

14 → «Очевидно, что требования к размещению офиса, общепита или салона красоты в значительной степени отличаются. К примеру, для проектирования объектов, предназначенных для общепита, необходимо утверждать и согласовывать технологию, это несет за собой дополнительные затраты. В последующем покупатель, приобретающий помещение со строго регламентированным назначением использования помещения, может столкнуться с необходимостью изменения такого назначения под свои нужды, что повлечет необходимость перепроектирования инженерных систем, получения дополнительных согласований от государственных органов», — рассказывает господин Беляев.

По словам Катерины Соболевой, назначение помещения, как правило, определяется после анализа структуры жилого комплекса и окружающей локации, но традиционный набор — это супермаркет, пекарни, кафе, бытовые магазины.

Иногда мнение собственника помещения относительно наполнения «коммерции» и мнение жителей дома не совпадают. Так, собственники квартир в домах комфорт-класса зачастую хотят видеть более статусные заведения, а собственник может сдать помещение под сетевой мага-



СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ В НОВОСТРОЙКАХ КОМФОРТ-КЛАССА, КАК ПРАВИЛО, ВЫШЕ, ЧЕМ В ЭКОНОМЕ, НА 15-20%

зин массового спроса или шаверму. Рычагов воздействия на неудобного арендатора у жителей дома немного, но они есть.

Антонина Кобулей, юрист практики консалтинга адвокатского бюро «Румянцев Лигал», поясняет, что если в ходе осуществления деятельности разрешенных к размещению в жилых домах предприятий нарушаются санитарно-эпидемиологические требования, то бизнес будет вынужден прекратить нарушения. «Такие требования установлены к условиям проживания в жилых домах и предусматривают предельно допустимые уровни шума, вибрации, электромагнитных излучений и прочего», — рассказывает госпожа Кобулей. — Кроме того, практически любой объект, будь то кафе, магазин или что-то иное, не может функционировать без использования инженерного оборудования, элементы которого зачастую размещаются в границах общедомового имущества всех собственников жилья (к примеру, воздуховоды или наружные блоки кондиционеров, расположенные на фасадах домов). Поэтому нередки случаи обращений жилкомсервисов с исками к предпринимателям о демонтаже того или иного оборудования в связи с отсутствием согласия собственников жилья на использования общедомового имущества». ■

ИНВЕСТИЦИИ ВЕРНУЛИСЬ НА ТРЕХЛЕТНИЙ МАКСИМУМ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2019 ГОДА УВЕЛИЧИЛСЯ НА 30% И СОСТАВИЛ ПОЧТИ \$1 МЛРД. ПОКАЗАТЕЛЬ ПЕРВЫХ ТРЕХ МЕСЯЦЕВ ДОСТИГ МАКСИМУМА ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА.

ДЕНИС КОЖИН

По оценке компании JLL, объем инвестиционных сделок на рынке недвижимости России в первом квартале 2019 года составил \$967 млн, что на 30% больше результата за аналогичный период предыдущего года (\$742 млн). «Значительное увеличение инвестиций в начале года можно в первую очередь объяснить закрытием нескольких крупных сделок прошлого года. Тем не менее инвесторы по-прежнему осторожны и после неопределенности 2018 года все еще придерживаются выжидательной позиции», — говорит Наталия Тишendorf, руководитель отдела финансовых рынков и инвестиций компании JLL. — Парадокс заключается в том, что ни ослабление, ни укрепление рубля не приветствуются инвесторами, так как мешают планированию и ценообразованию. Кроме того, сегодня наблюдается нехватка активов, доступных инвесторам для покупки, поэтому даже несмотря на то, что ситуация с экономикой и долговым рынком в России улучшается, а финансирование под залог активов предоставляется под относительно низкие процентные ставки, это не приводит к росту объема сделок в процессе переговоров».

Сектор офисной недвижимости стал лидером в первом квартале 2019 года по объему привлеченных инвестиций, его доля достигла 38% от общего объема. Это было обеспечено продажей офисных площадей классов В и С председателем совета директоров ИГ «Абсолют» Александром Све-

таковым. На втором месте — сектор жилой недвижимости в формате участков под строительство жилья и строящихся апартментов в инвестиционных целях, доля которого составила 27%; крупнейшей сделкой в данном сегменте стала покупка жилого проекта «Прайм Парк» компанией А1, инвестиционным подразделением «Альфа-груп». Тройку лидеров замыкает сектор торговой недвижимости (22%); значительную часть вложений в данный сегмент обеспечила покупка фондом PPF Real Estate Russia торгового центра «Невский центр» в Санкт-Петербурге. Доля инвестиций в multifunctionальные комплексы увеличилась до 6%, благодаря продаже проекта по строительству комплекса с люксовой гостиницей, апартаментами и ритейлом на Тверской улице, 10 (сделка закрыта компанией JLL).

Доля Санкт-Петербурга сохранилась на высоком уровне, составив 23% в страновом объеме инвестиций за первый квартал 2019 года против 22% в 2018 году в целом. Knight Frank St. Petersburg долю Петербурга оценивает на 1% ниже — в 21%. Доля Москвы, в свою очередь, по данным JLL, увеличилась с 66% в 2018 году до 77% по итогам первого квартала 2019 года. По результатам первых трех месяцев 2019 года в других регионах (вне Москвы и Петербурга) не было закрыто ни одной публичной сделки.

Олеся Дзюба, руководитель отдела исследований компании JLL в России и СНГ,

комментирует: «Мы оптимистично смотрим на перспективы инвестиционного рынка недвижимости России. Среди позитивных факторов стоит выделить укрепление рубля в первом квартале, снижение инфляционного давления, что может позволить Банку России снизить ключевую ставку уже в этом году. Мы сохраняем прогноз объема инвестиционных транзакций в 2019 году на уровне \$3,5 млрд».

По итогам 2018 года общий объем инвестиционных сделок в Петербурге и области, включая земельные участки под девелопмент, составил 54,9 млрд рублей, что на 37% меньше, чем в 2017 году. Доля Петербурга в общем объеме инвестиций России, по данным Knight Frank St. Petersburg, как сообщалось выше, составила 21%.

Несмотря на снижение объема сделок с земельными участками на 21%, по сравнению с 2017 годом, наиболее активным сектором стал жилой рынок (участки под строительство жилья), доля которого составила 65% от общего объема инвестиций. Средний размер сделки составил около 1,2 млрд рублей, при этом тенденция к совершению безденежных или комбинированных сделок на жилом рынке сохраняется.

«В структуре инвестиций доминирующую долю традиционно занимают участки под строительство жилья. В 2017 году девелоперы достаточно активно покупали новые проекты, как и в начале 2018 года, однако после июля прошлого года волна

пошла на убыль. Сейчас в связи с законодательными изменениями на рынке сложилась ситуация неопределенности. Как только ситуация стабилизируется, станет понятна доходность проектов с учетом новых правил игры, интерес к покупке участков под жилое строительство вернется на прежний уровень», — комментирует Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg.

Сегмент коммерческой недвижимости характеризовался низкой активностью и составил по итогам года 20,8 млрд рублей, что было связано с общей экономической конъюнктурой рынка, санкциями и курсом рубля. Офисный сектор традиционно лидировал в структуре сделок по итогам 2018 года и составил 41% от объема инвестиций в коммерческую недвижимость. Наилучшие итоговые показатели продемонстрировал сектор складской недвижимости, где было совершено несколько крупных сделок, в результате чего доля сектора достигла 28% в общем объеме инвестиций.

Сдержанная активность рынка дает основания предполагать, что в 2019 году тенденция сохранится. С учетом изменений в законодательстве рынок участков под жилой девелопмент ожидает серьезные изменения, которые значительно повлияют на доходность, на этом фоне инвестиции в коммерческую недвижимость выглядят менее рискованными, прогнозируют в Knight Frank St. Petersburg. ■