



На доходность проектов влияет структура их финансирования, которая сказывается на итоговой стоимости проекта. Если девелоперу удастся привлечь заемные средства за рубежом, они, как правило, дешевле, тогда он может достичь запланированных показателей доходности быстрее, а значит, и окупить проект за более короткий срок

Сроки окупаемости инвестиций в объекты недвижимости Петербурга по-прежнему ниже, чем на Западе. В некоторых случаях инвестиции возвращаются в два раза быстрее. Жилье остается лидером по срокам окупаемости. Самым же рискованным сегментом остается складская недвижимость.

Вернуть в два раза быстрее

Западные инвесторы по-прежнему интересуются местным рынком недвижимости

ДОХОДНОСТЬ

Окупаемость проекта может зависеть от многих факторов, в первую очередь на нее влияют класс объекта, площадь и сроки реализации. Самый короткий срок окупаемости у жилой недвижимости, для небольшого по площади объекта — до 30 тыс. кв. м — он составляет около года после начала строительства. Светлана Попова, аналитик ЗАО «БФА-Девелопмент», рассуждая о рынке жилья, говорит, что типовые проекты, в силу своей специфики, окупаются несколько быстрее, чем премиальные.

А вот самый длительный срок окупаемости, говорят эксперты, у гостиничной недвижимости, что связано с более значительными инвестициями в подобные проекты. Гостиницы окупаются в среднем от 8 до 12 лет. Сроки окупаемости офисной недвижимости в Петербурге составляют от 7 до 10 лет.

«Инвестиции в офисный объект класса А, который полностью занят арендаторами, могут окупиться за 8–10 лет. В докризисный период срок окупаемости такого объекта коммерческой недвижимости мог составлять и 5–6 лет. Это было

связано с ростом экономики во многих сегментах, а также с дефицитом коммерческих площадей, который ощущался три года назад. Сейчас эти показатели стабилизировались, девелоперы стали более внимательно изучать своего потребителя, за которого в новых условиях необходимо бороться. При строительстве бизнес-центров стали использовать более дорогие материалы и технологии, что также стало одним из факторов увеличения срока окупаемости проекта», — рассказал Дмитрий Абрамов, генеральный директор ОАО «БТК девелопмент».

По общему мнению, в странах ЕС показатель срока окупаемости инвестиций заметно выше, при рентабельности инвестиций всего 5–6%. Это обусловлено тем, что на Западе рынок более стабильный и уровень рисков заметно ниже, арендные ставки растут медленнее. Впрочем, управляющий директор NAI Wescot в Санкт-Петербурге Илья Андреев считает, что на Западе доходность постепенно начинает расти. Кроме того, в разных локациях доходность разная. «Так, например, в центральных премиальных локациях она достаточно

низкая: от 3 до 5,5 процента. На окраинах же показатель достигает 10–11 процентов», — сообщает господин Андреев.

Ольга Украдыженко, консультант отдела финансовых рынков и инвестиций компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, говорит, что доходность в разных странах может различаться в два раза. «Это цена стабильности рынка и его высокого уровня качества», — поясняет госпожа Украдыженко.

Разница в доходности в России и на Западе пока способствует приходу сюда зарубежных инвесторов. Российские инвесторы зачастую ориентируются на покупку инвестиционных объектов со сроком окупаемости менее 9 лет, для сравнения — в США и Европе приемлемым считается показатель в 10–15 лет. Вкладывая средства в объекты на рынке Петербурга, западные инвесторы рассчитывают на быструю окупаемость. Наибольшую активность в настоящее время проявляют инвесторы из стран Скандинавии. Выбирая объекты для инвестиций (как правило, в сфере офисной недвижимости), они рассчитывают на срок окупаемости в 7–9 лет.

На рынке офисной недвижимости срок окупаемости зависит от класса объекта. Так как вложения в процессе строительства и эксплуатации бизнес-центров класса А значительно выше, то, несмотря на более высокие арендные ставки, окупаемость проектов на 2–3 года больше.

«Кроме того, на доходность проектов влияет структура их финансирования, которая сказывается на итоговой стоимости проекта. Если девелоперу удастся привлечь заемные средства за рубежом, они, как правило, дешевле, тогда он может достичь запланированных показателей доходности быстрее, а значит, и окупить проект за более короткий срок», — говорит Светлана Попова.

Ольга Украдыженко считает, что наиболее востребованные и менее рискованные объекты инвестиций — это торговая недвижимость. Здесь инвесторы заинтересованы в окупаемости от 8,5 до 10 лет и доходности 10–10,5%.

По ее мнению, наиболее высокие требования к срокам окупаемости к складской недвижимости. «Это более рискованный сегмент. (Окончание на стр. 19)

18
страница

Яйца в разных корзинах
Кризис увеличил число проектов многофункциональных комплексов

19
страница

Новые офисы увеличили процент свободных площадей
Третий квартал поставил рекорд



19
страница

Арендаторов заманивают операторами
Услуги связи могут повлиять на решение по выбору офиса

20
страница

Индустриальный дефицит
Под производства переоборудуются склады



Коммерческая недвижимость от группы компаний «ЦДС»

Беспроцентная рассрочка

Скидки

9 готовых и строящихся объектов в разных районах города

Тел.: (812) 320 12 00

8-800-555-80-70 звонок по России бесплатный

www.cds.spb.ru

коммерческая недвижимость

Участников инвестиционного процесса призвали к диалогу чтобы исправить ошибки

градостроительство

Ряд девелоперских проектов в Санкт-Петербурге, признанных «градостроительными ошибками», является результатом «точечной» застройки, характерной для города на протяжении последнего десятилетия, считают эксперты.

Сложившаяся ситуация породила широкую дискуссию, посвященную градостроительному будущему Северной столицы. Участники дискуссии — профессиональные девелоперы, представители власти и широкая общественность в равной степени радуют за стабильное и качественное развитие градостроительного сектора Петербурга. На площадке Международного инвестиционного форума по недвижимости PROEstate, организованного Гильдией управляющих и девелоперов, состоялся ряд дискуссий, в ходе которых эксперты обменялись мнениями о градостроительном развитии Санкт-Петербурга.

«Локальный и простой девелопмент уходит в прошлое. Мы вплотную подошли к этапу, для которого характерны крупные и более сложные проекты. И проблемы, которые возникают, стали более значительными. Можно с уверенностью говорить о том, что решения, которые принимаются сейчас, имеют историческое значение, — отмечает вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, председатель комитета по строительству Петербурга Вячеслав Семененко. — Это проблемы комплексного освоения территорий, redevelopment промышленных предприятий, вопросы качества при создании новой среды проживания. Сегодня в городе насчитывается более 140 проектов комплексного освоения территорий. Однако у нас есть серьезные опасения относительно того, что заявленные объемы ввода не создадут новые проблемы. Сможем ли подключить новые кварталы к инженерным и транспортным сетям и создать качественные условия для жизни?»

Вице-президент Гильдии управляющих девелоперов, вице-президент, управляющий директор банка ВТБ Александр Ольховский считает, что Петербург должен идти по пути полицентрического развития. «Все районы города должны быть одинаково развиты с точки зрения инфраструктуры, транспорта, доступности жилья, трудовых ресурсов. Каждый новый жилой массив должен быть точкой роста, привлечения не только бюджетных средств, но и частных инвестиций, — уверен Александр Ольховский. — Каждая часть города должна быть комфортной и для жизни, и для работы. При этом в настоящее время мегаполис развивается неравномерно: деловая активность сосредоточена в центре, жилая застройка — на окраине. Если город продолжит развиваться по такой схеме, коллапс неизбежен».

Полицентрическая модель развития хороша в теории, но для ее реализации необходим колоссальный объем средств, которым город на данный момент не обладает,

утверждает глава Центра стратегических разработок «Северо-Запад» Владимир Княгинин. Эксперт полагает, что Петербург должен развиваться по концепции, условно названной им «плотный город». «Центр должен застраиваться, и необходима специальная программа по его развитию, — пояснил Владимир Княгинин. — Историческая часть должна состоять из объектов жилой недвижимости, и из необходимой для привлечения туристов инфраструктуры». Он также полагает, что стандарты градостроительной деятельности по архитектурно-градостроительным, экологическим, энергоэффективным и другим аспектам должны быть повышены. От этого существенно возрастет качество строительства, уверен Владимир Княгинин. В противном случае, по его мнению, город продолжит «распыляться в неимпечательных идеях и через двадцать лет станет дорогим и неэффективным».

Независимо от выбранного пути развития в Петербурге должен быть налажен механизм общения власти и населения по градостроительным вопросам, считает Вячеслав Семененко. «Очень важно, чтобы мнение горожан учитывалось», — подчеркнул он. Александр Ольховский предлагает проводить референдумы по крупным проектам. Впрочем, на практике могут возникнуть сомнения в справедливости их результатов, признал эксперт. По мнению Владимира Княгинина, референдум — отличный способ «похоронить любой проект», так как горожане любят голосовать по принципу «только не в моем дворе».

Представители общественных движений считают, что в течение предыдущих лет градостроительная сфера Петербурга накапливала проблемы, которые грозят в ближайшее время обернуться полномасштабным кризисом городского развития. Между тем сверхзадача городской градообразующей политики является повышение конкурентоспособности мегаполиса в глобальной мировой конкуренции. И эта цель может быть достигнута, если будут реализованы, а не утрачены естественные преимущества Петербурга — его исторический облик, уникальный по размерам исторический центр. При этом город должен постоянно создавать новую городскую среду неизменно высокого качества.

«Комплексное развитие Петербурга необходимо вести с учетом сохранения и бережного отношения к историко-архитектурному наследию города», — считает вице-президент, глава Санкт-Петербургского представительства ГУД Александр Гришин. — Гармония может быть достигнута, но для этого необходимо продолжать активный диалог между всеми заинтересованными сторонами. Как только будет найден компромисс между интересами инвесторов и необходимостью сохранения исторического центра, проблема уйдет сама собой».

ДЕНИС КОЖИН

Яйца в разных корзинах

Кризис увеличил число проектов многофункциональных комплексов

маркетинг

Падение спроса на некоторые сегменты недвижимости заставляет девелоперов «складывать яйца в разные корзины», а именно — создавать многофункциональные комплексы (МФК). Это, как считают аналитики, дает возможность бороться со снижением спроса и малой его предсказуемостью в отдельных секторах, заодно при этом снижая масштаб каждой отдельной составляющей и общий риск. В будущем число МФК будет расти.

Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК Девелопмент», отмечает, что относительно определения самого понятия «многофункциональный комплекс» до сих пор нет ясности даже среди участников рынка. «Как правило, МФК определяют как проект, который получает доход от трех и более функциональных значений, имеющих независимый спрос», — поясняет он.

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости группы компаний «Аверс», считает, что «многофункциональность» коммерческих проектов (например, бизнес-или торговых центров, гостиниц) стала более частым явлением именно с 2008 года. «Увеличением числа функций инициаторы проектов пытались бороться со снижением спроса и малой его предсказуемостью в отдельных секторах, заодно при этом снижая масштаб каждой отдельной составляющей и общий риск (по этому принципу составились даже такие „старые“ проекты как, например, Raiffeisen Evolution на Литовском пр., застройка грузового двора Московской-Товарной «Ресгронпроект Девелопмента», и огромные — „Балтийская жемчужина“, „Медвежья лапа“ компании „Главстрой СПб“ в Юнтолово и „Набережная Европы“ ВТБ)», — говорит Светлана Шалаева.

Людмила Рева, директор по развитию бизнеса ASTERA в альянсе с BNP Paribas Real Estate, отмечает, что в рамках многофункционального комплекса можно легко осуществлять трансформацию функций и реализовывать проект очередями. «Тем самым девелопер минимизирует риск: ввода проект малыми частями, он сможет следить за динамикой рынка, изменением экономической ситуации и корректировать проект и концепцию», — говорит госпожа Рева.

Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St.Petersburg, добавляет, что необходимость строительства именно МФК может быть вызвана и другими причинами: градостроительными ограничениями, не позволяющими построить участок полностью жильем; большой площадью участка, требующей, помимо жилья, других функций; особенностями участка и окружения, требующими возведения



Проектов по строительству многофункциональных комплексов в Петербурге много, однако большинство из них пока находятся в начальной стадии

коммерческой недвижимости в сочетании с жилой.

МФК обладают такими преимуществами, как возможность более быстрого освоения больших территорий или вывода большего количества площадей в одну очередь; возможность использования положительного взаимовлияния функций — когда одна функция создает дополнительный спрос для другой; возможность более полного использования участка — например, торговля обычно занимает 2–4 этажа, в то время как офисы или жилье могут занимать этажи от второго и далее.

Евгений Рязанцев, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, советник VMB Trust, считает, что этот формат, безусловно, приемлем. «При этом принципиально важно иметь выверенную концепцию, предусматривающую, помимо прочего, четкое разграничение функциональных зон, и внутреннюю логистику, исключающую пересечение людских потоков для нивелирования отрицательного воздействия соседствующих функционалов друг на друга», — говорит господин Рязанцев.

«Зачастую местоположение участка, его конфигурация и ограничения не дают возможности создания проекта с сильной экономикой. К примеру, девелопер должен не просто сконцентрироваться на выявлении однородных по социальному статусу целевых групп потребителей различных сегментов, но и обеспечить их удовлетворенность за счет включения в состав МФК общедоступной инфраструктуры (сфера обслуживания, развлекательная зона, фитнес и т. д.). Следует отметить, что для разных функциональных зон технические характеристики помещений серьезно отличаются (различные нагрузки на пол, шаг колонн, требования к вентиляции и кондициони-

рованию), что усложняет проект и чаще всего увеличивает затраты на строительство. Нельзя сказать, что благоприятных для создания МФК зон нет, но их количество весьма ограничено. На наш взгляд, процесс деиндустриализации города открывает для этого новые возможности — промзоны ввиду их локаций, размера территории и обеспеченности транспортными потоками можно использовать для строительства многофункциональных комплексов», — рассуждает господин Абрамов.

Новая волна

Эксперты указывают на то, что все конгрессные и выставочные комплексы последних лет — прежде всего, «Экспофорум» в Пулковке и «Звездный путь» в Стрельне, а также Дворец искусств на месте трамвайного парка им. Леонова на Васильевском острове, который реализуют «Инвестстрой» и TriGranit, Театр песни Аллы Пугачевой в устье р. Смоленки и им подобные — представляют собой многофункциональные образования.

Мультифункциональные и большинство новых проектов в области коммерческой недвижимости — как содержащих жилье, так и не содержащих. Из последних примеров (2011 год) госпожа Шалаева вспоминает проект Pion Partners на Литовском пр., (60 тыс. кв. м — торговля, офисы, апартаменты, паркинг); проект «У Красного моста» компании «БТК-Девелопмент» на наб. р. Мойки, 73–79 (35,6 тыс. кв. м — бизнес-

центр, стрит-ритейл, универсам, рестораны, апартаменты, паркинг); проект на Кременчугской, 13, компании «Созвездие Водолея» (38 тыс. кв. м — отель 4*, торговый офисный и бизнес-центр, жилье, паркинг). С другой стороны, в состав крупных жилых проектов (вроде «Триумф парка» компании Mirland Development у Пулковского шоссе, «Планетграда» Canada-Israel Group, «Пулковских высот» Amtel Properties и «БКН-Девелопмент», а также «Лондон-Парка» или «Графа Орлова» компании ЛЭК) девелоперы стараются включить коммерческую часть, по своим масштабам явно рассчитанную на нечто большее, чем простое обслуживание резидентов жилой зоны. Чаще всего это торговые развлекательный центр, иногда торгово-офисный или офисный, если позволяет местоположение (пример — «Ориенталь» компании ЮИТ с одноименным бизнес-центром на Барочной ул. или деловой центр «Базель» компании RBL в составе жилого комплекса на Новгородской ул., 23).

«Универсальным способом достижения успеха проекта многофункциональности, тем не менее, не является, — считает госпожа Шалаева. — Можно промахнуться либо вообще с умственностью какой-либо функции или нескольких в проекте, либо с их масштабом и конфигурацией. К примеру, офисная составляющая в „Балтийской жемчужине“, явно избыточная, со временем становится меньше; после кризиса и переоценки

популярности периферийных деловых зон изменилась структура AeroportCity. Опыт девелоперов за последние годы показал, что наиболее надежной составляющей проекта является все-таки жилая недвижимость — не только с точки зрения относительно более быстрого возврата вложенных средств (доход от продажи площадей, а не аренды), но и в целом из-за меньших колебаний спроса при гораздо большем его объеме. Не везде, однако, жилье возможно по условиям градостроительного зонирования. С точки зрения проектирования комплекса, жилье является источником наибольшего числа ограничений для остальных частей проекта (требования отдельного входа или входов и лифтовых зон, рекреационной зоны с детской площадкой, тишины в вечернее и ночное время), а с отдельными функциями, типа индустриальной или логистической, оно вообще не сочетается». Таким образом, идею мультифункциональности подсказала сама жизнь — в принципе, появление многофункциональных комплексов закономерно, считают аналитики рынка.

При этом такой проект может быть более сложным и иметь специфические проблемы, например, связанные с взаиморасположением функционально различных частей на конкретном участке или в одном здании. Искусство проектировщиков и консультантов заключается в том, чтобы поддерживать синергию разных частей проекта и препятствовать взаимному их угнетению, хотя от изменений рынка застраховаться заранее нельзя и проект будет нуждаться в периодическом «переформатировании».

Госпожа Рева отмечает, что такие комплексы способны сами генерировать покупательские потоки как на своей территории, так и за ее пределами. Важным аспектом является выбор локаций объекта, она должна быть удобной для жителей и при этом должна пользоваться спросом со стороны потенциальных арендаторов коммерческих площадей.

В качестве преимущества жители МФК получают готовую развитую инфраструктуру. Это является неоспоримым плюсом, если речь идет о жилье бизнес-класса, так как обеспечивает определенный уровень комфорта проживания, хотя и ставит под сомнение закрытость территории объекта.

Уживаются не все

Николай Пашков считает, что не всегда разные элементы могут «уживаться» в одном МФК. «С точки зрения создания продукта, офисы и жилье являются взаимозаменяемыми функциями. Считается, что крупные торговые центры составляют не самое хорошее соседство с жильем, поскольку генерируют большие потоки посетителей. С офисами этот фактор больше сочтается. Помимо этого, у офисов, торговли и жилья разные нормы проектирования и строительства. С точки зрения проектирования и согласования, совместить все три функции для девелопера — достаточно сложная задача», — отмечает господин Пашков. Впрочем, он признает, что в мировой практике есть примеры удачного сочетания всех функций: «В качестве примера из практики приведу дубайские небоскребы, где вертикально расположены зоны жилья, гостиниц, офисов и торговли».

«С моей точки зрения, для торгово-развлекательного комплекса оптимальный размер должен быть не менее 30 тыс. кв. м, а скорее даже 50 тыс. кв. м», — говорит господин Пашков, рассуждая о масштабах.

Среди компаний, занимающихся жилым строительством, доверия к многофункциональным комплексам меньше, чем среди девелоперов, работающих в области коммерческой недвижимости. Николай Гражданкин, начальник отдела продаж ИСК «Отделстрой», считает, что формат многофункциональных центров не востребован. Он объясняет это тем, что при их строительстве невозможно одновременно учесть интересы всех категорий клиентов. «Покупатели выбирают квартиру в спокойных районах с хорошей экологией, расположенными в непосредственной близости детскими садами, парками. Владельцы бизнеса стремятся найти офис поближе к деловому центру, в местах с хорошей проходимостью. Многие торговые центры строятся ближе к выездам из города. События интересны всех в одном универсальном центре невозможно. Ситуация со строительством многофункциональных центров осложняется еще и тем, что в центре города почти не осталось хороших пятен под застройку», — отмечает господин Гражданкин.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ, ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Название	Общая площадь (кв. м)	Офисная недвижимость (кв. м)	Торговая недвижимость (кв. м)	Гостиницы (кв. м)	Жилье (кв. м)
Санкт-Петербург					
«Толстой Сквер»	23600	12500	4500	-	-
«Невский Плаза»	около 30000	7730	3200	более 280 номеров	-
«Невский Центр»	97000	4700	42700	-	-
«Ренессанс Форум»	28800	5063	1474	9315	-
Москва					
«Метрополис»	330000	80000	80000	-	-
«Город столиц»	290000	80000	10000	-	101000

Источник: Jones Lang LaSalle



Защита банковской информации

В условиях развития информационных технологий защищенность персональных данных играет большую роль. Особое внимание этому вопросу уделяют финансовые структуры. Именно банки наиболее остро переживают за информационную безопасность, которая может быть успешно реализована с помощью надежного оператора связи.

Наша компания работает на телекоммуникационном рынке с 2004 года. За последние несколько лет «Прометей» сдал в коммерческую эксплуатацию ряд крупных проектов для таких банков как: ООО «БАНК ФИНИВЕСТ», ОАО «Банк «Санкт-Петербург», Инвестиционный Банк «КИТ Финанс», Danske Bank, ОАО «Ханты-Мансийский Банк» и многих других.

Сейчас на рынке связи существует особый спрос на защищенные каналы связи. Но банковская сфера имеет свою специфику. Некоторые банки стремятся к полной автономии в вопросе информационной безопасности своего бизнеса. Такие клиенты предпочитают использовать не каналы связи, а «физику» (физические волокна). Таким образом, банки могут наложить свою IT-инфраструктуру поверх оптической сети оператора.

«С компанией «Прометей» Банк «Санкт-Петербург» сотрудничает более двух лет. За это время нареканий на качество предоставляемых услуг у Банка не возникало. «Прометей» помог нам в реализации крупного IT-проекта, расширил пропускную способность магистральных линий до 10 Gbit/s - комментирует Ярослав Шелин, Директор по информационным технологиям ОАО «Банк «Санкт-Петербург».

ООО «Прометей» может предоставить как защищенные каналы связи, так и обеспечить строительство. Это стало возможным с момента объединения в один холдинг оператора связи «Прометей» и крупнейшего подрядчика в области строительства оптоволоконных линий связи в Северо-Западном регионе «Ария ТВ» в 2006 году.

Помимо всего вышеперечисленного, ООО «Прометей» предоставляет прямой канал в Центральный Банк РФ, что является для многих заказчиков одним из ключевых факторов при выборе оператора связи. Прямой канал связи в ЦБ РФ необходим каждому банку для отправки ежедневных отчетов. Несвоевременное предоставление ежедневного баланса грозит банку отзывом лицензии.

Комментирует начальник отдела автоматизации Danske Bank Сергей Гусев: «Работаем с компанией «Прометей» уже более 2-х лет. Используем резервные каналы, за всё время работы нареканий к работе сервисов не было. Могут также похвалить канал до ЦБ, переход на который позволил стабилизировать информационные потоки с нашим регулятором и обеспечить своевременный приём, передачу информации».

**Генеральный директор ООО «Прометей»
Венедиктов Р.З.**

www.ptspb.ru
313-88-18

НА ПРАВАХ РЕКЛАМЫ



ДОНИ-ВЕРЕВО
индустриальный парк

**УЧАСТКИ ПРОМЫШЛЕННОГО
НАЗНАЧЕНИЯ 183 Га**

под производство и склады

- Площадь 3/У: от 0,75 до 50 Га
- Полное инженерное обеспечение
- ж/д ветка
- 1-я линия Киевского шоссе
- Расстояние до КАД: 17 км

Адрес: пос. Дони, Гатчинский район, Ленобласть
тел.: +7 812-332-11-00,
+7 921-577-42-66
b2bsales@startdevelop.com www.doni-verevo.ru

коммерческая недвижимость

Арендаторов заманивают операторами

Услуги связи могут повлиять на решение по выбору офиса

телеком

Наличие выбора операторов связи в бизнес-центре, их уровень, качество и стоимость предоставляемых услуг, как отмечают участники рынка коммерческой недвижимости и телекоммуникационных услуг, могут повлиять на стоимость аренды офиса. Впрочем, связь в бизнес-центрах все же остается вторичной услугой.

«Сейчас существует возможность переноса номера арендатора, например, при помощи виртуального офиса через интернет, — комментирует Игорь Ситников, генеральный директор ТК „Миран“. — Безусловно, это снижает доходы собственника, но, учитывая, что основной доход он получает от аренды, а отчисления от операторов не столь велики, то это не является серьезной проблемой. Первый и главный фактор для арендаторов — это сам офис, а связь всегда на втором плане, и вопросы с ней решаются значительно легче». По мнению эксперта, наличие «любимого» оператора в новом офисе может повлиять на выбор арендатора в том случае, если будет несколько вариантов бизнес-центров и не будет предпочтений по локации. «Я уверен, что вопросы с парковкой будут важнее», — говорит Игорь Ситников.

Дмитрий Золин, управляющий партнер LCMS, также отмечает, что в случае если арендная ставка является низкой, а цена интернет-связи — высокой, оператор связи все-таки может повлиять на принятие решения об аренде офиса. Кроме того, говорит эксперт, потенциальный арендатор учитывает качество предоставляемых услуг и репутацию провайдера. Присутствие определенного оператора связи в бизнес-центре также может повлиять на выбор арендатора, если последний — крупный клиент, требующий высокого качества услуг. «Например, есть международная компания, которая находится в стадии выбора бизнес-центра, и качество услуг связи для нее является чуть ли не первостепенным фактором, — комментирует Роман Венедиктов, генеральный директор оператора связи „Прометей“. — Также есть бизнес-центр, который подходит данной компании по месторасположению, стоимости и прочим параметрам, но в нем присутствует только один оператор связи на „эксклюзиве“. Качество же услуг этого оператора не удовлетворяет требованиям потенциального клиента, и потому он так и останется потенциальным». Большинство экспертов рынка утверждают, что в бизнес-центре должно быть представлено 2–3 оператора связи, так как это позволяет избежать ситуаций, когда оператор, будучи монополистом, завышает стоимость услуг. «Ограниченный круг операторов создает здоровую конкуренцию в бизнес-центре, в то время как излишнее количество провайдеров на одном объекте может привести к общему снижению качества услуг, — комментирует Павел Пикалев, директор Penny Lane Realty Saint Petersburg. — Случаи, когда в бизнес-центре коммуникационные услуги предлагаются одним оператором — единичны, и это может быть связано, например, с тем, что данный оператор на

стадии строительства занимался развитием инфраструктуры». По оценке специалистов компании «Смарт Телеком», количество бизнес-центров, на территории которых один оператор владеет эксклюзивным правом предоставления телекоммуникационных услуг, составляет не более 10% от общего количества деловых центров в Петербурге.

Стандарты классификации определяют количество операторов на объекте классностью бизнес-центра. Например, бизнес-центры класса А имеют двух независимых операторов. Однако по реалиям Санкт-Петербурга, бизнес-центры зачастую обслуживают «первая тройка» — «Вымпелком» (бренд «Билайн»), МТС и «Мегафон».

«Присутствие на объекте более трех операторов приводит к демпингу, стогворам, перетягиванию клиентов и попыткам заключить сепаратный договор с собственником БЦ или УК, — говорит Илья Рошаль, директор по инвестициям СПб филиала „ВестКолл“. — В результате цены падают вместе с качеством услуг и возникают конфликты, например, между оператором и абонентом или двумя операторами. Так, абонент, не читая договор, в котором прописан минимальный срок предоставления услуг, подписывает новый договор с другим оператором и получает юридические проблемы, а операторы предъявляют претензии друг к другу, зачастую вовлекая в свои дела и абонентов, и собственников». Как отмечают эксперты, появление мобильного интернета на выбор арендаторами офиса не оказывает практически никакого влияния. По словам Игоря Ситникова, мобильная связь забрала только тех пользователей, кто в ней нуждался в силу специфики своей деятельности и для которых провода были серьезным ограничением. По мнению же Романа Венедиктова, появление мобильного интернета вообще не повлияло на рынок телеком-услуг в петербургских бизнес-центрах.

«Качество мобильного интернета не сравнить с качеством фиксированной связи, и клиенты это понимают, — комментирует эксперт. — Насколько мне известно, количество арендаторов, пользующихся мобильным интернетом в бизнес-центрах, сейчас не более пяти процентов от общего числа». Илья Рошаль также отмечает, что клиенты используют беспроводную связь как временное решение или резервный канал связи. Также нередко бывают случаи, когда в офисе используется выделенный доступ в сеть, а для личных нужд и работы вне офиса — услуги мобильного ШПД.

«Уровень надежности, параметры услуг и QoS фиксированных операторов и мобильных по-прежнему существенно отличаются, — говорит Илья Рошаль. — Те клиенты, для которых существенное значение имеет цена, а скорость передачи данных, стабильность сигнала и непрерывность работы не играют существенной роли, используют мобильный ШПД. При этом следует помнить, что в настоящий момент мобильные решения — нишевые, они не являются альтернативой фиксированной связи».

ДАША ГИЛЕВА

Новые офисы увеличили процент свободных площадей

Третий квартал поставил рекорд

бизнес-центры

По итогам июля — сентября 2011 года объем качественных офисных площадей в Санкт-Петербурге достиг 1,97 млн кв. м, увеличившись на 67 200 кв. м. С начала года это самый высокий поквартальный показатель.

Выход новых проектов на рынок подкорректировал распределение офисных площадей по районам Санкт-Петербурга. Выборгский район, занимавший до сих пор третье место по объему офисного предложения среди нецентральных районов города, уступил свои позиции Красногвардейскому району. На сегодняшний день тройка лидеров среди нецентральных районов выглядит следующим образом: Приморский район (12,3% от всего объема существующих площадей), Московский район (11,1%) и Красногвардейский район (6,7%).

Новое предложение на офисном рынке несколько изменило показатели уровня свободных площадей — в классе А объем свободных площадей, по оценкам Jones Lang LaSalle, вырос с 20,4 до 23,4%, или 119 230 кв. м (против 95 650 кв. м в прошлом квартале). Однако такое увеличение не долговременное, и по мере заполнения площадей доля свободных площадей снова начнет снижаться. В целом по рынку она составляет сейчас около 13%.

Как считают в Jones Lang LaSalle, в третьем квартале арендаторы не проявляли высокой активности, что довольно характерно для этого периода года. Показатели чистого поглощения офисных площадей в классе А и В за квартал не превысили отмет-



За 9 месяцев 2011 года ставки аренды показали небольшой рост. Это произошло вследствие снижения доли вакантных помещений, а также в силу малого количества новых площадей на рынке

ку в 50 тыс. кв. м. При этом арендные ставки не демонстрировали роста и сохранились на прежнем уровне.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований в Санкт-Петербурге компании Jones Lang LaSalle, отметила: «Сезонный спад активности на рынке в третьем квартале — довольно стандартная ситуация на рынке офисной недвижимости. Текущая неопределенность на финансовых рынках только усиливает желание арендаторов занять выжидательную позицию. Обычно как арендаторы,

так и девелоперы активизируются ближе к концу года. Так что в случае отсутствия глобальных экономических катаклизмов мы можем ожидать новых сделок ближе к окончанию года».

Более оптимистично оценивает ситуацию на рынке Лидия Пашнова, директор по маркетингу и PR ИСГ «Сплав». «В настоящее время мы наблюдаем продолжение восстановления спроса на объекты коммерческой недвижимости после кризиса. Идет плавное заполнение введенных в строй офисных зданий, что приводит к сокращению вакантных площадей, дефициту ликвидных предложений и, как следствие, к плавному увеличению арендных ставок. В отношении наших бизнес-центров можно сказать, что на сегодняшний день уровень свободных площадей по всем объектам составляет от 7 до 10 процентов, что соответствует докризисному уровню заполняемости. Дальнейшее развитие ситуации на офисном рынке прогнозировать сложно, все будет зависеть от макроэкономических показателей. Можно предположить, что при благоприятном экономическом климате будут вводиться в эксплуатацию объекты, замороженные в кризисные годы, и будут строиться новые офисные площади, что приведет к ро-

сту предложения», — говорит госпожа Пашнова.

Николай Казанский, генеральный директор «Colliers International Санкт-Петербург», также считает, что для рынка офисной недвижимости Санкт-Петербурга характерен плавный рост ставок аренды, наметившийся в начале 2011 года. «Пройдя своеобразное „дно“ в I квартале 2010 года, которое было связано с выходом на рынок нескольких новых бизнес-центров и с повышением уровня вакансий, в целом, начиная с 2009 года, ставки аренды выросли на 8 процентов — в классе А и на 12 процентов — в классе В в рублевом эквиваленте. За девять месяцев 2011 года ставки аренды показали небольшой рост (на 2 процента — в классе А и на 8 процентов — в классе В), что произошло вследствие снижения доли вакантных помещений, а также в силу малого количества новых площадей на рынке», — говорит господин Казанский.

До конца года планируется ввести еще около 100 тыс. кв. м офисных площадей, однако такая цифра будет достижима, если сроки ввода не будут перенесены. «По практике предыдущих лет реалистичной цифрой будет 50–70 тыс. кв. м», — осторожно начинают специалисты Jones Lang LaSalle.

РОМАН РУСАКОВ

Бизнес-центры, введенные в III квартале 2011 года			
Название	Адрес	Общая площадь, кв. м	Арендопригодная площадь, кв. м
«Санкт-Петербург Плаза» (2-я фаза)	Малоохтинский пр., 64	51 000	37 600
«Охта Хауз»	Индустриальный пр., 44	14 500	8000
«Лето»	Свердловская наб., 44Д	7300	5470
«Скандинавиан»	Шоссе Революции, 69	15 500	9000
«Елизаветинский»	13-я Линия В.О., 14	3700	3230
«Давыдов»	Московский пр., 97	6500	3900

Источник: Jones Lang LaSalle

Нестабильный рост на европейских рынках

Российская недвижимость выглядит лучше, чем на Западе

зарубежный опыт

В начале октября в Мюнхене завершилась очередная выставка инвестиций Expo Real. На ней были озвучены инвестиции в сегмент складской и индустриальной недвижимости в Европе в первой половине 2011 года. Они выросли на 3% и составили 4,3 млрд евро.

Об этом говорится в отчете European Industry Bulletin компании Jones Lang LaSalle.

Нестабильные экономические условия и ограниченное предложение объектов в сегменте складской недвижимости привели к стагнации объемов инвестиций, причем заметный спад инвеститивности наблюдался в мае и июне. В результате во втором квартале 2011 года впервые за последний год было зафиксировано значительное снижение этого показателя — на 12% по сравнению с предыдущим кварталом. Однако по сравнению со вторым кварталом 2010 года наблюдается рост в размере 5%.

80% от общего объема инвестиций — 3,5 млрд евро — были вложены в индустриальную недвижимость в Западной Европе. Этот факт отражает продолжающуюся ориентацию инвесторов на ключевые рынки. Однако этот показатель на 7% отстает от уровня инвестиций в склады в Западной Европе в первом полугодии прошлого года, причем падение в отдельных странах было гораздо более значительным: в Германии оно составило 32%, в Великобритании — 24%, в Норвегии — 9%.

В Южной Европе зафиксировано снижение инвестиционной активности на 40%. Причиной такого снижения стало беспокойство по поводу государственного долга и возможного кризиса, однако значительные изменения в инвестиционной активности на этих рынках не являются неожиданным из-за волатильности рынка.

В Восточной Европе, напротив, в первом полугодии наблюдался рост инвеститивности. Несмотря на то, что объемы сделок в странах Восточной Европы (за исключением России) оставались на низком уровне, в сумме объем инвестиций вырос на 82% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Что касается России, то объем инвестиций здесь вырос в разы: в первом полугодии 2011 года объем вложенный составил около \$200 млн против \$16,8 млн в первом полугодии 2010 года.

Международные инвесторы (привлекающие капитал с различных рынков) вновь окрепли — на них пришлось 1,9 млрд евро инвестиций (44% от общего объема) по сравнению с 0,3 млрд евро в 2010 году. Хотя приоритетным направлением для этих инвесторов были ключевые рынки Западной Европы (в частности, Великобритания и Германия), они также были активны, например, в Чехии, России и Испании.

На иностранные инвестиции пришлось порядка 70% от общего объема сделок. Од-

нако большинство европейских инвесторов вкладывали средства «поблизже к дому»: например, все инвестиции британских инвесторов остались в самой Великобритании. Нацеленными на домашние рынки также были шведы, немцы и норвежцы.

Крис Стейвли, директор отдела финансовых рынков и инвестиций в регионе EMEA компании Jones Lang LaSalle, отметил: «Несмотря на хороший старт в 2011 году, экономическая волатильность, несомненно, повлияла на общий уровень инвестиционной активности в секторе индустриальной недвижимости в Европе. Хотя рынок в ряде стран, например, в Германии и некоторых других частях Западной Европы, выглядит эластичным, если на рынках будет по-прежнему нестабильно, а предложение будет ограниченным, спрос со стороны инвесторов будет оставаться сдержанным до конца года».

После снижения в течение семи кварталов подряд ставки доходности на рынке складской недвижимости в Европе оставалась неизменной — на уровне 7,4% к концу июня, что на 10 базисных пунктов ниже среднего показателя за 10 лет. «Несмотря на дальнейшее снижение доходности в отдельных странах, вызванное недостаточным предложением высококачественных активов на основных рынках, мы прогнозируем, что в оставшиеся месяцы 2011 года средний показатель будет держаться в тех же рамках», — добавил Крис Стейвли.

Второй квартал 2011 года был шестым кварталом подряд, когда наблюдался рост активности арендаторов. Общий объем арендованных площадей в первой половине 2011 года составил 8 млн кв. м, что на 6% ниже аналогичного показателя во второй половине прошлого года, но на 23% выше по сравнению с первым кварталом 2010 года. Это можно объяснить постоянным позитивным ростом в Польше и России, за счет которого компенсировалось падение рыночной активности, вызванное отсрочкой аренды арендодателями в Чешской Республике (-42%) и Великобритании (-32%).

Объем завершенного строительства индустриальных объектов в первой половине 2011 года составил около 2 млн кв. м — это самый низкий уровень, зафиксированный с начала экономического кризиса. Тем не менее активность девелоперов начала набирать темпы во втором квартале в связи с ростом числа сделок build-to-suit. В свою очередь, объем незавершенного строительства достиг самого высокого с начала кризиса уровня и составил на начало июля 2011 года 4,8 млн кв. м, что на 29% выше по сравнению с прошлым годом. Большая часть незавершенных объектов — 3,6 млн кв. м — приходится на Западную Европу.

(Окончание на стр. 20)

Ваше преимущество в ЦЕНТРЕ

СМОЛЬНЫЙ • БАЗЕЛЬ • НЕВСКАЯ РАТУША • ЕДИНЫЙ ЦЕНТР ДОКУМЕНТОВ

Архитектор Рикардо Бофилл

Taller de Arquitectura | Spain

ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКИХ ПЛОЩАДЕЙ

Гибкие условия • Скидки • Рассрочка • Ипотека

Офисы от 17 м² до 1250 м²

2 независимых входа

Теплый паркинг

Профессиональное управление

Эксклюзивный дизайн холлов

Богатая инфраструктура центра

Современные инженерные системы

Санкт-Петербург, В.О., Малый пр., д. 22

тел.: +7(812) 320 7676, www.rbi.ru

ХОЛДИНГ RBI

основан в 1993 г.

RBI

The art of real estate®

Реклама, ООО «Новгородскан» Лицензия ТС-2781-021-07-025129086-007149-1 от 22.11.2004 г. С проектной декларацией Вы можете ознакомиться на сайте: www.rbi.ru

Сбербанк России ОАО, Генеральная лицензия № 1451 | Ханты-Мансийский Банк ОАО, Генеральная лицензия № 1971

