятся прогнозами, приводя в пример декабрьский валютный кризис, которого никто не ждал.

Без будущего

«Никто вам не скажет, что может быть через три года. Даже в начале прошлого года мы не знали, что может произойти то, что случилось в декабре», — недоумевает директор отдела офисных помещений CBRE Елена Денисова. Ни один из опрошенных, «Б» консультантов и девелоперов не стал рассуждать, каким может стать офисный рынок в среднесрочной перспективе. «Спонтанность экономических событий отучает делать прогнозы», — пояснил один из собеседников. «Пять лет назад мы просто считали объем строительства, заявленные проекты. Никто даже не думал, что рынок вышел из кризиса 2008–2009 годов, все только приспособилось к новым условиям. О переходе в расчеты ставок на рубли, который мы видим сейчас, точно никто не думал», — рассуждает Елена Денисова.

В декабре прошлого года рубль обвалился на 45%, доллар вырос с 37 руб. до 67,7 руб. В начале 2015 года курс удалось стабилизировать, в период отскока доллар упал до 49,1 руб. Но сейчас американская валюта снова подорожала.

Рынок коммерческой недвижимости отреагировал моментально. На собственников посыпались обращения арендаторов о пересмотре условий ранее заключенных договоров, из которых 90% было номинировано в долларах. Не все арендодатели восприняли ситуацию серьезно, и в первое время на уступки соглашались немногие. Офисы стали освобождаться. Из-за девальвации и роста объема свободных площадей ставки упали на 25–30% от уровня 2014 года. Оценив возникшие трудности, девелоперы стали пересматривать планы: вместо бизнес-центров они захотели строить жилье, которое до сих пор пользуется спросом. По подсчетам руководителя Москомстройинвеста Константина Тимофеева, с декабря 2014 года по февраль 2015 года власти Москвы повторно согласовали около 50 проектов, где вместо бизнес-центров инвесторы решили построить жилье или торговые центры. Еще 30 проектов находятся на стадии согласований, уточнил чиновник. «В Москве жилье — наиболее выгодный сегмент с рентабельностью в зависимости от территории 30–50%, — объясняет господин Тимофеев. На жилье стали обращать внимание компании, никогда ранее им не занимавшиеся, например турецкая Enka. Так, оставшуюся свободную площадку на западе Москвы собираются застроить апартментами Central Properties. Девелопер бизнес-центров Storm Properties перепланирует под жилье участок, где планировалось строить бизнес-центр «Фили-Плаза» на 20 тыс. кв. м.

Прошлые рекорды

Инвесторы с рынка пока не ушли. Директор отдела продаж и приобретения офисной недвижимости Colliers International Кермен Мاستиев утверждает, что интересанты есть, сделки идут по всем направлениям: аренде, покупке под собственные нужды, инвестиционные. «Их правда немного», — уточнил он. В нынешнем году крупнейшей пока остается совместная покупка двух офисных башен «Метрополис» чешской PPF Real Estate и американской Hines: эта сделка оценивалась в \$350 млн. В списке крупных приобретения инвесткомпанией «Регион» бизнес-центра «Мерседес-Бенц плаза» (около \$90 млн). O1 Properties Дмитрия и Бориса Минцева, в 2012–2013 годах купившая четыре бизнес-центра на общую сумму \$2,34 млрд, в текущем году приобрела офисный комплекс «Заречье» у одного из своих акционеров — ICT Holding, рассчитавшись за него акциями. ICT Holding получил 4,5%, что увеличило его пакет в O1 Properties до 29%. Пока крупнейшей на офисном рынке остается сделка по продаже бизнес-центра «Белая площадь» рядом с Белорусским вокзалом: в 2013 году его купила O1 Properties за \$1 млрд.

В рублевом эквиваленте этот рекорд может быть побит, если «Гранс-нефть» закроет сделку по покупке башни «Эволюция» в деловом центре «Москва-Сити». Стоимость башни оценивается в \$900 млн, но итоговая цена может оказаться меньше.

По словам господина Мاستиева, сейчас размер запрашиваемого покупателем дисконта вырос почти в три раза. «Когда ситуация на рынке была благоприятной, дисконт при покупке офисов под собственные нужды составлял 5–10%, сейчас — в среднем 15–25%, — поясняет он.

Арендаторы вспомнили про рубль

На момент валютного коллапса арендные ставки в московских офисах класса А составляли \$850 за 1 кв. м в год, класса В — \$600 за 1 кв. м. Когда доллар подорожал почти в два раза, деловая активность замедлилась: компании, получающие выручку в рублях, были вынуждены сокращать расходы, в том числе на аренду, и обращаясь к собственникам за изменением условий договоров. В течение квартала после исторического падения рубля в декабре прошлого года рынок изменился. По данным регионального директора и главы группы офисных площадей JLL Алексея Ефимова, аренда в бизнес-центрах класса А с прошлого года подешевела до \$650 за 1 кв. м в год, класса В — до \$480 за 1 кв. м. «Кроме того, появились ставки, зафиксированные в рублях, чего раньше практически не было, а также варианты ограничения ставок в валюте», — добавляет господин Ефимов.

Привязанными к доллару ставки остаются в ряде крупных бизнес-центров класса А, так как у их собственников валютные обязательства перед банками, рассказывает директор отдела исследований Cushman & Wakefield Юлия Богомол. По ее словам, в офисах класса В ситуация противоположная: все договоры зафиксированы в рублях. Но действие рублевых ставок ограничено по времени, это необходимо из-за инфляционных рисков. Рублевые ставки обычно индексируются на уровень инфляции, которая, как прогнозирует ЦБ, по итогам будущего года составит 11–12%. Но у участников рынка свои ожидания. «Есть опасения, что инфляция может подскочить до 15%, хотя даже при 10% экономиста многих арендаторов уже не страдает», — объясняет госпожа Богомол. В долгосрочной перспективе в ряде случаев надежнее иметь арендные контракты, номинированные в долларах, обсуждая по необходимости с собственниками офисных площадей смягчение условий. «Лучший вариант — определение валютного коридора и введение арендных каникул в действующих договорах», — считает Юлия Богомол. Гендиректор Central Properties (владеет бизнес-центрами «Двинцев», «Павловский») Сергей Егоров говорит, что договоры аренды в офисах компания сохраняет в долларах. «Не более чем в 5% контрактов курс зафиксирован на один год», — рассказал он.

По словам директора отдела исследований CBRE Валентина Гаврилова, сейчас арендаторы чаще всего запрашивают качественные офисы класса В с невысокой рублевой ставкой и удобным расположением, например рядом со станцией метро. «Соотношение сделок с офисами классов В и А составляет 2,5 к 1», — уточняет он. Более половины сделок происходит в зоне между Третьим транспортным кольцом (ТТК) и МКАД. Господин Гаврилов говорит, что среди тех, кто ищет новый офис, много компаний, нацеленных не на экономию любой ценой, а на улучшение условий размещения. «Они предпочитают переезд в качественные здания классов А и В+ в центре», — рассказывает эксперт, добавляя, что подобное решение может оказаться дальновидным с учетом перспектив восстановления рынка в будущем году. По данным Knight Frank, сейчас офис в зоне от Садового кольца до ТТК в зависимости от класса объекта можно найти за 20–30 тыс. руб. за 1 кв. м в год, у МКАД — за 14–15 тыс. руб. за 1 кв. м.

Сейчас на рынке заключаются в основном сделки по продлению и перезаключению договоров, но их недостаточно для поддержания ключевых показателей рынка. В Москве пустых офисов класса В гораздо больше допустимого уровня в 15–17%. В классе А доля вакантных бизнес-центров по итогам первого полугодия достигла 27,4%.

По мере снижения объема нового предложения и восстановления спроса доля вакантных площадей будет сокращаться. Девелоперы уже снизили темпы строительства. По расчетам JLL, в первом полугодии в Москве введено 224 тыс. кв. м качественных офисных площадей, что на 58% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. В целом по итогам нынешнего года на рынке может появиться 830 тыс. кв. м новых офисных площадей — это на 41% меньше, чем в 2014-м. Прошлый год, когда было введено в эксплуатацию 1,4 млн кв. м, стал рекордным по объему ввода офисных площадей с 2010 года.

Хозяева московских улиц

Столичный сегмент недвижимости стрит-ритейла, который начал формироваться в конце 1990-х годов, по-прежнему остается неконсолидированным. Среди крупных игроков этого рынка не только основатель уже не существующего казино «Корона» Яков Якубов, чьи структуры владеют большей частью магазинов на Тверской улице, но и семья основного акционера «Русснефти» Михаила Гучериева, девелоперская группа ПИК и целая армия мелких собственников. «Б» разбирался, как помещения стрит-ритейла достались их нынешним владельцам.

— стрит-ритейл —

Одно из первых начинаний Сергея Собянина на посту мэра Москвы — запрет на парковку машин на Тверской улице. Эту идею в штыки восприняли владельцы помещений на первых этажах жилых домов на Тверской, где располагались флагманские магазины крупных одежных ритейлеров. С запретом парковок у магазинов на Тверской на треть сократился поток покупателей. В конце концов крупные сети, как, например, Зага, закрыли свои флагманские точки продаж. По разным подсчетам, от 10 тыс. до 12 тыс. кв. м на Тверской владеют структуры Якова Якубова, которого на рынке считают владельцем уже закрытого казино «Корона». Структурам группы «Бин» семьи Гучериевых — Шишхановых на Тверской принадлежит более 170 тыс. кв. м, но это в основном крупные отели, включая «Националь», InterContinental Moscow и два Marriott. В этих зданиях, по подсчетам консультантов, на помещения стрит-ритейла приходится чуть более 5 тыс. кв. м. Но вряд ли господина Якубова и владельцев «Бина» можно считать пострадавшими. У каждой из них есть другие активы в сегменте стрит-ритейла.

Так, семей Гучериевых — Шишхановых контролируется в Москве большая часть помещений, находящихся в аренде у продуктовой сети «Седьмой континент». По данным участников рынка, с Яковым Якубовым аффилировано ООО «Капиталрент». Хотя в базе «СПАРК-Интерфакс» формальным учредителем значится Федор Кравцов. На сайте «Капиталрент» „Б» насчитал объекты стрит-ритейла общей площадью около 10 тыс. кв. м не только на Тверской, но и на Арбате, Цветном бульваре, Большой Дмитровке, Ленинском проспекте. В Столешниковом переулке рантье владеет зданием, где находится культовый бар Denis Simachev. По данным консультантов, в список крупных владельцев московских помещений стрит-ритейла, в частности, входят Realty4Sale (до кризиса компании принадлежало, по экспертным оценкам, до 30 тыс. кв. м), First Line, Estate Capital, «Аренда-Да». Определить конечных бенефициаров этих компаний не удалось: информация о них отсутствует в «СПАРК-Интерфаксе» и Kartoteka.ru. Консультанты на рынке недвижимости также не стали раскрывать эту информацию.

Рынок стрит-ритейла в Москве совершенно не консолидирован, отмечает гендиректор Astera/BNP Paribas Real Estate Алексей Филимонов. В Москве много помещений, принадлежащих сразу нескольким владельцам, часть объектов такого формата контролируют розничные сети, как, например, «Дикси», X5 Retail Group, и банки, включая Сбербанк и Газпромбанк, добавляет управляющий партнер DNA Realty Антон Бельих. Рынок стрит-ритейла, продолжает эксперт, начал формироваться в конце 1990-х годов в основном за счет приватизации помещений, принадлежавших городским и федеральным унитарным предприятиям, ведомствам и НИИ. На долю таких объектов приходится около 50% помещений подобного формата в пределах МКАД. Кроме того, рынок стрит-ритейла формировался за счет перевода в нежилой фонд квартир на первых этажах давно построенных жилых домов: на такие объекты приходится 30%. Еще 20% — это площади на первых этажах и цокольные помещения новых жилых комплексов.

До начала 2000-х годов столичный рынок стрит-ритейла был стихийным, делится своими наблюдениями Антон Бельих. «Многие объекты переходили в частные руки с дисконтом, и сделки по купле-продаже были непрозрачными», — продолжает эксперт. — После введения обязательной продажи принадлежащих городу помещений на аукционах рынок стал цивилизованным». В 1990-е годы в Москве предприниматели получали в аренду городские помещения под небольшие пекарни, кафе и рестораны. Многие из них использовали преимущественным правом выкупа у мэрии этих объектов. «Таким образом, сформировался пул небольших рантье, которые зарабатывали на сдаче своей недвижимости розничным сетям», — поясняет господин Бельих.

Что же касается нового строительства, то здесь тоже очень мало крупных владельцев помещений стрит-ритейла. Застройщики, построив жилые дома, предпочитают быстрее продать и нежилые помещения. Так, по данным DNA Realty, например, поступили ФСК «Лидер», реализовав нежилые площади в своем комплексе



Рынок стрит-ритейла в Москве по-прежнему не консолидирован

«М-хаус» на улице Академика Янгеля, и CV-155 (группа продала всю недвижимость стрит-ритейла в новом комплексе на улице Новинки). Исключение составляет группа ПИК, владеющая солидным объемом нежилых помещений в собственных комплексах, добавляет Антон Бельих. А вот владельцы бизнес-центров, где на первых этажах также имеются площади под торговлю и общепит, предпочитают оставлять такие активы в своей собственности, отмечает эксперт.

Между тем крупные владельцы объектов стрит-ритейла, как, впрочем, и девелоперы, работающие в других сегментах, сегодня остро ощущают кризисные явления. За первую половину 2015 года средний уровень вакантных помещений стрит-ритейла по основным торговым улицам

Москвы в пределах Садового кольца вырос до 11%, указывается в исследовании «Магазина магазинов». Если в первом квартале текущего года еще можно было говорить о замедлении роста уровня свободных площадей, то итог первого полугодия оказался неутешительным: с конца 2014 года уровень вакансии увеличился более чем на треть, подсчитали консультанты компании. Рост вакантных площадей в этом сегменте продолжится по объективным причинам, убежден Антон Бельих. По его словам, сейчас освободились площади, которые занимали структуры Анатолия Мотылева — М-банк, банк «Российский кредит» и «Тулский промышленник» (у этих банков отозваны лицензии). Из-за массового отзыва банковских лицензий пострадало большинство владельцев объектов стрит-ритейла, скрывавших эти объекты специально для сдачи их в аренду кредитно-финан-

совым учреждениям, констатируют в DNA Realty. Если в общей структуре арендаторов в 2013 году 8% приходилось на банки, то в первой половине 2015-го — всего 2%, приводят свои данные эксперты «Магазина магазинов». Спрос на объекты стрит-ритейла есть у рестораторов, на долю которых приходится почти треть всех сданных в аренду площадей.

Средние ставки аренды помещений стрит-ритейла также заметно снизились, подсчитали в DNA Realty. Так, площади от 30 кв. м до 50 кв. м около станций метро можно снять за 6–15 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц. Такие же объекты вдали от метро — за 1,5–3,5 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц. В центре Москвы аренда помещений от 50 кв. м до 200 кв. м у метро обойдется в 7–15 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц, вдали от метро — 2–6 тыс. руб. за 1 кв. м в месяц.

Халил Аминов

КОНЦЕНТРИРОВАННЫЙ СПРОС: страхового рынок объединяется вокруг крупных игроков

После долгих историй с ОСАГО, разорений туристических компаний, ужесточения законодательства в сфере страхования и, конечно, обрушившегося на страну кризиса далеко не все страховые компании смогли остаться на рынке.



Сегодня все более отчетливо наблюдается концентрация страхового рынка вокруг крупных страховщиков. Если раньше была гонка за дешевизной, то теперь предпочтение отдается надежности. Особенно это касается корпоративного сектора, где суммы исчисляются миллионами. «Сейчас действительно существует тенденция к объединению рынка вокруг топ-10 страховщиков. Прежде всего потому, что их собственные финансовые активы и работа с ведущими зарубежными перестраховщиками позволяют брать на себя серьезные обязательства», — комментирует заместитель генерального директора ООО СК «ВТБ Страхование» Алексей Володин. За финансовой состоятельностью страховщиков следят и рейтинговые агентства, всю информацию без проблем можно найти в интернете. Так, например, компания ВТБ Страхование отмечена самыми высокими оценками надежности как российским, так и зарубежным рейтинговым агентствам.

Не критично сказались на ключевых игроках страхового рынка и санкции. Вето зарубежных перестраховщиков распространяется на проекты оборонной промышленности. Вот здесь российским страховым компаниям приходится искать собственные емкости для покрытия этих рисков. В остальном они никак не ограничены в размещении рисков на международных рынках.

Однако, несмотря на, казалось бы, очевидный ответ на вопрос «страховаться или не страховаться», рынок корпоративного страхования не спешит расти. Тем не менее, по мне-

нию экспертов, экономия в этом деле может поставить под удар бизнес в принципе. Без страховки решать возникающие трудности бизнесмену придется самостоятельно. Но в связи с кризисом найти «быстрые» или свободные деньги не всегда под силу даже крупным компаниям. Средние и более мелкие игроки могут и вовсе лишиться места под солнцем и впасть в долги. Помочь найти выход из сложившейся ситуации готовы и сами страховщики!

«Именно сейчас идеальное время для того, чтобы страховаться. Во-первых, страхование поможет нивелировать большинство существующих рисков. Во-вторых, в отличие от всех финансовых сфер, корпоративное страхование в ответ на рост валюты и кризисную лихорадку не повысило тарифы, — рассказывает Володин. — И конечно, в сложившейся ситуации мы готовы идти навстречу своим клиентам, разрабатывая наиболее оптимальные предложения и упрощая процедуру оценки рисков. Особенно это актуально для стартапов, тех, кто для развития бизнеса берет имущество в лизинг. Благодаря комплексным страховым решениям малый и средний бизнес получают возможность сократить затраты на риск-менеджмент. Это своего рода страхование «под ключ», которым удобно пользоваться и спокойно развивать свой бизнес. С точки зрения страхования мы стараемся поддерживать такие начинания». Помимо этого Алексей Володин советует вместе со своим страховым консультантом обсудить возможности экономии средств. Например, некоторые риски нуждаются в страховом покрытии прямо сейчас, а какие-то вопросы вполне можно отложить на некоторое время.

Наиболее выгодным решением для компаний может стать комплексное страхование. Например, ВТБ Страхование предлагает своим клиентам целую систему, которая живет и развивается вместе с бизнесом клиента. Такие долгосрочные отношения помогут не только сэкономить деньги за счет лояльности к постоянным клиентам, но и сделать сотрудничество компании и страховщика максимально эффективным.