коммерческая недвижимость

Держать смету в узде

Владельцы бизнес-центров ищут способы снижения стоимости строительства

генподряд

С началом кризиса многие проекты по строительству бизнес-центров оказались в замороженном состоянии. Те же девелоперы, которые продолжают вести строительство, вынуждены биться за каждую копейку. На этом фоне вопрос снижения стоимости строительно-монтажных работ выходит на первый план. Участники рынка обращают внимание, что нередко подрядчики завышают смету. Однако бороться с этим можно. Тем более, что за 2009 год стоимость строительных материалов снизилась.

Генеральный директор «БТК девелопмент» Дмитрий Абрамов говорит, что при строительстве коммерческих объектов компания «БТК девелопмент» выступает как заказчик и генподрядчик, что повышает подконтрольность подрядных организаций и снижает затраты. «Мы осуществляем контроль над подрядчиками на основе максимально подробно составленных сметных расчетов при заключении договора. В сметных расчетах прописывается четкое разделение стоимости строительных материалов и работ, что позволяет нам максимально контролировать закупку материалов и осуществлять грамотный технический надзор за объемом выполненных работ», — говорит он. В практике «БТК девелопмент» встречалось как незначительное увеличение, так и уменьшение стоимости строительства на основе необходимости изменения объема строительных работ в процессе. Так, в период спада на строительном рынке в 2009 году стоимость строительных материалов снизилась, поэтому был произведен перерасчет сметы в сторону уменьшения.

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости группы компаний «Аверс», соглашается с тем, что опытный подрядчик действительно имеет возможность манипулировать сметой, выход за ее предел — одно из следствий, часто ведущих к конфликту и тяжелым последствиям для проекта. «Меры борьбы с этим очевидные: команда и опытный и порядочный специалист, руководящий проектом. Отсутствие спешки на этапе проектирования — все можно спокойно проконтролировать и проверить, привлекая сторонних экспертов, где необходимо. Крупные компании часто строят с помощью дочерних — так дешевле. Но иногда не выйти за смету нельзя — скачок цен на олигополизированном рынке стройматериалов, например, вероятен», — отмечает госпожа Шалаева.

Анатолий Еркулов, генеральный директор ЗАО «Экспо-Форум», рекомендует: «Чтобы обеспечить контроль качества строительных работ, технический надзор на объекте должен осуществлять заказчик собственными силами или привлекая компетентную компанию. Что касается ценообразования, то обычно в любой смете закладывается 10–15 процентов на непредвиденные работы и расходы. И если подрядчик укладывается в эти цифры, то это устраивает обе стороны. Случаи и границы выхода из сметы должны быть четко прописаны в договоре, так же, как и жесткие штрафные санкции за несоблюдение установленных норм. Соответствие смете во многом зависит от качества проектно-сметной документации, а также от количества и сроков изменений, вносимых заказчиком. Мотивировать подрядчика к качественной работе и соблюдению сметы можно только эффективным сочетанием штрафов и долговременных партнерских отношений».

Первый заместитель генерального директора компании «Эдванс» Владимир Альев указывает на то, что для повышения сметы могут быть и объективные причины. Например, на смету может повлиять качество и проработанность проектной документации. Естественное желание заказчика получить готовый объект как можно быстрее приводит к тому, что он пытается любыми способами ускорить начало строительства, начиная искать подрядчиков, не отработав до конца проектные решения. В таком случае в контракт могут не попасть достаточно приличные объемы, которые «выскакивают» позже в дополнительные соглашения.

«Полнота смет на строительство также влияет на конечную стоимость строительства. Чем более подробно специфицированы работы, оборудование и применяемые материалы, тем меньше возможностей у подрядчика манипулировать ценой», — говорит господин Альев.

Может повлиять на смету и изменение объемов и качества материалов по требованию заказчика. Достаточно часто в процессе строительства бывает перепрофилирование объекта и изменение требований к помещениям и их оснащению. Безусловно, это наиболее частая причина увеличения стоимости строительства.

«Из необъективных причин наиболее часто встречается удорожание при выборе подрядчика по единственному критерию — цена. Наиболее характерный в России исторический прецедент по этой теме описан в сказке про мужика и шапочника, когда мужик договаривается сделать 10 шапок из шкуры, но они, оказывается, налезают только на яблоко. В данном варианте все же надо не забывать оценивать и квалификацию претендентов, не лениться и проверять отзывы. Скупой платит дважды», — отмечает господин Альев.

Подрядчики говорят: основной способ остаться в рамках первоначального бюджета — это качественно сделать проект и продумать все нюансы именно на этой стадии. После этого останется лишь четко контролировать соответствие строящегося объекта и проекта, срок строительства при этом минимальный из возможных.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Торговые центры замерли в ожидании

Падение прекратилось, но и роста нет

ритейл

В I квартале 2010 года не было открыто ни одного нового торгового центра. Участники рынка говорят, что сейчас на рынке аренды наступило затишье. Ставки не падают, но и не растут. Однако активность ритейлеров постепенно увеличивается.

Ставки аренды в успешных ТРК на небольшие помещения (до 200 кв. м) могут составлять $60–100 за кв. м/мес., в зависимости от местоположения помещения в комплексе. Роман Евстратов, заместитель директора департамента торговой недвижимости «Colliers International Санкт-Петербург», говорит, что за последние полгода можно отметить несколько тенденций: остановилась ротация арендаторов в ТРК, возросла активность ритейлеров — в 2010 году у многих возобновились планы по развитию своих сетей.

Собственники сегодня готовы к конструктивному диалогу с арендаторами, в частности — с известными брендами, которые могут повлиять на привлекательность комплекса в глазах посетителей. Разумный компромисс может выражаться не только в предоставляемом дисконте, но и в распространении модели начисления арендных ставок, рассчитываемых как процент от оборота (есть примеры даже в сегменте street-retail), что является более привлекательным для арендаторов.

Также появилась тенденция номинирования ставок аренды на торговые помещения в российских рублях. Многие собственники торговых центров стараются привлечь покупателей, в том числе за счет нестандартной развлекательной и досуговой составляющей. Так, в ТК «Континент» на Байконурской улице открылись ледовый каток и горнолыжный симулятор Gornostay, в ТК «Варшавский Экспресс» — поле для игры в керлинг.

Участники рынка отмечают, что за последний год очень четко обозначилась граница между успешными ТРК и ТРК, требующими серьезных изменений для того, чтобы восстановить свою привлекательность для посетителей. Арендаторам сейчас достаточно легко выбирать и понять, где стоит открывать новые магазины.

«Наметилась и еще одна положительная тенденция: увеличился поток посещаемости в ТРК. Потребители, постепенно отойдя от последствий кризисных явлений, стали больше посещать ТРК, как в целях покупки одежды и товаров повседневного спроса, так и в целях развлечения (фудкорты, кинотеатры)», — говорит господин Евстратов.

Вакантными остаются в основном неликвидные помещения в ТРК с неуспешной концепцией — в некоторых проектах уровень вакантных помещений может достигать 50%.

На начало 2010 года в Санкт-Петербурге функционировали 148 торговых объектов, совокупная площадь которых составила 3,8 млн кв. м (арендопригодная площадь — 2,5 млн кв. м). При этом за 2009 год были открыты всего два торговых объекта — вторая очередь мебельного центра «Мебель Холл» арендуемой площадью 16 тыс. кв. м и гипермаркет «Ашан» на Боровой улице, что является самым низким показателем по годовому приросту за последние 10 лет развития торгового рынка Санкт-Петербурга.

В среднем по Санкт-Петербургу обеспеченность торговыми площадями в торговых объектах по районам города составляет 537 кв. м на 1 000 человек. Наиболее обеспеченными являются Московский и Приморский районы, в которых на 1 000 человек приходится более 1 200 кв. м, а также Выборгский (более 1 000 кв. м) и Невский районы (около 750 кв. м).

«Согласно нашим оценкам, прирост торговых площадей в 2010 году составит около 500 тыс. кв. м (общая площадь), таким образом, совокупное предложение превысит 4 млн кв. м. Однако роста уровня вакантных площадей не ожидается, так как новые торговые площади представляют собой современное и качественное предложение, где уже сегодня наблюдается активный спрос со стороны арендаторов, и подписываются предварительные договоры аренды», — говорит господин Евстратов.

Директор по маркетингу и брокериджу NAI Becar Наталия Черейская сомневается, что все заявленные на этот год открытия состоятся. «Реальный объем ввода может составить 218 000 кв. м (53 процента от заявленного объема)», — предполагает она.

Наиболее активно развивается Центральный район, где реализуются крупные торговые проекты (МФК «Стокманн Невский Центр» и ТРК Galeria). С появлением этих проектов Центральный район войдет в число лидеров как по количеству предложения в торговых центрах, так и по обеспеченности населения торговыми площадями (показатель приблизится к среднегородскому уровню).

«Торговые объекты прошли серьезную проверку кризисом, и по прошествии года мы склонны выделить три группы торговых центров. Первая группа — наиболее успешные ТРК, к которым относятся „Гранд Каньон“, „Французский бульвар“, ТК „Сенная“, „Мега Дыбенко“, „Мега Парнас“, „Радуга“. Для этих комплексов характерно то, что в период кризиса в них в меньшей степени было заметно снижение покупательских потоков, сохранились „листы ожидания“, а ротация была связана в основном только с уходом с рынка торговых сетей (например, „Санта-Хаус“, „Банана-Мама“), а не с закрытием отдельных убыточных магазинов. Освобождающиеся площади практически сразу заполнялись арендаторами из „листов ожидания“. Нельзя сказать, что снижение ставок не коснулось этой группы. Дисконт предоставлялся, так как существенно снизились покупательская активность и, соответственно, обороты ритейлеров», — говорит господин Евстратов.

Ко второй группе он относит те комплексы, в которых не произошло катастрофического оттока арендаторов, но некоторые арендаторы уходили в связи с тем, что потеряли свою аудиторию именно в этом комплексе и их формат оказался неуспешен именно в конкретном ТРК. Листов ожидания в этих комплексах, как правило, не было, но замену большинству арендаторов удавалось найти достаточно быстро, в течение 2–4 месяцев. Падение покупательских потоков произошло не более чем на 30%. Эти комплексы вынуждены были снизить ставки, но не только для того, чтобы компенсировать потери арендаторов от снижения покупательской способности, но и для того, чтобы удержать существующих арендаторов.

«Третья группа — комплексы, которые и до кризиса испытывали проблемы с заполняемостью. Кризис только отчетливее высветил эти проблемы, ускорил отток покупателей и арендаторов и показал необходимость принятия мер для повышения эффективности. В таких комплексах отток арендаторов достиг 40–50 процентов», — говорит Роман Евстратов.

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости группы компаний «Аверс», говорит, что в первом квартале 2010 года в город пришли новые игроки (например, «Мой Дом DIY», 2 тыс.кв. м — на ул. Типанова в КЦ «Питер», «Нахаленок» — детские товары в «Варшавском экспрессе», 110 кв. м). «Ле'Мурр» открыл pet superstore площадью 1 100 кв. м в «Гарден Сити». «Спортмастер» арендовал 4 100 кв. м в «Гранд Каньоне» (точнее рядом — в бывшем помещении «Санта Хауса»). Ушла сеть «МИР» (бытовая техника), «Телемакс» закрыл 3 магазина из 14, Bosco Sport уехал с Невского проспекта.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Рынок торговой недвижимости Санкт-Петербурга в I кв. 2010 г.

Объем предложения качественных торговых площадей в ТЦ, кв.м	3 440 800 кв. м
Обеспеченность на тысячу жителей	753,2 кв. м
Доля вакантных площадей (средняя)	20–25%
Прогноз на 2010 г.	218 200 кв. м

Источник: NAI Becar

Арендные ставки в сегменте street-retail (ставки на наиболее ликвидные помещения площадью 100 кв. м)

Торговый коридор	Ставка аренды, $/кв. м/год (без учета НДС и эксплуатационных расходов)
Невский пр.	2 400–3 000
Большой пр. П.С.	1 200–1 800

Арендные ставки в торговых центрах

Профиль арендатора (в зависимости от занимаемой площади, кв. м)	Ставка аренды, $ за кв. м в год, без эксплуатации	
	I кв. 2009 г.	I кв. 2010 г.
Средние (2 000–3000 кв. м)	% от оборота, 4–10%	250–400
Средние (500–1000 кв. м)	300–360	300–500
Галерея (100–200 кв. м)	400–720	500–1 200
Галерея (до 50 кв. м)	600–1000	900–1 500

Источник: Colliers International

Наиболее значимые торговые центры, планируемые к открытию в 2010–2011 гг.

Название	Позиция	Адрес	Общая площадь, кв. м*	GLA, кв. м	Девелопер
		К вводу в 2010 году			
Galeria	Торгово-развлекательный центр	Лиговский пр., д. 26–28	193 000	93 400	СК «Бриз»
«Лето»	Торгово-развлекательный центр	Пулковское ш., уч. 7, Красноборская сторона	125 000	76 000	«Система Галс Северо-Запад»
«Стокманн Невский Центр»	Торгово-офисный центр	Невский пр., д. 114, лит. А	74 500**	44 700	«Стокманн»
«Балкания Нова»	Торгово-развлекательный центр	Балканская пл., д. 5	31 000	18 600	«Адамант»
(2-я очередь)					
«Осиновая роща»	Торгово-развлекательный центр	Парголово, Выборгское ш. / КАД	19 840	11 400	«Адамант»
(1-я очередь)					
Без названия (в составе ТРК «Гранд Каньон»)	Мебельный центр	Энгельса пр., д. 154	35 000	15 000	ОАО «Соломон»
Cruise***	Торговый центр	Комендантский пр., д. 3	22 000	13 200	«Фемида»
AURA	Специализированный торговый центр	Лахтинский пр., д. 85	14 650	9 400	«Эталон ЛенСпецСМУ»
«Шкиперский Молл»	Торгово-развлекательный центр	Наличный пер.,	11 600	9 320	ООО «Фирма СиБ»
(2-я очередь)		д. 18			
«Смайл»	Торгово-офисный центр	Крыленко ул. / Большевиков пр.	11 000	8 000	«Донк»
«Николаевский Пассаж»	Торгово-развлекательный центр	Стремянная ул., д. 21 / ул. Марата, д. 5	13 000	6 700	ООО «Невские бани»
		К вводу в 2011 году			
«Кантемировский»	Торгово-развлекательный центр	Полюстровский пр., д. 80	84 000	44 000	«Европолис Балтик Рус»
«Феличита-Пионерская»	Торгово-развлекательный центр	Испытателей пр., д. 5	44 750	26 850	«Макромир»
(3-я очередь)					
«Искра»	Торговый центр	Искровский пр., д. 3	28 000	21 000	«Скейлс»
Mercury (ДЛТ)	Торговый центр	Б. Конюшенная ул., д. 21/23	33 240	10 000	Mercury

** Включая площадь парковки*

*** Площадь торговой составляющей*

**** Введен в эксплуатацию в 2009 г., официального открытия не было*

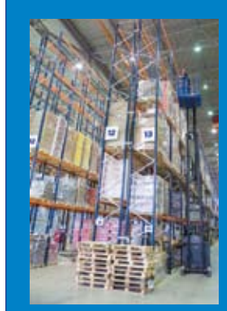
Источник: Colliers International

ЭНЕРГО ЛОГИСТИК

Логистический терминал класса А
Московское шоссе, д. 235,
5 км от КАД
Тел. +7 812 459 97 95,
тел./факс 459 97 93
www.energo-logistic.ru



3PL логистический оператор



СУХОЕ ХРАНЕНИЕ



ТРАНСПОРТНЫЕ УСЛУГИ



АРЕНДА ОФИСОВ



ОТВЕТСТВЕННОЕ ХРАНЕНИЕ ГРУЗОВ

Реклама

Финансовый центр Петербурга

БИРЖА БИЗНЕС ЦЕНТР



- Васильевский остров, 26-я линия, 15
- Офисные помещения от 60 кв.м
- Биржа, конференц-зал, комната переговоров
- Свободная планировка, удобная парковка

Рациональное решение для Вашего бизнеса

НА СМОЛЕНКЕ БИЗНЕС ЦЕНТР



- Васильевский остров, наб. реки Смоленки, 33
- Офисные помещения с полной отделкой от 50 кв.м
- Торговые площади от 1200 кв.м
- Подземный паркинг, открытые террасы

Продажа инвестиционных проектов

БИЗНЕС-ЦЕНТР КОЛОМЯЖСКИЙ ПР.



- Площадь участка - 11 349 кв.м
- Площадь здания - 67 876 кв.м
- Разрешение на строительство
- Нулевой цикл работ выполнен
- Рядом станция метро «Пионерская»

БИЗНЕС-ЦЕНТР БОГАТЫРСКИЙ ПР. 1/3



- Площадь участка - 3 323 кв.м
- Площадь здания - 19 950 кв.м
- Разработана проектная документация
- Рядом станция метро «Пионерская»

ЗАО ССМО «ЛенСпецСМУ». Реклама. Лиц. ГС-2-781-02-27-0-7802084569-026909-2 от 26.05.2008 г. (срок действия до 26.05.2013 г.). Выдана Федеральным агентством по стр-ву и жил.-комм. хозяйству

ЛенСпецСМУ СПб., Богатырский пр., 2 www.lenspecsmu.ru Строим с теплом и заботой! 380-0525, 348-5160