

коммерческая недвижимость

Успеть за падающими ценами

Остывающий рынок мешает приватизации

малый бизнес

Малый бизнес, арендующий у города подвальные помещения, пока неактивно пользуется приоритетным правом выкупа занимаемой недвижимости. Выкуп помещений даже с рассрочкой по рыночным ценам или ценам, приближенным к рыночным, для представителей малого бизнеса нерентабелен. Ситуация осложняется удешевлением объекта недвижимости, то есть арендодатель и арендатор не могут зафиксировать удовлетворяющую стороны цену в среднесрочной перспективе — на период рассрочки.

Небольшие помещения, площадью 50–60 кв. метров, предоставляемые КУГИ в центре города предприятиям малого бизнеса, обычно не из лучших, часто это или полузатопленные подвалы во внутренних дворах или помещения, которые могут использоваться под ограниченное количество функций. «Если несколько лет назад город активно избавлялся от такой недвижимости, пополняя бюджет в зависимости от объемов продаж помещений, то в предкризисный период ажиотажного роста процентных ставок помещения стали придерживаться. Причем процентная ставка за такие помещения вплотную приблизилась к реальной рыночной ситуации, что в период резкого кризисного обвала ставок, в некоторых случаях на 25–30%, привело к освобождению помещений, особенно в случаях скрытой субаренды. Выкуп помещений, даже с рассрочкой, по рыночным ценам или ценам, приближенным к рыночным, для представителей малого бизнеса нерентабелен», — рассказал вице-президент Ассоциации риелторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области Павел Созинов. Ситуация, по его словам, осложняется удешевлением объекта недвижимости, то есть арендодатель и арендатор не могут зафиксировать удовлетворяющую стороны цену в среднесрочной перспективе — на период рассрочки. Среди прочих проблем, если несколько помещений арендуются одним юридическим лицом, то «льготный» выкуп возможен только одного из помещений, на остальные помещения «льготы» не распространяются. Директор департамента оценки NAI Becar Александр Филиппов согласен, что основной проблемой и причиной слабого интереса к приватизации яв-



Кризис осложнил процесс оценки. Оценщик в работе всегда исходит из цен предложения, которые корректируются в зависимости от цен сделок. Когда сделок купли-продажи много, процент этой корректировки ясен и проще просчитывается. Сейчас сделок мало, просчитать, насколько цена предложения отличается от цены сделки, и обосновать этот процент сложнее

ляется нестабильная ценовая ситуация на рынке. «Сделка — процесс не быстрый. Если оценка объекта проводилась, скажем, в январе, а до заключения сделки дело дошло только к сентябрю, то в процессе формирования сделки цены на рынке снизились. Если в январе объект был оценен в 100 рублей, то в сентябре, на момент заключения сделки, его рыночная цена будет уже 80 рублей. Арендатор обращается в суд с требованием провести переоценку объекта в новых условиях. Сделка тормозится. Но надо понимать, что равно как цены могут снизиться в процессе формирования сделки, так они могут и увеличиться. Такая динамичность рынка тормозит развитие процесса приватизации», — полагает господин Филиппов.

Кроме того, некоторые арендаторы ждут, что цены на рынке еще снизятся, и они выкупят свое помещение по более выгодной цене.

Кроме того, отмечают эксперты, кризис осложнил и сам

процесс оценки. Оценщик в работе всегда исходит из цен предложения, которые корректируются в зависимости от цен сделок. Когда сделок купли-продажи много, процент этой корректировки ясен и проще просчитывается. Сейчас сделок мало, и просчитать, насколько цена предложения отличается от цены сделки, и обосновать этот процент сложнее. Да и сама эта корректировка увеличилась: например, цена предложения по земельному участку может превышать цену сделки на 50%.

Лучше, чем ожидали

Заместитель директора департамента оценки ГУП «Гордское управление инвентаризации и оценки недвижимости» Владислав Мурашов говорит, что в настоящее время арендаторами заключено с городом более 150 договоров купли-продажи объектов нежилого фонда, подлежащих приватизации по преимущественному праву. Примерно 200 договоров находится на стадии подписания. Всего же

ГУИОН выполнена оценка более 400 объектов. «В самом начале года мы планировали, что по пессимистическому сценарию за весь 2009 год будет оценено не более 400 объектов. Уже в сентябре эта цифра превышена. В целом мы ожидаем, что в 2009 году будет оценено порядка 700 объектов «малой приватизации», — радуется господин Мурашов.

При этом он признает, что сложившаяся ситуация с выкупом в Санкт-Петербурге, а также опыт реализации «малой приватизации» в других субъектах Российской Федерации, демонстрирующий крайне низкую активность арендаторов или крайне жесткие барьеры для выкупа, установленные региональными властями, не дают оснований говорить о невисоком интересе к выкупу в нашем городе. «Вместе с тем мы не исключаем, что властями страны и города могут быть предприняты дополнительные меры для стимулирования «малой приватизации». Такими мерами могут быть отмена уплаты НДС со стоимости приобретаемого имущества, увеличение срока льготной рассрочки, продление сроков «малой приватизации», — считает господин Мурашов.

Представитель ГУИОН говорит, что с момента проведения первых оценок в начале года до настоящего времени рыночная стоимость объектов нежилого фонда снизилась в среднем на 25–30%. «При этом темпы падения рыночных цен в последнее время снизились, что может свидетельствовать о возможной стабилизации рынка. Именно оценку в условиях изменяющейся рыночной конъюнктуры я бы назвал основной особенностью проводимых нами оценок объектов «малой приватизации». Во всем остальном мы ориентируемся на действующие стандарты оценки и сложившуюся методологию сравнительного и доходного подходов оценки рыночной стоимости», — отметил господин Мурашов.

Подводные камни

Однако Константин Ивашенко, руководитель управления оценки и анализа активов GVA Sawyer, полагает, что проблемы с оценкой приватизируемой недвижимости связаны не только с падающими ценами: «Основные подводные камни — вопросы, связанные с оценкой объекта приватизации, а конкретнее — с учетом тех улучше-

ний, которые были произведены арендаторами. Зачастую выполненные ремонтные работы, даже окраска фасада в непосредственной близости от объекта приватизации, выполнялись без согласования или на основании устного разрешения представителя собственника. С одной стороны, в результате этих действий собственник получал увеличение стоимости своего имущества, а с другой стороны — арендатор нарушал правила, выполняя работы, на которые он не получил формального согласия, требующего соблюдения ряда бюрократических процедур. В результате развития этой ситуации возникает рычаг давления на арендатора, а со стороны арендатора — недовольство тем, что произведенные им ремонтные работы или работы по благоустройству подъезда, лестницы, прилегающей территории и прочего не учитываются при проведении рыночной оценки объекта».

Также, по мнению господина Ивашенко, существенную роль в низком интересе к приватизации играет отсутствие реально действующих программ по финансово-кредитной поддержке арендаторов при их желании выкупать помещения. Предлагаемые лизинговые схемы пугают многих потенциальных инвесторов тем, что после приватизации актив не находится на балансе их юридического лица, а вместо государства как арендодателя арендатор получает лизинговую компанию, по мнению интересанта, менее надежную, чем государство в лице КУГИ.

В 2006 году несколько банков разрабатывало программы финансово-кредитной поддержки арендаторов, желающих выкупать занимаемые помещения. По ряду причин, включающих как глобальные экономические, так и локальные, на уровне действующего законодательства, эти программы не получили широкого распространения. Именно возможность получения длинных денег будет являться наиболее существенным стимулом к приватизации занимаемых помещений, так как для предпринимателя важно не изымать крупные суммы из оборота предприятия. Также необходимо учитывать произведенные арендатором улучшения, даже выполненные с нарушением процедур, и принимать их во внимание при проведении приватизации. Участникам рынка

представляется целесообразным, чтобы при приватизации объектов по лизинговой схеме город смог выступать гарантом того, что при любых форс-мажорных ситуациях с компаниями, предоставившими услуги лизинга, бывший арендатор не был выкинут на улицу, а смог не прерывая основной своей деятельности, искать возможности для перекредитования.

Инна Попова, руководитель отдела оценки АРИН, говорит, что потенциальный спрос среди тех, кто арендует часть помещения, находящегося в городской собственности, достаточно велик. Но на сегодня властями Санкт-Петербурга не допускается выкуп частей помещений.

Она также отмечает проблему перепланировок арендованных помещений. Многие за годы аренды успели произвести перепланировки: от создания отдельных входов до объединения помещений и сноса перегородок. И КУГИ, прежде всего, требует согласовать перепланировки. В случае если в результате согласования перепланировки будет изменен кадастровый номер объекта недвижимости, арендатор теряет право на выкуп. Поэтому перед началом согласований арендатору лучше получить консультацию у специалиста относительно того, что нужно делать, чтобы не лишиться права выкупа.

«Серьезное недовольство арендаторов вызывает и тот факт, что привнесенные ими улучшения увеличивают выкупную стоимость занимаемого помещения. Некоторые помещения, где по факту размещаются офисы и торговля, согласно нормативам не могут использоваться под эти цели. Соответственно, данные предприятия размещаются нелегально, и в любой момент при ужесточении требований их могут либо попросить перепрофилировать помещение, либо закрыть предприятие, либо сделать серьезную реконструкцию с размещением дополнительных входов-выходов и т.д.», — рассказывает Инна Попова.

Несмотря на существующие шероховатости, 90% опрошенных АРИН арендаторов выразили желание участвовать в программе преимущественного выкупа. Однако сейчас многие из них отложили принятие решения о выкупе помещений до прояснения ситуации на рынке недвижимости.

РОМАН РУСАКОВ

«Золотые коридоры» стали доступнее

Кризис помог арендаторам пробиться на центральные улицы

центр города

Два главных торговых коридора города — Невский проспект и Большой проспект П. С. по-прежнему на пике популярности. Однако они стали ближе к арендатору за счет снижения арендных ставок.

В Петербурге у многих улиц есть свой сложившийся имидж, гений места. В первых строчках петербургского хит-парада торговых мест, конечно же, Невский проспект. Этот торговый коридор всегда пользовался и продолжает пользоваться популярностью. И в кризис, и в другое время в сегменте стрит-ритейла Невский проспект — номер один. «А в связи с существенным снижением арендных ставок на Невском большинство компаний, которые еще год назад даже не могли подумать, чтобы арендовать помещение здесь, сейчас

активно занимают площади», — рассказывает Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН. Это, по словам Сергея Федорова, исполнительного директора компании Praktis & B, вызвало увеличение демократичных марок на самой феешенбелной улице города. Однако некоторые помещения на Невском проспекте пока не нашли арендаторов, хотя пустуют уже около полугода. «Например, это помещение, где ранее располагался магазин «Лаверна» на Староневском», — сообщает Сергей Федоров.

Второй по популярности торговый коридор в городе — известная бутиковая зона Петроградского района — пл. Льва Толстого, пересечение Каменноостровского и Большого пр. П. С. у станции метро «Петроградская», весь Большой пр. П. С. Кризис также сделал эту локацию

более доступной по цене. «Сейчас многие торговые операторы ставят себе в планы развития открытые именно здесь торговых точек. В первую очередь, это относится к магазинам сегмента «парфюмерия», магазинам брендовой одежды, отделениям банков, ресторанам», — пояснила Екатерина Лапина.

Владимирский проспект — это традиционно «обувная улица», а вместе с ним и Загородный — до «пяти углов», и Большая Московская. Соответственно, для обувного магазина престижно и выгодно осесть именно там, поскольку весь город традиционно едет на Владимирскую площадь за обувью. Улица Рубинштейна — признанная «ресторанная улица». «Ресторанный бизнес все зависит от категории — предприятия быстрого питания или пафосный ресторан — в

условиях кризиса стал одним из наиболее востребованных сегментов рынка», — отмечает Екатерина Лапина.

Все перечисленные локация притягивают торговцев не только сложившейся традицией, но и весьма практическими вещами. Каждая зона сочетает в себе уникальные характеристики — высокая пешеходная и транспортная проходимость, расположение в центре, прекрасные видовые характеристики помещений. Это зоны туристического притяжения и скопления офисных помещений, плотной жилой застройки — все, что нужно для успешной торговли.

В сегменте стрит-ритейла наиболее ликвидные помещения вблизи станций метро как в спальных районах, так и в центре по-прежнему сохраняют высокие арендные ставки.

Ротация арендаторов в таких районах незначительная. Разрыв между арендными ставками в спальных районах и на Невском проспекте сократился примерно вдвое, говорят эксперты. «Причем ставки снизились везде, но в условиях кризиса на Невском существенно уменьшилось число помещений, которые сдавались по очень высоким, даже для этой локации, ставкам», — добавляет Сергей Федоров. Это, в свою очередь, снизило средний уровень ставок и позволило сократить разрыв между спальными районами и Невским проспектом.

Что касается офисной недвижимости, сейчас очередь из арендаторов выстроилась к помещениям площадью от 10 до 45 кв. метров практически независимо от местоположения и других параметров бизнес-центра. За последние 3–4 года появился

спрос на помещения площадью от 1,5 до 5 тыс. кв. метров. Запрашивают такие площади компании, связанные с газовым и нефтяным бизнесом, которые развивают свои представительства. Сравнительно быстро, по словам брокеров, заполняются бизнес-центры у станции метро «Садовая» (БЦ класса «В минус», площадь порядка 2,5 тыс. кв. м). Менее двух месяцев экспонируются площади в бизнес-центре площадью 7 тыс. кв. м. у метро «Лесная». «Чрезвычайно востребован бизнес-центр у метро «Пушкинская». Это, пожалуй, единственный пример, где арендаторы, действительно, уже почти в очереди становятся», — рассказал Роман Коссиковский, директор департамента брокериджа NAI Becar. Причина — ставки в рынке, дешевая и большая парковка.

ДАРЬЯ КАРАМЫШЕВА

Деловой туризм в далекой перспективе

конгресс-холлы

(Окончание. Начало на стр. 20) Однако эксперты сомневаются в скорой реализации этих проектов. «К 2015 году площади основных конгрессно-выставочных центров в Санкт-Петербурге должны были составить более 670 тыс. кв. м., — рассказывает заместитель директора департамента консалтинга Colliers International Евгения Васильева. — Но, учитывая сегодняшнюю ситуацию на рынке, мы ожидаем, что сроки реализации большинства проектов отодвинутся». Похожее суждение высказал и руководитель группы исследований рынков «Knight Frank Санкт-Петербург» Олег Тромков. «Проектов немало. Однако конгрессно-выста-

вочная тема для нашего города достаточно нова, и пока немногие понимают этот бизнес. Поэтому быстрый рост рынка в текущих условиях ожидать не приходится. Самыми реальными проектами, на мой взгляд, являются конгресс-холл рядом с Дворцом конгрессов в Стрельне и проект Газнефтепромпанка — конгресс-центр при выставочном комплексе «Экспофорум»».

Небольшое пополнение

Впрочем, по данным Colliers International, в 2008 — начале 2009 года в Петербурге было введено несколько гостиниц с возможностями организации деловых мероприятий. Наиболее крупным событием стало открытие отеля Holiday Inn Moskovskie Vorota, располага-

ющего 14-ю конференц-залами вместимостью 50–200 человек и еще одним залом на 1000 мест. Также порадовал и четырехзвездный Sokos Hotel Olympic Garden на Батайском переулке, предложивший 11 многофункциональных конференц-залов вместимостью от 16 до 350 человек. Более скромный зал появился в отеле Courtyard St. Petersburg Vasilievsky — всего на 170 человек, и два конференц-зала на 30 мест предложил Sokos Hotel Vasilievsky.

Однако конференц-залы небольшой вместимости не менее востребованы, нежели масштабные конгресс-холлы. «По нашим данным, более 60% конференц-мероприятий рассчитаны на количество участников до 150 человек, 30% составляют меро-

приятия с количеством участников от 150 до 500 человек, и только оставшиеся 10% — крупномасштабные мероприятия с количеством участников от 500 человек и более, не включая сотрудников пресс-центра и сопровождающих лиц», — уверяет Евгения Васильева.

Несезонный туризм

По мнению руководителя группы оценки недвижимости Института проблем предпринимательства Алексея Шаскольского, развитие конгрессной деятельности вполне могло бы решить проблему сезонности туристического бизнеса в Петербурге. «В так называемый «несезон» в нашем городе очень низкие показатели посещаемости, и проведение конгрессов

в непопулярное для обычных туристов время могло бы скорректировать ситуацию. В крупных городах Америки и Европы конгрессный туризм круглый год обеспечивает заполняемость отелей на 75–80 процентов». По мнению эксперта, необходимо увеличивать деловую активность в городе, тогда появится смысл и возможность в возведении крупных конгресс-площадок. «Например, конгрессная деятельность в Москве более интенсивна. Выставочные и конгрессные возможности столицы в разы превышают питерские, что не совсем правильно. Не должно все замыкаться на одном городе. Выполне можно было бы разгрузить Москву от некоторых событий, и, собственно го-

воря, нынешнее правительство уже пошло по этому пути. Один из первых примеров — проведение у нас Петербургского экономического форума. В этом смысле у города есть определенные перспективы».

Однако без создания соответствующей инфраструктуры, внедрения необходимых технологий и оборудования, развитие конгрессного бизнеса невозможно, считает эксперт. «Только в том случае если город будет активно заниматься новым аэропортом, обеспечением безопасности гостей, создавать благоприятные условия для развития ресторанов, кафе, гостиниц, то конгресс-холлы войдут в число тех продуктов, которые будут востребованы на рынке».

ТАТЬЯНА ШУБИНА

