

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОВАЛ

В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2014 ГОДА БЫЛО ИНВЕСТИРОВАНО \$1,2 МЛРД. ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ПАДЕНИЕ СОСТАВИЛО ОКОЛО 70%. НА МОСКВУ ПРИШЛОСЬ ОКОЛО 87% ОТ ОБЩЕГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИОННЫХ СДЕЛОК, НА ПЕТЕРБУРГ — ВСЕГО 8%. РОМАН РУСАКОВ

В первом полугодии 2014 года из-за нестабильной политической ситуации на Украине, замедлившегося роста экономики и волатильности курсов валют инвестиционная активность в стране значительно снизилась. Как подсчитали в Colliers International, в коммерческую недвижимость России было инвестировано около \$1,2 млрд, что составило около 30% от объемов сделок за аналогичный период прошлого года (по данным другой аналитической компании, JLL, объем инвестиций в коммерческую недвижимость РФ составил чуть больше — \$1,4 млрд). Основные игроки заняли выжидательную позицию, но при этом продолжают проявлять интерес к качественным объектам с хорошей локацией. По итогам первых шести месяцев 2014 года наибольший объем инвестиций пришелся на гостиничный сегмент, в него было вложено порядка \$420 млн, говорят аналитики Colliers International.

Вторым наиболее привлекательным сегментом с точки зрения инвестиций стала торговая недвижимость, на долю которой пришлось \$395 млн. Офисный сектор привлек \$324 млн, складской — \$28 млн. При этом в первом полугодии наиболее популярными среди инвесторов были небольшие транзакции, в среднем до \$50 млн. Именно на их долю пришлось более 80% от количества закрытых сделок.

В первом полугодии 2014 года интерес инвесторов, как и в 2013 году, был сосредоточен преимущественно на активах, расположенных в Москве. В столицу, по данным Colliers International, вложили около 87% от общего объема инвестиций. На Петербург пришлось лишь 8% инвестиций.

ТОРГОВЛЯ ЗАМЕРЛА Следует отметить, что в течение первого полугодия на рынке Санкт-Петербурга не появилось новых действующих торговых комплексов. Основная активность в этом отношении ожидается осенью этого года. При этом, как отмечают аналитики, спрос на аренду сокращается, соответственно падают и ставки аренды.

Анна Никандрова, региональный директор по торговой недвижимости Colliers International в России, рассказала: «По итогам первого полугодия 2014 года объем качественных торговых площадей в торговых центрах составляет 2,5 млн кв. м. В течение первого полугодия на рынке Санкт-Петербурга не появилось новых действующих торговых комплексов».

Игорь Кокорев, руководитель отдела стратегического консалтинга Knight Frank St.Petersburg, подтверждает: «За полгода не было введено ни одного крупного торгового объекта. За последние десять лет подобная ситуация наблюдалась единственный раз — в разгар кризиса, в 2009 году. Объекты, которые предполагалось открыть в начале года: ТРЦ „Адмирал“, ТД „У Красного моста“, ТЦ „Галак-

тика“ — переносятся на более поздний срок», — рассказал он.

При этом спрос на помещения падает. Александра Смирнова, директор направления инвестиционного брокериджа NAI Vespa в Санкт-Петербурге, говорит: «За последние полгода спрос на рынке торговой недвижимости снизился на 30 процентов со стороны сетевых операторов. На фоне снижения спроса арендные ставки в среднем сократились на пять-семь процентов в зависимости от локации помещения. В общем, я бы сказала, что сейчас на рынке диктует правила арендатор, а не арендодатель, поэтому в процессе ведения переговоров ставки могут снижаться до 15 процентов, особенно в том случае, если помещение нельзя назвать качественным, а месторасположение явно не является удачным».

Впрочем, не все аналитики считают, что ставки падают. Госпожа Никандрова уверена: «Серьезной коррекции пока не происходит. Реакция со стороны собственников торговых центров на требования арендаторов по корректировке коммерческих условий и их готовность вступать в переговоры по новым договорам аренды во многом определяются текущим состоянием проекта (существующий, планируемый к открытию в 2014 году, планируемый к открытию в 2015–2017 годах), а также экономической устойчивостью самого девелопера (собственника). В целом можно отметить, что девелоперы склонны избегать долговременных мер по снижению или ограничению ставок и реализовывать кратковременные меры финансовой „поддержки“ арендаторов».

Господин Кокорев также считает, что ставки аренды «замерли в тревожном ожидании».

Максим Новицкий, генеральный директор компании «Альтера Инвест», также использует слово «замерли» при описании поведения и инвесторов на этом рынке: «Наблюдается тенденция „замирания“ инвестора в ожидании стабилизации ситуации, что в перспективе может опустить рынок. При этом Москве все нипочем: московский рынок торговых площадей показывает позитивные характеристики по сравнению с 2013 годом — зафиксирован рост, который к 2015 году может достигнуть семи процентов».

ОФИСЫ ПОДАЮТ ПРИЗНАКИ ЖИЗНИ Несколько более оживленной была ситуация в первом полугодии на рынке офисной недвижимости Петербурга.

За первое полугодие 2014 года на рынок города вышло девять бизнес-центров суммарной арендопригодной площадью около 80 тыс. кв. м. Из них на класс «А» пришлось 47 340 кв. м в четырех бизнес-центрах.

Для сравнения, по данным Maris Properties в ассоциации с CBRE, в Москве

в первом полугодии объем ввода офисных помещений составил около 0,5 млн кв. м, что составляет 35% от общего объема площадей, заявленных к вводу в эксплуатацию на 2014 год. В первом полугодии 2013 года объем ввода офисов в столице составил 340 тыс. кв. м.

В целом можно отметить, что в первой половине 2014 года на российском рынке коммерческой недвижимости, несмотря на сложную общую макроэкономическую конъюнктуру, ситуация оставалась относительно стабильной. «На отдельных локальных рынках сокращение ликвидности и сужение спроса спровоцировало падение инвестиционной и деловой активности и, как следствие, замедление нового строительства. Но в целом ставки сейчас скорее остаются без изменений, рынок пребывает в неопределенности, ожидая дальнейшего развития общей экономической ситуации. Наиболее устойчивыми остаются сегменты торговой и складской недвижимости», — говорит Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент».

Из наиболее ожидаемых проектов в Петербурге можно отметить бизнес-центры класса «А» — Eightedges и «Электро» (полностью арендованный структурами Газпрома). Что касается спроса, несмотря на опасения участников рынка, объем поглощения офисных площадей в первом полугодии 2014 года оказался сопоставим с результатами первого полугодия 2013 года, составив около 70 тыс. кв. м. «При этом уже не первый квартал наблюдается тенденция, когда основной спрос сфокусирован в сегменте качественных объектов класса „А“», — продолжает Константин Меркель, заместитель директора департамента офисной недвижимости Colliers International в Санкт-Петербурге.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, подсчитал, что на конец июня общее предложение на рынке качественной офисной недвижимости в городе достигло 2,58 млн кв. м.

По данным аналитиков агентства недвижимости «Итака», к концу первого полугодия 2014 года уровень вакансии в бизнес-центрах классов «А», «В+», «В» и «С» составил 20,6%, 13,9%, 12,7% и 7,3% соответственно. «Высокий уровень свободных офисных площадей в классе „А“ обусловлен не только выходом крупных бизнес-центров в первом полугодии 2014 года, но и в целом перенасыщением рынка офисной недвижимости данного класса. Если сейчас многие бизнес-центры высшего класса обеспечивают себе достаточный уровень заполнения благодаря переезду московских департаментов Газпрома, то к 2018 году они лишатся своих ключевых арендаторов в связи с переездом последних в „Лахта-центр“», — прогнозируют в «Итаке». ■

16 → Несмотря на то, что проекты городов-спутников стараются создавать условия, позволяющие не выезжать без надобности за пределы этих территорий, все равно значительная часть жителей городов-спутников будет ездить на работу в Петербург.

Господин Назаров считает, что лекарством от «маятниковой миграции» может стать создание рабочих мест за пределами Петербурга, рядом с пригородными населенными пунктами. «В первую очередь их могут обеспечивать индустриальные парки (у нас их два — „Южный“ и „Дони-Верево“), периферийные деловые зоны (например, такая, как сформировалась в зоне „Пулково“), те же образовательные учреждения, технопарки, бизнес-инкубаторы... Именно такой подход способен превратить новый район в „подцентр“, где комфортно жить и где девелоперу выгодно вкладывать в разные виды недвижимости», — полагает он.

Господин Финогенов считает, что проблеме «маятниковых» потоков можно решить, во-первых, созданием занятости и культурно-рекреационных аттракторов (не только для местных жителей, но и для жителей Петербурга, которые хотят ехать на работу «против потока»), во-вторых, комфортный общественный транспорт (по типу аэроэкспресс), который может решить проблему автомобильных пробок.

«Следует формировать сбалансированную инфраструктуру, создавать максимально удобные условия для жизни, чтобы минимизировать потребность людей в постоянных поездках в Петербург. С учетом постепенного роста популярности удаленной работы, это способно уменьшить маятниковую миграцию, но лишь в долгосрочной перспективе», — рассуждает господин Фадеев.

«Несмотря на все более тщательную проработку новых проектов КОТ, маятниковую миграцию не удастся ликвидировать полностью. Даже при наличии достаточного количества рабочих мест, учебных и медицинских заведений в городах-спутниках, большая часть жителей предпочтет работать и учиться в Петербурге. Не все жители городов-спутников захотят пренебречь возможностями для развития, которые существуют во втором по величине городе России», — говорит господин Гулевский.

РАССТОЯНИЕ ОПРЕДЕЛЯЮЩЕЕ Поэтому расстояние от города для спутников может быть определяющим.

Господин Финогенов говорит, что в международной практике оптимальным для города-спутника считается расстояние от 10 до 50 км.

Согласен с коллегами и господин Гулевский: «Оптимальное расстояние для города-спутника — не более 20 км от КАД. В противном случае город будет развиваться как самостоятельный населенный пункт, мало зависящий от экономики Петербурга».

Господин Назаров считает, что оптимальное расстояние от мегаполиса для городов-спутников — в пределах 30 км: «Это удобно для того, чтобы время от времени ездить в Петербург, и в то же время это не окраина большого города, а отдельное образование, в прямом смысле жилая среда. Конечно, „спальники“ никуда не денутся, но со временем голосование рублем заставит рынок девелопмента перестроиться в пользу спутников». ■