

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ



BUSINESS GUIDE

ВТБ ДЕВЕЛОПМЕНТ

Генеральный партнер выпуска
ЗАО «ВТБ-Девелопмент»

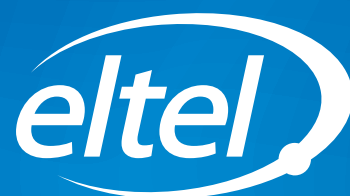
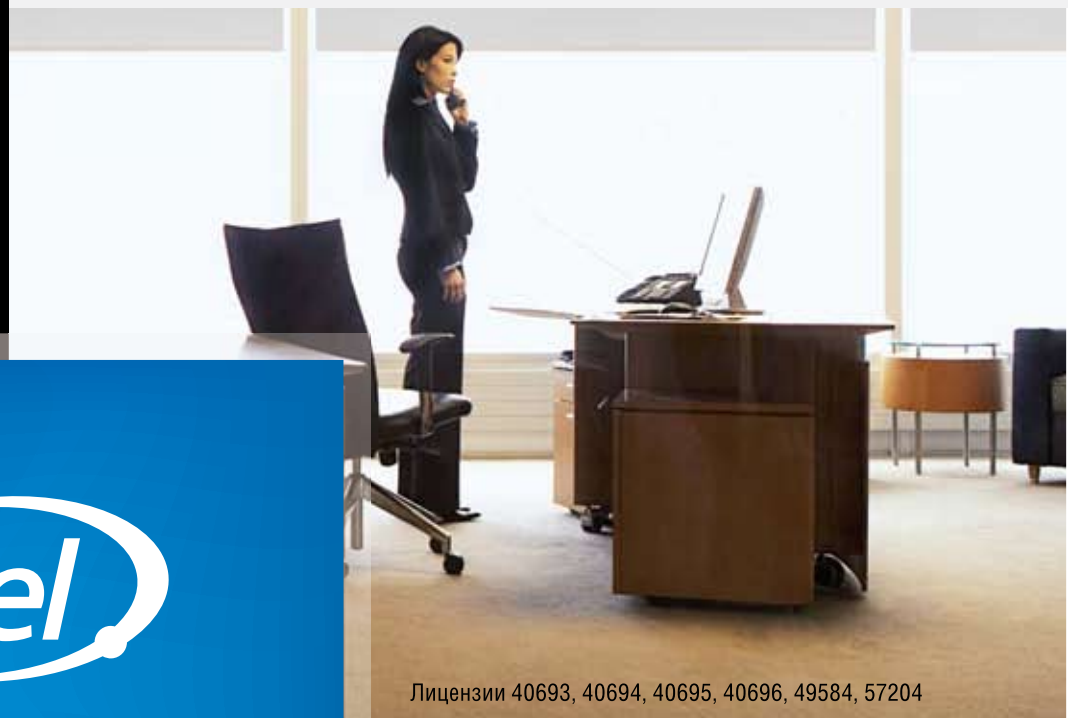
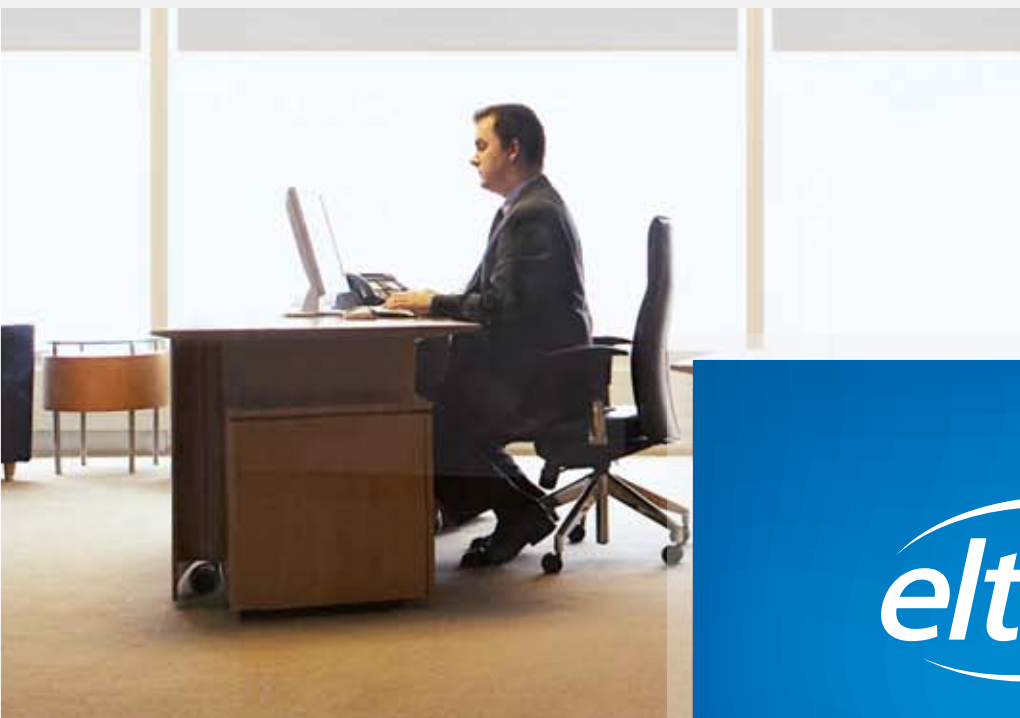
Понедельник, 25 октября 2010 № 198/L
(№ 4477 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы № 17-32
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. № 01243 22 декабря 1997 года.
Коммерсантъ
в Санкт-Петербурге

РЕКЛАМА

- Интернет • телефония • MPLS VPN
- прямые каналы передачи данных более чем в 200 городов России и мира
- красивые телефонные номера • PBX
- видеонаблюдение • дата-центр

(812) 318-46-46

Телекоммуникации в офисах



Надежная связь. Везде.

www.eltel.net

Лицензии 40693, 40694, 40695, 40696, 49584, 57204



Телекоммуникации на предприятиях

- Интернет • телефония • MPLS VPN
- прямые каналы передачи данных более чем в 200 городов России и мира
- подключение к сетям ГО и ЧС • PBX
- видеонаблюдение • дата-центр

(812) 318-46-46



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

ИНВЕСТОРЫ ИГРАЮТ
МУСКУЛАМИ

Рынок коммерческой недвижимости постепенно приходит в себя от кризиса. Говорить о его восстановлении девелоперы и аналитики еще не решаются. Однако оптимистично верят, что уже в следующем году он может прийти в равновесие, а с 2012 года начнется плавный рост. Пока же строители и собственники коммерческой недвижимости пытаются выживать в тех обстоятельствах, в которых они находятся. И работать с теми финансовыми ресурсами, которые им доступны. Местные девелоперы жалуются на то, что привлекать западных партнеров в бизнес по-прежнему сложно. Срок окупаемости и рентабельности проектов представители западных фирм хотят такой же, как на развивающихся высокорискованных рынках. Но прозрачности и проработанности инвестиций требуют уже европейской. А сроки окупаемости вложений в коммерческую недвижимость останутся на данный момент одним из самых слабых мест. Например, к осени 2010 года стало ясно, что период возврата гостиничных инвестиций оказался гораздо меньшим, чем время окупаемости офисных или торговых вложений. Еще несколько лет назад это казалось невозможным. Но теперь, когда предложение на рынке деловых и торговых центров намного превышает спрос, отели стали гораздо более интересными для работы. Наряду с гостиничными проектами инвесторы ищут и иные ниши для применения своих сил. Например, в последнее время все чаще строители стали обращать внимание на вложения в досугово-спортивную функцию. И не в составе торговых центров, а в качестве самостоятельных объектов. Так, владельцы комплекса «Гранд Каньон» открыли по соседству отдельно стоящую арену. Оказалось, что в городе практически нет площадок для профессиональных занятий спортом на коньках. И на этом можно зарабатывать. Недавняя инициатива городских властей по передаче физкультурно-оздоровительных комплексов в различных районах города на условиях государственно-частного партнерства встретила одобрение со стороны инвестиционно-строительного сообщества города. Оказывается, когда традиционные сегменты недвижимости не приносят привычного дохода, строители готовы пытаться зарабатывать на социальных объектах. Если все получится, можно будет говорить, что кризис оказал оздоравливающее влияние не только на бизнес, но и на нацию в целом.



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ИЗБЫТОЧНЫЙ РЕДЕВЕЛОПМЕНТ
ЗА ВРЕМЯ КРИЗИСА ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПЛОЩАДОК, КОТОРЫЕ МОГУТ РАССМАТРИВАТЬСЯ ДЛЯ ВЫКУПА И РЕДЕВЕЛОПМЕНТА, ЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОС. ПРИ ЭТОМ СПРОС, НАПРОТИВ, СНИЗИЛСЯ. ПО НЕКОТОРЫМ ОЦЕНКАМ, ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОД-ДВА УВЕЛИЧИЛСЯ В 2–3 РАЗА. ДО КРИЗИСА ГОТОВЫХ ДЛЯ РЕДЕВЕЛОПМЕНТА ПЛОЩАДОК В ПЕТЕРБУРГЕ В ОБЩЕЙ СЛОЖНОСТИ НАСЧИТЫВАЛОСЬ 350–500 ГА. СЕГОДНЯ НА РЫНКЕ ОКОЛО 1000 ГА ТАКИХ ПЛОЩАДЕЙ.

РОМАН РУСАКОВ

Такие цифры приводит компания АРИН. Участники рынка отмечают, что кризис сильно затормозил процесс редевелопмента территорий. Произошло это потому, что этот процесс сам по себе очень сложный, капиталоемкий и затратный по времени и ресурсам. И до кризиса в благоприятных условиях реновация проходила достаточно медленно. Вполне объяснимо, что после того, как у девелоперских компаний начались проблемы с финансированием, подавляющее большинство таких проектов было заморожено либо приостановлено. Тем не менее сейчас ситуация постепенно нормализуется, и участники рынка говорят, что, постоянно общаясь с компаниями, у которых есть такого рода проекты, они видят, что снова начали возобновляться работы по освоению бывших промышленных площадок. Как правило, в большей степени проекты реновации промышленных территорий находятся в стадии подготовки градостроительной документации, подготовки участков и проектных проработок. За период кризиса многие из них сменили функциональную концепцию.

ГОТОВЫ ДЕЛИТЬСЯ Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, говорит, что опыт работы компании в России показывает, что примеры успешного редевелопмента позволяют увеличить доход проекта до 50%. «Из успешных проектов редевелопмента бывших производственных площадок под торговые центры можно назвать суперрегиональный ТРК на севере СПб — „Гранд Каньон“, из московских примеров — „Золотой Вавилон Росткино“».

«Сегодня делиться площадями готовы практически все производства. Многие предприятия, созданные в советское время, не используют всю имеющуюся у них территорию», — говорит Игорь Горский, управляющий партнер АРИН.

При этом, по его словам, спрос на такие площадки в связи с кризисом сократился примерно в 2–3 раза. За последний год сделок по покупке таких площадей для редевелопмента практически не было.

«Заключение договоров продажи промышленных площадей в районах сложившейся городской застройки — вопрос достижения договоренностей между собственниками и потенциальными покупателями. Сейчас мы видим, что инвесторам, в принципе, такие территории интересны. Однако многие собственники до сих пор переоценивают свои активы», — говорит господин Горский. Адекватная стоимость подобных участков формируется в зависи-



АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

АНАЛИТИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО СЕГОДНЯ ИНВЕСТОРАМ В ПРИНЦИПЕ ТЕРРИТОРИИ БЫВШИХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ ИНТЕРЕСНЫ. ОДНАКО МНОГие СОБСТВЕННИКИ ДО СИХ ПОР ПЕРЕОЦЕНИВАЮТ СВОИ АКТИВЫ. И ЭТО СЕРЬЕЗНО ЗАТРУДНЯЕТ ПРОЦЕСС РЕДЕВЕЛОПМЕНТА

мости от состояния земель, требований по рекультивации, плотности застройки, наличия на территории объектов культурного наследия, числа собственников. По оценкам специалистов АРИН, в среднем цена может составлять порядка 20 тыс. руб. за квадратный метр.

Лидия Пашнова, директор по маркетингу ИСГ «Сплав», полагает, что, говоря о редевелопменте промышленных объектов, в первую очередь целесообразно рассматривать реконструкцию, поскольку разумная реконструкция по времени быстрее и дешевле, чем новое строительство. «К плюсам при реконструкции промышленных зданий под офисы можно отнести следующие факты: хорошее транспортное сообщение; масштабность территорий дает возможность эффективного планирования и организации удобных парковок; наличие в достаточном количестве инженерных мощностей», — говорит госпожа Пашнова.

«По генеральному плану развития многих территорий, занимаемых промышленными предприятиями, наряду с промышленной функцией, там есть возможность строительства и организации офисов и бизнес-центров. Это упрощает процедуру согласования проектной документации, поскольку исключает необходимость внесения изменений в градостроительные регламенты. Но сейчас, на фоне падения спроса на офисную недвижимость в последние годы и его медленный подъем, это вряд ли может быть таким уже большим плюсом. А загрязненность освобождаемых террито-

рий и необходимость рекультивации земли уже можно отнести к минусам. Также зачастую на данных территориях имеются памятники архитектуры, которые требуют особого к себе отношения и накладывают на девелопера необходимость соблюдения определенных технологий для их сохранения и приспособления под современные цели. С одной стороны, это лишние затраты, но с другой, при удачном проекте реконструкции такое здание может стать элементом притяжения на новый объект, вокруг которого создается своя среда. Так, например, наш бизнес-центр „Кондратьевский“ — памятник промышленной архитектуры. После удачной реконструкции он стал центральным объектом деловой зоны „Кондратьевский квартал“, — сообщила госпожа Пашнова.

Президент генподрядной компании STEP Дмитрий Кунис к преимуществам редевелопмента промышленных территорий относит и обеспеченность их инженерными сетями: потенциальному инвестору не придется тратиться на коммуникации, водо- и газо- и электроснабжение, дорожную инфраструктуру, с чем он может столкнуться в чистом поле.

Генеральный директор компании «Ренессанс Девелопмент» Танер Топлу указывает на то, что промышленные территории удобно развивать и превращать в коммерческие и социальные зоны, так как эти участки являются единственными в городе площадками, которые имеют необходимый размер и форму. «Кроме прочего, данные ➔

→ территории обычно имеют развитую инфраструктуру: газ, электричество, водопровод и т. д.», — соглашается с коллегой господин Топлу.

Лариса Инченкова, и. о. коммерческого директора ОАО «Строительная корпорация „Возрождение Санкт-Петербурга“», считает, что плюсом для застройщика при редевелопменте являются еще и достаточно большие размеры участков. Это дает возможность реализовать интересные масштабные проекты. «Однако осуществлять такие проекты намного сложнее, чем построить отдельный небольшой дом: требуются особый опыт и значительное финансирование на начальном этапе. Разумеется, это нельзя отнести к минусам, а лишь к трудным задачам, которые требуют грамотного решения», — говорит госпожа Инченкова.

Андрей Соколов, руководитель аналитического департамента Гильдии управляющих и девелоперов, к минусам относит нахождение на территории объектов федеральной собственности, например бомбоубежищ, которые невозможно вывести за пределы территории.

«Наличие смежных промышленных территорий с реконструируемым объектом отрицательно влияет на конечного потребителя», — указывает на еще один минус господин Топлу.

ГОСУДАРСТВО ДОЛЖНО ПОМОГАТЬ

Кайл Патчинг, управляющий партнер ARIN Commercial Real Estate Services, отмечает, что в Европе, США, Канаде, как правило, инициатором подобных проектов выступает государство, побуждая девелоперов заниматься реновацией депрессивных городских территорий. Инвесторам в таком случае предлагаются налоговые льготы на период реализации проектов редевелопмента, а также на несколько лет после завершения строительства для повышения рентабельности проекта. Примером тому может выступать район Gastown в Ванкувере.

Если же касаться функционального назначения бывших промышленных объектов, то их можно использовать и под создание арт-объектов и как офисные и жилые здания лофтового типа. Как правило, промышленные памятники архитектуры представляют собой заводские цеха и корпуса со свободной планировкой, поэтому внутреннее пространство вполне можно сделать современным и функциональным, сохранив внешний облик.

При этом господин Патчинг считает, что, проводя подобную политику, необходимо осознавать, что промышленные зоны старой застройки — это важная историческая составляющая архитектурной эволюции города, поэтому, осуществляя редевелопмент данных зон, необходимо вписывать памятники промышленной архитектуры в современную застройку.

Затраты на реконструкцию промышленных зданий можно оценить примерно на уровне \$1200–1700 на квадратный метр в зависимости от состояния объекта. Однако реализация проекта обойдется дороже за счет рекультивации почв — здесь стоимость оценить достаточно сложно, поскольку все будет зависеть от степени загрязнения территории.

Александр Паршуков, руководитель инвестиционного департамента ЗАО «ВТБ-Девелопмент», уверен, что вывод промышленных предприятий за пределы центра города — лишь дело времени. «Од-

нако надо понимать, что перебазирование действующего предприятия — это существенные затраты и серьезные временные издержки. Далеко не каждый инвестор сегодня готов вкладывать средства в столь масштабные проекты. В то же время уже сформировались тенденции размещения современных промышленных предприятий в окраинных районах города вблизи крупных магистралей и редевелопмента старых промышленных площадок в центральных районах крупных городов под общественно-деловые кварталы», — говорит господин Паршуков.

ЧТО СТРОИТЬ? Участники рынка считают, что при редевелопменте следует более серьезное внимание уделять маркетинговой составляющей будущего проекта — правильное функциональное назначение в будущем будет определять доходность объекта.

«Концепция таких кварталов зависит только от рыночных свойств каждого конкретного проекта, и абстрактно нельзя сказать, какая именно функция для проекта будет преобладающей. Однако можно отметить, что, учитывая масштаб таких территорий, девелоперы, как правило, принимают решение о создании многофункциональных комплексов. Такой подход позволяет создать полноценную территорию, пригодную как для жизни, работы и досуга и привлекательную для горожан и гостей города», — говорит господин Паршуков.

«Многие эксперты отмечают, что петербургский рынок отстает от московского на пару лет. Я уверен, что не нужно ждать, когда московские тенденции дойдут до Петербурга, а инициировать этот процесс. Однако для этого необходимо вносить изменения в генеральный план, чтобы развивать проекты как многофункциональные зоны, в которых сосредоточены не только общественно-деловые объекты, но и жилая застройка, объекты социальной инфраструктуры, чтобы создавать полноценные микрорайоны», — говорит господин Патчинг.

Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St.Petersburg, считает плюсом реконструкции бывших промышленных предприятий под офисы то, что процесс согласования переоборудования здания под эту функцию относительно прост, в отличие от жилой функции. Это справедливо и для самого простого варианта, когда административный или другой корпус реконструируется под офисы «явочным» порядком, без согласования площади нарезаются и сдаются арендаторам, и в случае когда речь идет уже не о реновации существующего здания, а о редевелопменте со сносом или глубинной реконструкцией. «И в этом случае согласовать проще, поскольку, как правило, те производственные зоны генплана и правил землепользования и застройки позволяют в той или иной степени развивать офисную функцию — нет требований по социальной инфраструктуре, жестких норм по инсоляции и других нюансов. С этой точки зрения офисная функция гораздо более „проходная“ в согласовании, чем жилая», — говорит господин Пашков. При этом к минусам он относит то, что потенциал поглощения рынка по офисной недвижимости достаточно ограничен, что наглядно показал кризис. В условиях продолжающейся стагнации коммерческого рынка крупный, масштабный проект ре-

девелопмента с доминирующей офисной функцией либо невозможен, либо имеет большие риски ликвидности. Кроме того, при прочих равных, жилье более доходная функция, чем офисная. К плюсам офисных объектов он относит то, что собственник площадки или девелопер может, построив, оставить объект в собственности и иметь некий актив, приносящий доход, который также может являться залогом в банке. А построив жилой дом и продав квартиры, все права на него он передает жильцам. «Это вопрос стратегии инвестора, поскольку кому-то необходимо быстро получить деньги, а кто-то принципиально не готов потерять права на участок», — рассуждает господин Пашков.

Николай Пашков при этом говорит, что максимальное влияние на функцию реконструируемого объекта оказывает местность. «Торговля — из всех функций самая чувствительная к месторасположению. По моему мнению, в хорошем, проходном месте торговля выгоднее. Торговые места должны быть на больших людских потоках — у станций метро, оживленных магистралей, с хорошей населенностью. Если говорить о редевелопменте промышленной зоны, то, как правило, только в редких случаях есть рыночная целесообразность девелопмента торговой недвижимости».

Однако господин Пашков указывает на то, что, понимая, что коммерческий сегмент рынка (особенно офисный) испытал большее падение и дольше восстанавливается, чем жилой, девелоперы переориентировали проекты в большей степени на жилую составляющую.

Владимир Алев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», настроен скептически. Он полагает, что сейчас рынок не готов поглотить новые коммерческие объекты, которые могут быть построены на больших территориях промышленных площадок. «Пока наиболее успешно после кризиса восстанавливается лишь сегмент жилой недвижимости. Да и то лишь в части только самого дешевого жилья и только самого дорогого. По коммерческим объектам пока, вероятно, инвесторы будут выжидать — новые офисные центры и торговые комплексы просто не удастся заполнить», — отметил господин Алев.

Господин Казанский говорит, что жилая застройка в свою очередь потянет за собой развитие коммерческой недвижимости. Так, например, в крупнейшем проекте редевелопмента промышленных территорий, принадлежащих энергомашиностроительной компании ОАО «Силовые машины», планируется создание жилой функции. Концепция развития данных территорий, разработанная Colliers International, предполагает в первую очередь создание комфортной среды и качественной инфраструктуры нового поколения. Большую часть территории планируется отдать под жилье. Остальную часть займут деловые центры и сопутствующая инфраструктура: паркинги, торговля, кафе и рестораны, сервисные центры, а также детские сады, школы, поликлиники, спортивные объекты, общественные зоны.

Первой площадкой, планируемой к переезду, станет участок филиала «Электросила» площадью 7,2 га по нечетной стороне Московского проспекта, д. 139. На этой территории планируется создать новый комфортный жилой микрорайон. Вдоль Московского проспекта также планируется создание коммерческой зоны, включаю-

щей офисные здания, торговые галереи, кафе, рестораны.

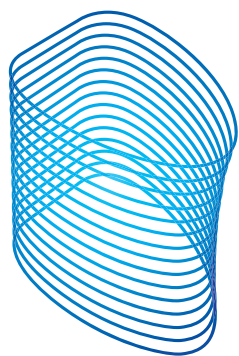
В целом, не менее 600 га городских территорий могут быть потенциально освоены за счет вывода с них промышленных производств и перепрофилированы как под жилую, так и под коммерческую функцию. Несомненные плюсы промышленных площадок — их местоположение в местах со сложившейся застройкой, проведены коммуникации, дороги и т. д. Сдерживают в таких случаях вопросы финансового бремени, которое ложится на девелопера: освобождение площадки и перевод производства в другое место, подготовка площадки к редевелопменту и новому строительству, работа с возможными ограничениями и т. д. Соответственно, и уровень инвестиций в такие проекты будет выше.

РАЗДЕЛЯЙ И РЕКОНСТРУИРУЙ

Руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer Владислав Фадеев предлагает разделять понятия редевелопмента территорий и адаптацию промышленного здания под другую функцию. «В английском языке это разные понятия redevelopment и adaptive use, у нас же все, что делается из промышленного объекта, часто называется редевелопментом. Думаю, просто рынок еще не дошел до нужной стадии, однако в ближайшее время четкое разделение понятий произойдет и у нас. Тем временем в Европе набирает обороты совсем другая тенденция — „доводка“ зданий, построенных за последние 20 лет, до новых уровней соответствия „зеленым“ принципам. Связано это как с давлением со стороны рынка (падение арендных ставок, сокращение сроков аренды, давление кредитов и т. п.), так и давлением со стороны правительств. Так, в Великобритании предполагается поэтапное снижение на 50 процентов выброса CO2 от новых зданий, если сравнивать 2002 год и 2013 год. То есть параметры нового строительства уже сильно изменились и к 2013 году еще изменятся. Таким образом, адаптация к новой функции может оказаться выгоднее нового строительства. К тому же меняются и энергетические требования по производству и эксплуатации, так называемая embodied energy, что тоже приводит к выгоде адаптации, так как часть старых материалов может быть использована и используется в новом здании», — говорит господин Фадеев.

Тем не менее, несмотря на все плюсы редевелопмента, по прогнозам господина Горского, в этом году увеличения числа сделок в части редевелопмента ждать не стоит. «Но в 2011–2012 годах спрос вырастет на 20–30 процентов по отношению к 2008 году», — прогнозирует господин Горский.

С ним солидарен господин Пашков: «По нашим наблюдениям, в ближайшие 2–3 года большинство проектов, которые были и остаются реалистичными с точки зрения их рыночной целесообразности и экономики, возобновятся. В первую очередь, развиваются те из них, где производственная деятельность на площадках либо совсем не ведется, либо ведется в сильно уменьшенных масштабах. Это связано с тем, что процесс вывода действующего производства очень сложен и требует поиска подходящей площадки для переноса, нового строительства на ней, перевоза существующего и приобретения нового оборудования», — отмечает господин Пашков. ■



Санкт-Петербург Плаза

деловой комплекс

Здание
ОАО «Банк «Санкт-Петербург»
корпус 1

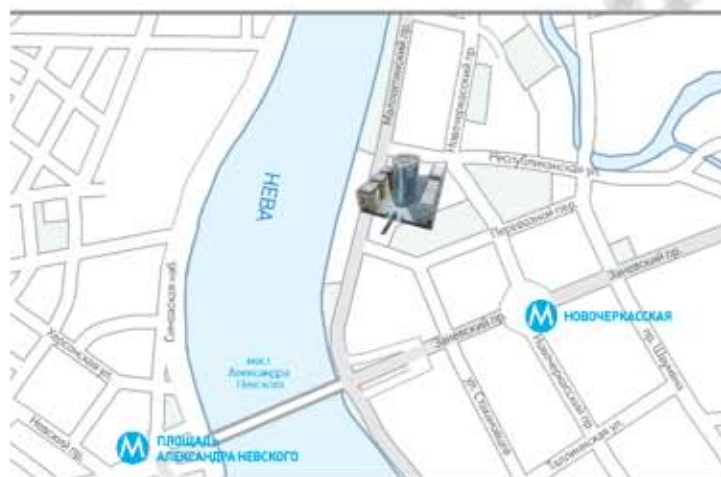
Продажа
корпус 2

Аренда
корпус 3



Застройщик ООО "ИСК Гелеанд". С проектной декларацией можно ознакомиться в офисе ООО "Найт Фрэнк Санкт-Петербург" ул. Маяковского 3Б, лит.А

ДЕЛОВОЙ КОМПЛЕКС КЛАССА А НА МАЛОЙ ОХТЕ



АРЕНДА (корпус 3)

- Общая площадь здания – 28 643 м², включая подземную парковку на 77 м/м.
- Офисные блоки от 145 м²

ПРОДАЖА (корпус 2)

- Общая площадь здания – 22 300 м², включая подземную парковку на 71 м/м.
- Возможна продажа отдельных офисов
- Предоставляется рассрочка до 3-х лет.

- Современный архитектурный проект, стильный дизайн
- Панорамное остекление от пола до потолка
- Подземный паркинг и открытая охраняемая парковка
- Автоматизированная Система Управления Зданием и современные системы жизнеобеспечения
- Высокоэффективная система общеобменной вентиляции и кондиционирования с возможностью индивидуального регулирования
- Встроенная трансформаторная подстанция мощностью 8,7 МВт, обеспечивающая бесперебойную подачу электроэнергии
- Автономная газовая котельная, обеспечивающая горячее водоснабжение и отопление
- Оптико-волоконные телекоммуникации, телефонная связь и передача данных
- Система охранной сигнализации 24/7, система контроля и управления доступом, система видеонаблюдения
- Высокоскоростные лифты ThyssenKrupp

Ввод в эксплуатацию делового комплекса – 1 кв. 2011 года



www.knightfrank.ru

363-2222

Эксклюзивный агент

ОФИСЫ ИЩУТ СВОЙ ЦЕНТР

ПЕРЕНАСЫЩЕНИЕ РЫНКА ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ, КОТОРОЕ СЕЙЧАС НАБЛЮДАЕТСЯ В ПЕТЕРБУРГЕ, ВРОДЕ БЫ УКАЗЫВАЕТ НА НЕАКТУАЛЬНОСТЬ РАЗГОВОРОВ О ФОРМИРОВАНИИ В ПЕТЕРБУРГЕ НЕКОЕГО ЕДИНОГО ДЕЛОВОГО ЦЕНТРА — СИТИ — И О МЕСТЕ ЕГО РАСПОЛОЖЕНИЯ. ОДНАКО УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО ВОПРОС НЕ ЗАКРЫТ И ПОЛАГАЮТ, ЧТО ТАКИЕ ЦЕНТРЫ КОНЦЕНТРАЦИИ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДЕ ВСЕ ЖЕ МОГУТ ПОЯВИТЬСЯ. И СКОРЕЕ ВСЕГО ДЕЛОВЫХ КВАРТАЛОВ В ГОРОДЕ БУДЕТ НЕСКОЛЬКО. НАИБОЛЕЕ ЧАСТО ПРИ ОБСУЖДЕНИИ ГЕОГРАФИИ БУДУЩЕГО СИТИ ЗВУЧАТ АДРЕСА В РАЙОНЕ АЭРОПОРТА ПУЛКОВО И НА МАЛОЙ ОХТЕ. УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО ПРЕЖДЕ ЧЕМ РЕШАТЬ, НУЖЕН ЛИ ГОРОДУ ДЕЛОВОЙ ЦЕНТР — СИТИ, И ГДЕ ЕГО РАСПОЛОЖИТЬ, СЛЕДУЕТ ОПРЕДЕЛИТЬСЯ С ТЕМ, КАК ВЛАСТИ ПЕТЕРБУРГА И СТРАНЫ НАМЕРЕНЫ ПОЗИЦИОНИРОВАТЬ ГОРОД В ГЛАЗАХ МИРОВОЙ ОБЩЕСТВЕННОСТИ. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Директор департамента консалтинга и оценки NAI Весаг Игорь Лучков говорит, что формирование делового Сити в Санкт-Петербурге напрямую зависит от стратегии развития города. «Ведь необходимо определиться, кто мы: имперская столица, транспортный узел? Сейчас рынок недвижимости оживает, поэтому подобные проекты дело будущего. Санкт-Петербург является второй столицей, поэтому деловая функция в городе развивается достаточно активно», — говорит господин Лучков.

Евгения Буторина, старший аналитик отдела консалтинга ASTERA, также уверена, что для начала надо иметь стратегию развития города. «Пока неясно, что такое Петербург — туристический, промышленный или деловой центр. На сегодняшний день идея развития выделенного делового Сити неактуальна в виду отсутствия спроса и ограниченности транспортной инфраструктуры. С учетом текущего состояния рынка офисной недвижимости идея Сити откладывается на неопределенное время. Низкие ставки, низкий уровень спроса, большая доля вакантных площадей — все это снижает привлекательность данного сегмента для девелоперов, поэтому пока нет оснований ожидать от девелоперов активности в развитии офисных проектов», — уверена госпожа Буторина.

Андрей Соколов, руководитель аналитического департамента Гильдии управляющих и девелоперов, считает, что Петербург сегодня нельзя назвать мировым финансовым центром. «А обычному бизнесу с его децентрализацией единый деловой район не нужен», — констатирует он.

МИРОВЫЕ АМБИЦИИ Сити-центр (деловой центр или деловой район) — это место сосредоточения банков и специализированных кредитно-финансовых институтов, осуществляющих международные валютные, кредитные и финансовые операции, сделки с ценными бумагами, золотом. В настоящее время многие национальные финансовые рынки, такие как Франкфурт, Париж и Цюрих, в значительной мере вовлечены в международные операции. Но, как полагает господин Соколов, очень немногие страны имеют: широкий спектр инструментов финансового рынка; всемирное участие в их внутреннем и иностранном секторах; эффективные международные системы связи; соответствующее место страны в мировой системе хозяйства; наличие развитой кредитной системы и хорошо организованной



ВАЛЕРИЙ МЕЛЬНИКОВ

НЕКОТОРЫЕ УЧАСТНИКИ РЫНКА СЧИТАЮТ, ЧТО СИТИ-ЦЕНТР ИМЕЕТ СМЫСЛ СОЗДАВАТЬ В МЕСТЕ СОСРЕДОТОЧЕНИЯ БАНКОВ И СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ КРЕДИТНО-ФИНАНСОВЫХ ИНСТИТУТОВ, ОСУЩЕСТВЛЯЮЩИХ МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВАЛЮТНЫЕ, КРЕДИТНЫЕ И ФИНАНСОВЫЕ ОПЕРАЦИИ. НА РОЛЬ ТАКИХ ЦЕНТРОВ, ПОМИМО ЛОНДОНА, МОЖЕТ ПРЕТЕНДОВАТЬ ОЧЕНЬ НЕБОЛЬШОЕ КОЛИЧЕСТВО ГОРОДОВ

фондовой биржи; умеренность налогообложения; льготность валютного законодательства, разрешающего доступ иностранным заемщикам на национальный рынок и иностранных ценных бумаг к биржевой котировке; удобное географическое положение

Указанные факторы ограничивают круг национальных рынков, которые выполняют международные операции. В результате конкуренции сложились мировые финансовые центры — Нью-Йорк, Лондон, Цюрих, Люксембург, Франкфурт-на-Майне, Сингапур и др.

«В рамках города деловой центр может возникнуть исторически (Уолл-стрит в Нью-Йорке), но может быть создан и искусственно (Доклендс и Кэнери Ворф в Лондоне, Дефанс в Париже). Чем масштабнее финансовый центр — тем масштабнее и деловой район, поскольку для крупного бизнеса нужны не только помещения для работы — офисы, но и бизнес-инфраструктура — рестораны, кафе, магазины, фитнес-центры, гостиницы, адвокаты, средства телекоммуникаций, транспортная доступность, газеты, цветы и т. д. При снижении масштабов финансового центра — угасает деловой район», — говорит господин Соколов.

Однако Владимир Альев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», уверен, что тема создания делового центра в городе может получить новый толчок: «Недавно сделанные нашим президентом заявления — о том, что в городе все-таки нужно формировать деловой центр — могут дать этой идее новую жизнь. Но президент говорил, что развитие делового центра не должно вредить исторической части города. И удачные примеры создания таких деловых кварталов в мировой практике есть: например, в Париже Сити, вынесен за пределы исторического центра».

Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК девелопмент», также считает, что для делового имиджа города как внутри страны, так и для грамотного позиционирования Петербурга на мировой арене не только как центра культуры, но и как второй деловой столицы России важна тема создания Сити. И претендовать на роль деловой площадки в мировом масштабе, по мнению господина Абрамова, город также вполне способен. «Петербург является крупным центром деловой активности: его территория сегодня — это площадка для мероприятий международного уровня. Примером тому является проведение Международного экономического форума, который еще называют „российским Давосом“. Сотрудничество на международном уровне между отдельными бизнес-структурами сегодня перерастает в сотрудничество между городом и другим государством. Открытие завода Hyundai в промзоне „Каменка“, завода „Тойота“ в Шушарах, запуск мощностей GM и завода „Ниссан“, — перечисляет предпосылки для создания Сити господин Абрамов.

При этом он уверен, что целесообразно развивать деловой квартал в историческом центре города, ограниченном Адмиралтейской и Дворцовой набережными, Вознесенским проспектом и набережной реки Фонтанки, а также территориями, расположенными вдоль Невского проспекта.

НЕДЕЛОВАЯ ИСТОРИЯ Однако большинство аналитиков все же полагают, что центр не слишком приспособлен для создания полноценного делового квартала: ведь помимо прочего, центр деловой жизни должен иметь хорошее транспортное сообщение.

Господин Лучков сомневается в целесообразности размещения делового Сити в центре. «Санкт-Петербург считается го-

родом памятников, что в некоторых случаях довольно сложно совместить с форматом делового Сити из-за масштабного нового строительства. Точкой концентрации деловой активности уже стала территория, где будет находиться Охта-центр. Многие инвесторы спешат купить там земельные участки под строительство, понимая, что в скором времени это может быть новым деловым кластером», — говорит господин Лучков.

Руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer Владислав Фадеев считает, что все шансы стать новым деловым центром есть у зоны Пулково. «А строить или нет 400-метровые здания на Охте — здесь мнение у каждого свое», — аккредитованно высказывается аналитик.

Марина Осадчая, ведущий аналитик «НДВ СПб», согласна, что в Петербурге уже формируется деловой квартал из «Охта-Центра», «Септем Сити», «Санкт-Петербург Плаза», «Невской ратуши» (правда, последняя расположится на другом берегу Невы). «Но пока сдан только первый корпус „Санкт-Петербург Плаза“, и трудно прогнозировать, когда эту территорию можно будет назвать деловым Сити. Для Сити характерно наличие небоскребов, а пока любые попытки построить в нашем городе высотные здания наталкиваются на сопротивление общественности, даже если речь идет о проектах вне центральной части, например, пресловутая башня „Газпрома“. Знаменитый деловой район Парижа „Дефанс“ тоже вызывал в свое время массу протестов из-за искажения перспективы Елисейских полей. Однако поскольку необходимость делового Сити для французов была очевидна, был найден консенсус, и строительство продолжилось. Для начала бизнес-сообщество и правительство Петербурга должны придти к решению — нужен ли им Сити? В Москве решение

было принято уже много лет назад, поэтому в столице мы наблюдаем конкретные шаги в данном направлении», — отмечает госпожа Осадчая.

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, уверен, что в Петербурге тяжело создать только один деловой центр, хотя бы исходя из генерального плана города. Поэтому город будет развиваться по пути создания нескольких деловых районов. Преимущества деловых кварталов в том, что все компании, зачастую работающие в одной отрасли, располагаются в непосредственной близости друг от друга. Это тренд, обусловленный мировой практикой. Концентрация офисов в одном месте помогает, с одной стороны, уменьшить нагрузку на существующую транспортную инфраструктуру города, с другой — является предпосылкой для появления новых объектов этой инфраструктуры — мостов, туннелей, развязок, — которой так не хватает в мегаполисах. Кроме того, находясь в одном квартале или здании, объективно легче организовывать деловые встречи и в целом вести бизнес: например, офис юридической компании расположен этажом выше, консалтинговой компании — в соседнем здании. Сами девелоперы в любом случае верят, что коммерческая недвижимость в ближайшее время будет востребована, независимо от того — будет ли она строиться концентрированно или же в разных частях города. Танер Топлу, генеральный директор компании «Ренессанс Девелопмент», верит, что в ближайшие несколько лет экономический, социальный и культурный рост в Санкт-Петербурге продолжится. «Мы инвестировали в экономику города 300 млн евро и в ближайшие два года мы собираемся реализовать четыре новых проекта, строительство которых мы уже начали», — отметил господин Топлу. ■



С Е Н А Т О Р

ТЕРРИТОРИЯ УСПЕШНОГО БИЗНЕСА

332 13 88

www.senator.spb.ru

ОФИСЫ В АРЕНДУ
В НОВЫХ БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ

СПЕЦИАЛЬНЫЕ
УСЛОВИЯ АРЕНДЫ

17-Я ЛИНИЯ В.О., 22
18-Я ЛИНИЯ В.О., 31



РЕКЛАМА

ОПЕРАТОРЫ СВЯЗИ СТАЛИ ЛОЯЛЬНЕЕ К КЛИЕНТУ

РЫНОК ТЕЛЕКОММУНИКАЦИЙ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА НА ДАННЫЙ МОМЕНТ НАСЧИТЫВАЕТ ОКОЛО 200 ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ, ИЗ КОТОРЫХ ПРИМЕРНО 30 ПРЕДОСТАВЛЯЮТ СВОИ УСЛУГИ БИЗНЕС-ЦЕНТРАМ. МНОГИМ ИЗ НИХ ВО ВРЕМЯ И ПОСЛЕ КРИЗИСА ПРИШЛОСЬ ИЗМЕНИТЬ СВОЮ ТАРИФНУЮ ПОЛИТИКУ, ЧТОБЫ СОХРАНИТЬ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ И УДЕРЖАТЬСЯ В УСЛОВИЯХ ВОЗРОСШЕЙ КОНКУРЕНЦИИ. ВСЕ ЭТО ПРИВЕЛО К ПАДЕНИЮ ДОХОДОВ ОПЕРАТОРОВ СВЯЗИ В 2009 ГОДУ В СРЕДНЕМ НА 12–15%. В 2010 ГОДУ СИТУАЦИЯ СТАБИЛИЗИРОВАЛАСЬ И ТАРИФЫ СТАЛИ ТОЛЬКО КОРРЕКТИРОВАТЬСЯ, НО НЕ СНИЖАТЬСЯ. ДАША ГИЛЕВА

По словам директора петербургского филиала «ВестКолл» Виктории Тихоновой, повсеместное снижение тарифов на корпоративную телефонию в Санкт-Петербурге в 2009 году составило 10–12%. «Сегодня тарифам уже некуда опускаться, — говорит госпожа Тихонова, — поэтому в ход идут другие методы привлечения клиентов. Например, формируются новые пакетные решения, создаются дополнительные сервисы или оптимизируется спектр услуг. В итоге клиент получает большее количество услуг и сервисов за те же деньги».

В компании Eltel эту информацию подтверждают, заявляя, что абсолютно каждый оператор внес в свои расценки существенные корректировки. «Одни снизили стоимость базовых услуг, другие сделали бесплатными дополнительные услуги, третьи сформировали пакетные предложения, — сообщили представители компании, — которые в сумме выгоднее, чем покупка каждой услуги покупать по отдельности».

Более всего изменения в тарифах коснулись услуг предоставления интернета. Так, по словам руководителя подразделения «Гарс Телеком Северо-Запад» Вадима Виноградского, в погоне за клиентами операторы снизили клиентскую стоимость интернета в 2–3 раза по сравнению с докризисными временами. Тарифы же на телефонию упали лишь на 10–20%.

«По нашим оценкам в 2009 году корпоративный сегмент телекоммуникационного рынка Петербурга стал меньше примерно на 30 процентов в денежном выражении», — говорит коммерческий директор ЗАО «Северен-Телеком» Антон Виноградов. По его словам, в 2010 году наблюдается замедление темпов сокращения рынка, однако оценивать масштабы восстановления пока рано. «Могу только сказать, что клиенты постепенно увеличивают расходы на услуги связи, но до возвращения на докризисный уровень еще далеко», — говорит господин Виноградов.

Повсеместное введение более гибких тарифов на услуги связи в корпоративном сегменте рынка телекоммуникаций было обусловлено ужесточением конкуренции между операторами. Сейчас они пытаются максимально уменьшить цены на телефонию и интернет и порой доводят скидки до 70%. «В момент, когда арендаторы бизнес-центров из-за кризиса стали покидать офисы, между существующими операторами связи началась война за клиентов, — говорит генеральный директор телекоммуникационной компании «Миран» Игорь Ситников. — Это привело к уменьшению цен, улучшению качества услуг и сделало рынок более клиентоориентиро-



РОМАН ГРИВЦОВ

ПРАКТИЧЕСКИ КАЖДЫЙ ОПЕРАТОР СВЯЗИ ВНЕС В СВОИ РАСЦЕНКИ СУЩЕСТВЕННЫЕ КОРРЕКТИРОВКИ. ОДНИ СНИЗИЛИ СТОИМОСТЬ БАЗОВЫХ УСЛУГ, ДРУГИЕ СДЕЛАЛИ БЕСПЛАТНЫМИ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ УСЛУГИ, ТРЕТЬИ СФОРМИРОВАЛИ «ПАКЕТНЫЕ» ПРЕДЛОЖЕНИЯ

ванным. Теперь не арендаторы обращаются к операторам, а наоборот».

По словам генерального директора компании «ОБИТ» Андрея Гука, количество участников рынка телекоммуникаций в 2010 году практически не изменилось, несмотря даже на высокую конкуренцию между ними. «Ушли незначительные компании, но это никак не повлияло на развитие рынка в целом, — говорит господин Гук. — Сейчас рынок связи Петербурга сверхконкурентен, и создать нового оператора с нуля практически невозможно. В последнее время, напротив, появился тренд укрупнения уже присутствующих на рынке игроков, и я думаю, что в ближайшем будущем он сохранится».

При всем этом в течение года неоднократно звучали заявления о продаже трех крупных операторов — «Метрокома», «Северен-Телекома» и «ЛАНК Телеком», говорит генеральный директор Smart Telekom Андрей Суходольский. «Можно предположить, что собственники этих компаний, не видя перспектив в данном секторе и наблюдая ухудшения финансовых показателей, делают попытки избавиться от этих активов, — рассуждает Суходольский. — Однако тот же «Метроком» до сих пор входит в тройку лидеров корпоративного сегмента рынка телекоммуни-

каций наряду с «Петерстаром» и «Билайн-Бизнесом». Общая доля рынка всех троих — около 70%.

В «ЛАНК Телеком» пока также не намечается проблем в жизнедеятельности. По сообщению представителей компании, в 2009 году компания «ЛАНК Телеком» подключила 16 бизнес-центров в Петербурге, а в первом полугодии 2010 года добилась роста доходов на 8%.

Что касается создания собственных операторов связи владельцами коммерческой недвижимости, то ажиотаж вокруг этой темы, наблюдавшийся в 2008–2009 году, в 2010 году спал. «Управляющие компании и владельцы БЦ больше не хотят рисковать своей основной деятельностью из-за предоставления клиентам телекоммуникационных услуг, — говорит генеральный директор оператора связи «Прометей» Роман Венедиктов. — Им проще провести тендеры между существующими операторами и выбрать наиболее подходящего».

Организация собственного оператора владельцами и управляющими бизнес-центров сопряжена с массой сложностей. Необходимо не только получить лицензии, но и закупить соответствующее оборудование, построить инфраструктуру, набрать обслуживающий персонал, создать биллинговую систему. Создав собствен-

ного оператора, владелец БЦ вряд ли пустит альтернативных на свою территорию, а такая монополизация, в свою очередь, приведет к завышенным ценам на услуги связи. В условиях высокой конкуренции между бизнес-центрами арендаторы легко могут среагировать на этот факт уходом в другой БЦ, где предлагается недорогая телекоммуникация.

Так и произошло: во время кризиса многие арендаторы стали торговаться с владельцами БЦ и требовать либо оставить оператора, с которым они уже работают, либо снизить цены на телекоммуникационные услуги. Крупные сети типа «Сенатора» пошли на уступки и пустили сторонних операторов на свою территорию. Они ничего не потеряли при этом, так как операторы начали пользоваться уже проведенными в БЦ каналами связи и делиться доходами. «До начала 2009 года наши доходы от предоставления телекоммуникационных услуг составляли около 5 млн рублей в месяц, — сообщил генеральный директор УК «Сенатор» Андрей Пушкарский. — После кризиса эта цифра резко сократилась до 3 млн рублей в месяц и тогда мы снизили цены, сделали модернизацию сетей и пустили в наши каналы крупных операторов связи. Сейчас наш месячный доход составляет около 7,5 млн рублей». ■

В ПОИСКАХ НОВЫХ ФОРМАТОВ

РЫНОК ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОСТЕПЕННО ОЖИВАЕТ. В ОТВЕТ НА РОСТ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА КРУПНЫЕ ТОРГОВЫЕ ОПЕРАТОРЫ РАСШИРИЛИ СВОЕ ПРИСУТСТВИЕ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ПЕТЕРБУРГА И ПРИСТУПИЛИ К ТЕСТИРОВАНИЮ НОВЫХ ФОРМАТОВ.

РОМАН РУСАКОВ

Зоя Захарова, руководитель отдела проектов и аналитических исследований АРИН, говорит, что в 2010 году наметились признаки оживления строительной активности в сегменте торговой недвижимости. К примеру, компания «Макромир», проходящая процедуру банкротства, изыскала средства на достройку центрального корпуса ТРК «Сити Молл» у ст. м. «Пионерская». Работы на площадке возобновились. Комплекс планируется открыть в декабре 2010 года. Компания «Адамант» возобновила строительство ТЦ «Балканский», а также торговой галереи, примыкающей к ТРК «Заневский каскад».

Тем не менее кризис продолжает оказывать влияние на рынок. Многие проекты остаются замороженными. От некоторых проектов девелоперы официально отказываются. К примеру, холдинг «Адамант» отказался от строительства второй очереди торгово-развлекательного комплекса «Планта Нептун» в Адмиралтейском районе. Освободившуюся территорию планируется зарезервировать под проект новой сцены «МДТ — Театра Европы».

Группа РТМ лишилась участка на пересечении Кушелевской дороги и пр. Маршала Блюхера. По решению арбитража землю выставят на торги, чтобы погасить долги перед австрийской компанией Immofinanz. До кризиса ОАО «РТМ» собиралось построить на площадке в 6 га торгово-развлекательный комплекс.

Владимир Альев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», не заметил какого-либо изменения в ставках аренды торговых комплексов по итогам III квартала по сравнению с предыдущим кварталом. «На сегодняшний день началось проектирование новых торговых комплексов, но в основном на территориях ранее не насыщенных этим сегментом недвижимости. Примером может служить начало работ по МФК „Жемчужная плаза“, в „Балтийской жемчужине“, где мы выступаем генеральными проектировщиками по инженерным системам», — рассказал господин Альев. Танер Топлу, генеральный директор «Ренессанс Девелопмент», говорит, что во время и после кризиса арендаторы малых и средних торговых центров значительно пострадали. «Эти компании, будучи неспособны противостоять финансовому кризису, оказались в положении, когда они не могут продолжать успешно вести бизнес. В таком же положении оказались и торговые центры, сдающие арендаторам помещения в аренду. В результате крупные и роскошные торговые центры, сдающие помещения в аренду более крупным и сильным компаниям, стали руководящим звеном в этом сегменте. В качестве другой новой тенденции нужно отметить перестройку офисных помещений в гостиницы, что происходит в связи с тем, что гостиничный рынок все еще не насыщен», — рассуждает господин Топлу.

Александр Паршуков, руководитель инвестиционного департамента ЗАО «ВТБ-Девелопмент», согласен с точкой зрения коллеги из компании «Ренессанс Девелопмент»: «За последние годы на рынке торговой недвижимости намечилось существенное расслоение. Качественные проекты сохранили высокие ставки аренды и заполняемость, а объекты, рожденные мыслями о вечном росте рынка, потеряли арендаторов и сейчас либо пустуют, либо подвергаются реконструкции. Очевидно, что в дальнейшем инвесторы будут гораздо более внимательно подходить к вопросам выбора земельного участка под торговую функцию, определения формата торговли, а также детальной проработки концепции торгового центра и подбора арендаторов».

Роман Евстратов, заместитель директора департамента торговой недвижимости Colliers International, тем не менее считает, что ритейл продолжает укреплять свои позиции и остается самым активным сегментом рынка коммерческой недвижимости. Торговые операторы Петербурга сейчас активно прорабатывают новые форматы и оптимизируют концепции магазинов. Одни увеличивают площади, другие — оптимизируют. Так, например, сеть зоомагазинов «ЛеМуррр» открыла свой первый гипермаркет площадью 1100 кв. м в торговом выставочном комплексе «Гарден Сити» на

Лактинском проспекте, 85. Сеть книжных супермаркетов «Буковед» открыла крупнейший в городе Book City Center (более 3 тыс. кв. м) на месте галереи бутиков «Норд», а универмаг спортивной одежды «Спортмастер» увеличил площади в ТРК «Гранд Каньон». Строительный магазин «Метрика» отдал в субаренду порядка 2 000 кв. м в некоторых своих гипермаркетах под садовые центры. Аптечные сети открывают новые форматы «фарммаркетов» («Радуга»). Кроме того, операторы практикуют всевозможные маркетинговые акции в ТЦ: распродажи, акции, розыгрыши, лотереи, концерты, мероприятия для детей и т. д.

По данным Colliers International, арендные ставки в сегменте street retail на наиболее ликвидные помещения площадью 100 кв. м на Невском проспекте составляют \$4–5 тыс. за кв. м в год. По сравнению с июнем 2009 года они выросли более чем на 60%, что связано с постепенным сокращением уровня вакантных помещений.

Как сообщили в Гильдии управляющих и девелоперов, сейчас средний уровень заполняемости торговых центров составляет около 90%. При этом вакантными остаются в основном помещения в неуспешных ТРЦ, а в успешных комплексах, таких как «Мега-Парнас», «Мега-Дыбенко», «Радуга», «Гранд Каньон», «Сенная», «Французский бульвар», сохраняются листы ожидания. ■

СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ ОКТЯБРЯ!

Рациональное решение для Вашего бизнеса

НА СМОЛЕНКЕ
БИЗНЕС ЦЕНТР



АРЕНДА 600 руб./кв.м/мес.
+месяц аренды в подарок!*



Васильевский Остров, наб. реки Смоленки, 33

- Офисные помещения с полной отделкой от 60 кв.м
- Торговые площади от 1200 кв.м
- Подземный паркинг
- Открытые террасы

*Предложения действуют с 1 по 31 октября 2010 года.

Финансовый центр Петербурга

БИРЖА
БИЗНЕС ЦЕНТР



ПРОДАЖА
ЭКСКЛЮЗИВНАЯ ЦЕНА
на помещения от 250 кв.м*



Васильевский Остров, 26-я линия, 15

- Офисные помещения от 90 кв.м
- Свободная планировка
- Биржа, конференц-зал, комната переговоров
- Удобная парковка

www.lenspecsmu.ru
ЛенСпецСМУ

Санкт-Петербург,
Богатырский пр., д. 2

380-0525

ГРУППА КОМПАНИЙ
ЭТАЛОН

БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ ПОКРОЮТ ЗЕЛЕНЬЮ

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ВЕЛИЧИНА АРЕНДНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ СТАНОВИТСЯ ДЛЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ РЕЗИДЕНТОВ БИЗНЕС-ЦЕНТРОВ ПРИ ВЫБОРЕ ОБЪЕКТА РЕШАЮЩЕЙ. ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ ПРОСТЫХ СПОСОБОВ СНИЗИТЬ ИЗДЕРЖКИ МОЖЕТ СТАТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ. ПО РАЗЛИЧНЫМ ОЦЕНКАМ, В ЗДАНИЯХ, ПОСТРОЕННЫХ С ПРИМЕНЕНИЕМ «ЗЕЛЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ», МОЖНО ЭКОНОМИТЬ ДО 50% КОММУНАЛЬНЫХ ПЛАТЕЖЕЙ. ОДНАКО ВНЕДРЯТЬ ТАКИЕ ТЕХНОЛОГИИ ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ СПЕШАТ — ЗАТРАТЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ ПОВЫШАЮТ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА НА 15–20%. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Перед девелоперами стоит непростая задача — потратить единовременно больше денег, зато впоследствии иметь определенное маркетинговое преимущество, или сэкономить на строительстве на начальном этапе. Пока — практически всегда — девелоперы выбирают экономию на стадии строительства. «Экодевелопмент — это новое понятие на российском рынке, хотя европейские строители уже давно озабочены поисками технологических решений, позволяющих экономить энергоресурсы, сократив, тем самым, дальнейшие коммунальные расходы и обеспечив минимальное воздействие на окружающую среду», — говорит Марина Осадчая, ведущий аналитик «НДВ СПб».

Существует ряд международных стандартов экодевелопмента, самые популярные — BREEAM и LEED. В зданиях, которые сертифицированы по этим стандартам, должны эффективно использоваться электроэнергия, вода и прочие ресурсы, должны быть созданы комфортные условия для сотрудников. Обычно предполагается, что затраты

арендаторов на коммунальные услуги в таких офисах должны сократиться на 20–25%, хотя известны случаи, когда этот параметр доходил до 50%. Такие цифры приводит Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК девелопмент».

Проекты, реализующиеся в соответствии с европейскими стандартами экодевелопмента, только начинают появляться на рынке офисной недвижимости Петербурга. По общему мнению, единственным на рынке примером такого объекта является технопарк финской компании Technopolis. Он не просто оснащен ультрасовременной системой автоматизации и диспетчеризации здания, которая позволяет управлять всеми инженерными сетями фактически с одного компьютера, но и построен из энергоэффективного стекла, при этом в разных частях оно имеет разную толщину для регулирования тепла в объекте. Кроме того, за счет продуманного климат-контроля в помещениях создана благоприятная для здоровья обстановка. Такие инновационные технологии постепенно на-

чинают применяться в строительстве жилых домов. Впрочем, пока это считается своего рода роскошью, поэтому касается только объектов элитной недвижимости.

«Что касается стоимости работ, то применение green technologies дороже обычных на 5–10 процентов. Впрочем, затраты окупят себе быстрее, чем за пять лет, поскольку обычное здание морально и технологически «стареет» за 5–10 лет, переставая отвечать современным требованиям. Объекты, построенные уже сейчас по технологиям экодевелопмента, будут актуальны и через 15 лет», — уверен Дмитрий Карманов, директор по маркетингу генподрядной компании STEP.

Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела стратегического консалтинга Knight Frank Saint-Petersburg, считает, что внедрять «зеленые технологии» в офисных зданиях проще, чем в жилых. «В отличие от многоквартирных жилых домов, офисные здания, как правило, принадлежат одному собственнику, которому проще централизованно внедрять системы и эксплуатировать их в дальнейшем», — говорит господин Кокорев.

В офисном сегменте внедрение «зеленых технологий» предпочтительнее и потому, что тот, кто инвестирует деньги в создание объекта, возвращает их в процессе эксплуатации, а значит — заинтересован в эффективном использовании энергии в процессе эксплуатации. На жилом рынке тот, кто строит объект, получает деньги от продажи здания по частям. Причем большая часть может быть распродана еще до ввода. «При этом среди инвесторов в офисные здания понимание важности и ценности экологических и энергоэффективных решений растет быстрее, чем среди покупателей жилой недвижимости», — уверен господин Кокорев.

Евгения Васильева, заместитель директора департамента консалтинга Colliers International, считает, что при строительстве энергоэффективных зданий удорожание строительства офисных центров возрастает на 15–20% по сравнению с обычными объектами.

«Условный минус „зеленых“ проектов — это зачастую более высокие затраты на строительство. Но при этом используемые технологии и материалы, которые влекут удорожание строительства, позволяют минимизировать эксплуатационные расходы в период функционирования объекта», — уверена госпожа Васильева.

Директор департамента консалтинга и оценки NAI Bescar Игорь Лучков считает, что затраты на внедрение энергоэффективных технологий еще меньше — примерно на 10–15% дороже обычного. «К сожалению, не каждый собственник задумывается над тем, что будет через 10 лет. Чаще всего компания покупает землю, реализует объект и надеет-

ся его продать, чтобы получить максимальный доход. Максимальные сроки, в которые девелопер собирается продать здание, составляют примерно 3–7 лет. Вопрос об умном потреблении ресурсов пока все еще остается на повестке дня. Хотя разговоров об энергосберегающих технологиях становится все больше. Когда арендаторы будут при выборе бизнес-центра обращать внимание на техническую „начинку“ здания, тогда и экодевелопмент будет более востребован. Пока он в целом остается на уровне мыслей и разговоров».

При этом в бизнес-центрах высокого класса уже сейчас применяются автоматические системы, которые позволяют собственнику следить за включением-выключением света и т. д. Руководитель отдела маркетинга департамента консалтинга GVA Sawyer Владислав Фадеев говорит, что в Европе внедрение энергоэффективных технологий обусловлено ужесточением законодательных требований к новым зданиям. «Для России это пока не очень применимо, так как у нас нет ни одного из факторов успешности „зеленого“ строительства. Более того, стоимость энергоресурсов у нас намного ниже, поэтому даже для рынка жилья частично „зеленые“ технологии еще применимы лишь в загородном жилье и жилье высокого класса», — объясняет он непопулярность экодевелопмента.

Владимир Альев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», говорит, что внедрение «зеленых технологий» можно наблюдать не только на офисном рынке или рынке жилья элитного сегмента. «Например, компания „СПб Реновация“ при создании своих типовых жилых проектов уже на стадии проектирования закладывает внедрение технологий, которые позволяют реализовать энергоэффективное использование здания. Застройщики все чаще задумываются о внедрении таких технологий. Забота об экологии тут вторична, главная причина в реальной экономии. Но, потребляя меньше ресурсов, здание косвенно влияет и на экологическую ситуацию. Надо признать, что для потребителей жилья все же пока наличие сертификата LEED или BREEAM не делает недвижимость более привлекательной. Однако рынок офисной недвижимости уже все чаще голосует за такую сертификацию. Например бизнес-центр „Пулково Скай“, получивший на последнем PROEstate премию Green Awards, изъявил желание пройти сертификацию по системе LEED. Они рассчитывают, что это позволит им получить серьезные преимущества при привлечении арендаторов. Также я знаю, что МФК „Жемчужная плаза“, который реализуется на территории квартала „Балтийская жемчужина“, собирается подавать на сертификацию по системе LEED», — рассказал господин Альев. ■

ОБИТ
ТЕЛЕКОММУНИКАЦИИ

РЕЦЕПТ
безупречной
СВЯЗИ

- Местная, междугородная, международная телефонная связь
- Высокоскоростной доступ в Интернет
- Создание сетей передачи данных
- Интеллектуальные сервисы
- Аренда каналов
- Комплексные проекты «под ключ»

(812) 622 00 00

www.obit.ru

РЫНОК ОФИСОВ ДЕМОНСТРИРУЕТ СТАБИЛЬНОСТЬ

ЗА III КВАРТАЛ 2010 ГОДА РЫНОК ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОКОНЧАТЕЛЬНО ПЕРЕШЕЛ ОТ СТАДИИ ПАДЕНИЯ К СТАДИИ ОЖИДАНИЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ. С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ СТАТИСТИЧЕСКИХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ПРАКТИЧЕСКИ НИЧЕГО НЕ ИЗМЕНИЛОСЬ. СТАВКИ МОГУТ НАЧАТЬ РАСТИ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ — С ПОПРАВКОЙ НА ИНФЛЯЦИЮ. ЗАПОЛНЯЕМОСТЬ ОФИСНЫХ ОБЪЕКТОВ, ВВЕДЕННЫХ В СТРОЙ В 2008–2009 ГОДУ, НЕЗНАЧИТЕЛЬНО ВЫРОСЛА. ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, говорит, что в III квартале 2010 года было введено три бизнес-центра: «Некрасова, 14» на ул. Некрасова, 14, класс А, арендная площадь 8 000 кв. м; Technopolis на Пулковском ш., 36–38, класс А, арендная площадь 19 400 кв. м; и бизнес-центр без названия на ул. Красного Курсанта, 25, класс В, арендная площадь 4 200 кв. м. Всего, с учетом вышеописанных, с начала 2010 года введено 100 тыс. кв. м офисных площадей, 50% класс А, 50% — класс В. В стадии строительства, по состоянию на III квартал 2010 года, на разных этапах находятся 25 офисных центров с арендной площадью около 300 тыс. кв. м, сроки ввода до 2013 года. Из них к вводу до конца 2010 года запланировано еще порядка 40 тыс. кв. м. Еще более 300 тыс. кв. м арендных площадей офисных объектов законсервировано на разных стадиях строительства. Следует отметить, что в общем объеме строящихся БЦ 70% — класс А.

Танер Топлу, генеральный директор компании «Ренессанс Девелопмент», кон-

статирует, что в конце третьего квартала наблюдается небольшой рост на всем рынке, включая сегмент офисной недвижимости, однако этого недостаточно для поддержания высоких ставок по аренде. Уровень заполняемости бизнес-центров класса А — около 70%, а бизнес-центров класса В — около 90%. «В связи с миграцией арендаторов из класса А и С, офисный сегмент класса В имеет высокий уровень заполняемости. Возможно, что арендаторы вернутся в классы А и С снова, когда рынок оправится от кризиса», — прогнозирует господин Топлу.

Владимир Альев, заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», говорит, что пока не заметил существенного изменения ставок на офисном рынке. «Есть небольшое увеличение количество спроса, но на ставки пока он радикально не влияет. Окупаемость проектов не изменилась. Ключевые факторы, влияющие на стоимость привлеченных денег, также пока остаются неизменными», — констатирует господин Альев.

Дмитрий Гершон, управляющий партнер группы компаний STEP, считает, что ставки могут начать расти в следующем году, с поправкой на инфляцию. По его словам, объекты, которые были введены в 2007–2009 годах, имеют сейчас срок окупаемости 12–15 лет. Это выше даже, чем в проектах в гостиничном секторе. «Так, по итогам девяти месяцев этого года, рентабельность отдельных объектов впервые улучшилась: если раньше срок окупаемости превышал 12–14 лет, то сейчас он составляет 9–12 лет», — говорит он.

Средние ставки аренды, по данным Colliers International, для офисных помещений классов А и В сейчас составляют, соответственно, 1132 и 844 рублей за кв. м в месяц.

Ценовой диапазон на аренду помещений в классе А по-прежнему очень велик. Самые низкие ставки аренды в офисных центрах класса А зафиксированы в деловых зонах на периферии города — на уровне 850 рублей за кв. м в месяц, вклю-

чая эксплуатационные расходы и НДС. На офисные помещения в центральных районах города верхний ценовой порог доходит до 2 500 рублей за кв. м в месяц, включая эксплуатационные расходы и НДС. Для офисов представительского класса в зоне prime-location диапазон ставок варьируется от 1 000 до 2 500 руб. за кв. м в месяц, включая операционные расходы, коммунальные платежи и НДС.

Господин Казанский полагает, что выравнивания спроса и предложения следует ожидать лишь к 2012 году, и, как следствие, тогда же может начаться рост арендных ставок.

Анна Воробьева, начальник отдела продаж A+ Estate (ЗАО «А Плюс Естейт», группа ЛСР), также полагает, что в ближайшее время на рынке резких скачков «вверх» или «вниз» ждать не стоит: «Завышенные арендодателем ставки уже откорректированы рынком, а искусственно заниженные цены для скорейшего заполнения площадей в текущем году будут постепенно подтягиваться к рыночным». ■

В ПРОДАЖЕ КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ от застройщика

площадью от **91,5** до **320,6** м²



Адреса жилых комплексов:

- пр. Тореза, 44
- Ленинский пр./пр. Кузнецова
- ул. Мебельная/Шуваловский пр.
- ул. Парашютная/ул. М. Новикова
- ул. Композиторов/ ул. Хо Ши Мина
- Ленинский пр./ул. Доблести
- ул. Оптиков/Шуваловский пр./Богатырский пр.
- ул. Барочная/наб. р. Карповки

703-44-44

yitdom.ru

Центральный офис отдела продаж
ЗАО «ЮИТ Санкт-Петербург»
Приморский пр., 54

ЮИТ ДОМ

Together we can do it.

YIT



Искусство находить решения

Интеграция связи для Вашего бизнеса

(812) 329 4444
www.smart.spb.ru

ii smart
telecom

«У НАС НЕТ ПРАВА НА ОШИБКУ»

ПРОЕКТ «НАБЕРЕЖНАЯ ЕВРОПЫ», КОТОРЫЙ РЕАЛИЗУЕТ ЗАО «ВТБ-ДЕВЕЛОПМЕНТ» НА МЕСТЕ КОРПУСОВ ИНСТИТУТА «ПРИКЛАДНАЯ ХИМИЯ», ВХОДИТ В НОВУЮ ФАЗУ. КАК ГОВОРЯТ В КОМПАНИИ — САМУЮ ОТВЕТСТВЕННУЮ. ПЕРЕЕЗД ИНСТИТУТА ВСКОРЕ ДОЛЖЕН ЗАВЕРШИТЬСЯ, И ИНВЕСТОР НАЧНЕТ ПОДГОТОВКУ ЗЕМЕЛЬНОГО УЧАСТКА К СТРОИТЕЛЬСТВУ. ОБ ОСНОВНЫХ ЭТАПАХ РАБОТ И СЛОЖНОСТЯХ ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА КОРРЕСПОНДЕНТУ BUSINESS GUIDE «КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ» ВАЛЕРИЮ ГРИБАНОВУ РАССКАЗАЛА НАДЕЖДА ВИННИК, ЗАМЕСТИТЕЛЬ ГЕНЕРАЛЬНОГО ДИРЕКТОРА ЗАО «ВТБ-ДЕВЕЛОПМЕНТ».

BUSINESS GUIDE: Какие коррективы в проект пришлось вносить в связи с кризисом?

НАДЕЖДА ВИННИК: Проект был настолько детально продуман и проанализирован, в том числе и с точки зрения пессимистичного сценария развития, что в технико-экономических показателях проекта мы с наступлением кризиса ничего менять не стали. Все решения по функциональному использованию территории остались неизменными: паркинг займет все подземное пространство участка, вдоль фронта Малой Невы будут сформированы первая в Санкт-Петербурге пешеходная набережная и жилая застройка, создающая прекрасные видовые характеристики, со стороны переулка Талалихина будет построен торгово-офисный комплекс. А завершит территорию со стороны улицы Добролюбова пятизвездочный отель и доминанта проекта — Дворец танцев.

BG: В какой стадии сегодня находится проект?

Н. В.: Мы находимся на стадии выполнения инвестиционных обязательств — в строгом соответствии с условиями контракта. Помимо перевода предприятия «Прикладная химия» в новое здание в Петербурге, реконструкции объектов в поселке Капитолово, строительства Дворца танцев, инвестиционные обязательства предусматривают реабилитацию земельного участка на пр. Добролюбова и приобретение 10 тыс. кв. м жилья для Федеральной службы безопасности.

В настоящее время в процессе приобретения находятся последние 300 кв. м жилья для ФСБ. Согласно нашим обязательствам, 8 тыс. кв. м жилья мы должны были купить в Петербурге и 2 тыс. — в различных городах Ленинградской области. В Петербурге процесс шел более



или менее быстро, так как предложение по вводимым объектам достаточно. В Ленобласти задача решалась сложнее, так как новых объектов там сдается меньше, и нам пришлось приобретать жилье в том числе и на вторичном рынке.

В целях перебазирования института нами было профинансировано строительство административного здания на ул. Крыленко, которое в настоящее время находится на регистрации в собственности Российской Федерации. В это здание в последующем переедет большая часть специалистов института. В настоящее время мы продолжаем финансирование работ по реконструкции объектов в Капитолово. Заказчиком этих работ является сам ГИПХ. Мы надеемся, что работы будут завершены своевременно, и в июле 2011 года мы сможем начать летопись стройки проекта «Набережная Европы».

BG: Инвестиционные условия предполагают только предоставление объектов недвижимости? Платить «живыми деньгами» ничего не нужно?

Н. В.: Нет, только предоставление объектов недвижимости, выполнение работ по реабилитации и по перебазированию института. Однако по нашим оценкам совокупные затраты на выполнение инвестиционных обязательств уже, мягко говоря, существенны и превысят 10 млрд рублей.

BG: Когда завершится переезд института?

Н. В.: В июле 2011 года, как и предусмотрено графиком. Следующим шагом станет демонтаж старых корпусов, вынос инженерных сетей, реабилитация земельного участка.

BG: Имеется в виду рекультивация земли?

Н. В.: Да, в документах она обозначена как реабилитация. Вторым значимым



Телефон: 640-21-23

- Рекламные кампании
- Кризисный PR
- Медиа-лоббирование
- Консультации
- Аудит
- Экспертиза

ФИНАНСИРОВАНИЕ ОСТАЕТСЯ КОНСЕРВАТИВНЫМ

С НАЧАЛОМ КРИЗИСА МНОГИЕ ПРОЕКТЫ В ОБЛАСТИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ОКАЗАЛИСЬ ЗАМОРОЖЕННЫМИ, ПОЛУЧИТЬ КРЕДИТНЫЕ СРЕДСТВА СТАЛО ПРАКТИЧЕСКИ НЕВОЗМОЖНО. СЕЙЧАС, ПО СЛОВАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, СИТУАЦИЯ СТАЛА ВЫПРАВЛЯТЬСЯ, ВПРОЧЕМ, ДО СИХ ПОР ПРОБЛЕМА ПОЛУЧЕНИЯ «ДЛИННЫХ ДЕНЕГ» ДЛЯ БОЛЬШИНСТВА КОМПАНИЙ СТОИТ ДОВОЛЬНО ОСТРО.

РОМАН РУСАКОВ

Специалисты говорят, что можно насчитать до шести различных способов финансирования строительства коммерческих объектов: проектное и банковское финансирование, схема возвратного лизинга, выход на IPO и выпуск облигаций, привлечение соинвестора, закрытые паевые инвестиционные фонды (ЗПИФы), а также мезонинное финансирование (когда инвестор предоставляет финансирование инвестору, за счет чего получает опцион с правом приобретения акций заемщика в будущем по определенной заранее цене). Директор департамента инвестиционных продаж NAI Весаг Андрей Бойков отмечает, что проектное финансирование сегодня остается самым распространенным способом привлечения инвестиций. По его оценкам, соотношение собственных и заемных средств при таком виде финансирования после кризиса изменилось. Если раньше в девелоперских проектах было примерно 30% собственных средств и 70% заемных, то сейчас они делятся приблизительно поровну. «Практически все девелоперы пользовались этой схемой на подъеме рынка, так как за счет заемных средств можно было увеличить доходность объектов. В кризис же банки практически перестали выдавать кредиты. На сегодняшний день ставки по кредитам составляют примерно 15–20 процентов. Для крупных компаний со значимыми объектами — примерно 11–14 процентов», — говорит господин Бойков.

Схема возвратного лизинга действует следующим образом — за счет того, что компании закладывают свои объекты недвижимости, они получают финансовую «подушку» для девелоперской деятельности. Это, по словам специалистов, более выгодная схема, так как ставки в среднем ниже примерно на 2–3%, чем по кредитам. Такой способ, как выход на IPO, может использоваться только среди крупных застройщиков. Использовать такой способ, как привлечение соинвесторов, пока чаще всего получается среди российских компаний, чем среди иностранных. «Сейчас локальных партнеров найти гораздо легче, так как для зарубежных инвесторов российских рынок пока остается рискованным», — говорит господин Бойков.

При финансировании проектов при помощи ЗПИФов привлечение локальных и международных вкладчиков позволяет минимизировать налоговое бремя по проекту. «Плюсом этого вида финансирования является то, что информация всегда открыта. Минусом является то, что паи в обеспечение принимают не все банки, но они все более лояльно относятся к этому инструменту. Главное отличие при владении объектом недвижимости при выставлении его в качестве обеспечения по кредиту — это возможность частичного залога. Однако данный вид финанси-



ДЕВЕЛОПЕРЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ КРИЗИСА КАРДИНАЛЬНО НОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ БАНКОВСКОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПРОЕКТОВ В НЕДВИЖИМОСТИ НЕ ПОЯВИТСЯ

ния довольно редко используется на российском рынке, в то время как за рубежом он очень распространен», — отмечает господин Бойков.

При мезонинном финансировании, по словам господина Бойкова, для инвестора имеется повышенный риск, поэтому он предъявляет повышенные требования к проекту.

Александр Волошин, руководитель отдела инвестиционного консалтинга ASTERA, говорит, что нередко удается смешивать различные способы финансирования: «Самой распространенной становится схема, при которой собственник или девелопер вкладывает собственные средства в размере до 10 процентов в проект, самостоятельно привлекает инвестора на 40–50 процентов доли в проекте, а остальное кредитует в банке. Такая модель делает проект более привлекательным по экономическим показателям, так

как в финансовую модель закладываются меньшие выплаты по кредитам. С другой стороны, привлекаемый инвестор должен быть уверен в стратегии выхода из проекта, то есть инициатору проекта надо вести переговоры с будущими инвесторами, готовыми держать объект в своем портфеле в долгосрочном периоде», — считает господин Волошин.

Владимир Альев, первый заместитель генерального директора строительной компании «Эдванс», отмечает, что сейчас многие компании и недостроенные объекты в счет долгов перешли к банкам-кредиторам. «И нередко банки же финансируют свои „дочки“ — для завершения проектов», — говорит господин Альев.

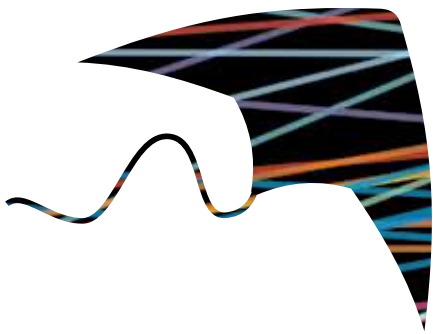
Александр Паршуков, руководитель инвестиционного департамента ЗАО «ВТБ-Девелопмент», говорит, что после окончания кризиса кардинально новых инструментов банковского финанси-

рования проектов в недвижимости не появится. Проектное и ломбардное финансирование останутся основными способами предоставления заемного капитала девелоперам. «Эти понятные и проверенные временем инструменты должны быть только усилены скрупулезной работой по анализу рисков заемщика и проекта. Если упомянутые инструменты вернуться на рынок и в массовом порядке будут предоставляться надежным девелоперам для реализации качественных проектов, это будет уже очень большое и полезное достижение, которое даст существенный импульс новому развитию рынка коммерческой недвижимости. А впоследствии можно ожидать и возврата на рынок услуги рефинансирования действующих объектов по более низким ставкам со стороны западных и крупных российских банков», — говорит господин Паршуков.

А Павел Михайлушкин, финансовый директор генподрядной компании STEP, вспоминает, что три года назад проблем с получением «длинных» денег, в том числе и под стартап-проекты, фактически не существовало. «Сейчас ситуация стала лучше, чем год назад: чувствуется, что у многих банков появилась ликвидность, они охотно дают краткосрочные кредиты под минимальное обеспечение. Но получить „длинные“ деньги все так же сложно, банки по-прежнему с опаской относятся к таким проектам», — говорит он. По словам господина Михайлушкина, основное условие для получения долгосрочных займов (помимо залогового обеспечения) — наличие устойчивого потока денежных средств, достаточного для погашения платежей по кредиту. Таким образом, банковские средства, как правило, привлекаются как способ финансировать еще одно направление функционирующего бизнеса, но не как способ финансировать бизнес с нуля.

Виталий Антонов, генеральный директор «Эспро Девелопмент», более оптимистичен: «На данный момент можно наблюдать рост интереса банков к финансированию не только готовых стабильных объектов, генерирующих денежный поток, но и качественных девелоперских проектов. Так, например, нашей компании удалось привлечь кредит IFC на реализацию проекта „Кулон-Югрос“, первого офисно-складского комплекса класса А в Ставропольском крае, а в проекте индустриального проекта „А-парк“ для поставщиков автокомпонентов в Калуге нашим финансовым партнером является крупный российский банк».

Он также не согласен с мнением господина Бойкова о том, что в качестве соинвесторов чаще всего удается привлечь лишь российских партнеров: «Наш проект „Кулон-Пулково“ в Санкт-Петербурге мы реализовали совместно с компанией Raven Russia». ■



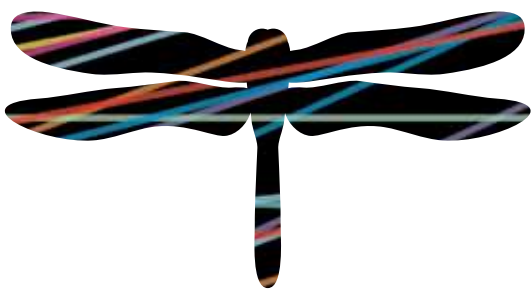
Дата-центр



**Высокоскоростной
доступ в интернет**



Аренда каналов связи



Автообзвон



Телефонная связь



**Fax-To-Email
и Email-To-Fax**



Пакетные решения



Аудиоконференция



Аренда IT-инфраструктуры

Наши крылья для ваших высот



RENAISSANCE
DEVELOPMENT

ОТРАЖЕНИЕ УСПЕХА



РЕНЕССАНС ПЛАЗА

Renaissance Plaza
улица Марата, 69-71

Renaissance Plaza, крупнейший бизнес-центр "класса А" в Санкт-Петербурге, располагается в самом сердце деловой жизни города. Внушительное, 8-ми этажное здание Renaissance Plaza было создано с использованием высоких архитектурных и технических решений. Фешенебельность и утонченность комплексу придает интерьер с использованием лучших отделочных материалов: роскошный холл отделан натуральным мрамором и потолочными плафонами с ручной росписью. Комплекс состоит из трех корпусов, объединенных уютным и благоустроенным внутренним двором. В Renaissance Plaza великолепно реализована возможность планирования офисного пространства согласно пожеланиям и требованиям арендаторов.

В распоряжении наших арендаторов:

- Общая площадь здания - 36 400 кв. м.
- Арендопригодная площадь - 27 700 кв. м
- Офисы от 186 кв.м. до 5 000 кв.м.
- Современные инженерные системы
- Приточно-вытяжная вентиляция и кондиционирование
- Собственная управляющая компания
- Фитнес для работников бизнес центра
- Большое уютное кафе
- Подземный паркинг, рассчитанный на 170 машиномест

РЕНЕССАНС ФОРУМ

Renaissance Forum
Лиговский проспект, 61-63

Престижный просторный комплекс Renaissance Forum расположен в Центральном районе Санкт-Петербурга в 200 м от Московского вокзала и Невского проспекта. Renaissance Forum включает в себя бизнес центр "класса А", торговые площади и гостиницу. Интерьеры комплекса выполнены в дорогом и изысканном стиле.

В распоряжении наших арендаторов:

- Арендная площадь под офисы - 5063,1 кв.м.
- Арендная площадь под торговую зону - 1473,6 кв. м.
- Система скрытого видеонаблюдения и система контроля доступа
- Круглосуточная охрана
- Профессиональная эксплуатационная служба
- Высокотехнологичная система обслуживания
- Конференц-залы и комнаты совещаний для деловых встреч
- Ресторан высокой кухни
- Фитнес-центр
- 4-х звездочная гостиница на 206 номеров
- Подземная парковка на 60 автомобилей

телефон

313-3-313

адрес

WWW.RENDVLP.COM



Компания Renaissance Development была основана в 2001 году с целью предоставления полного комплекса услуг в области развития недвижимости, инвестиций, строительства - реконструкции, управления и изъятия недвижимых активов на российском рынке собственности.