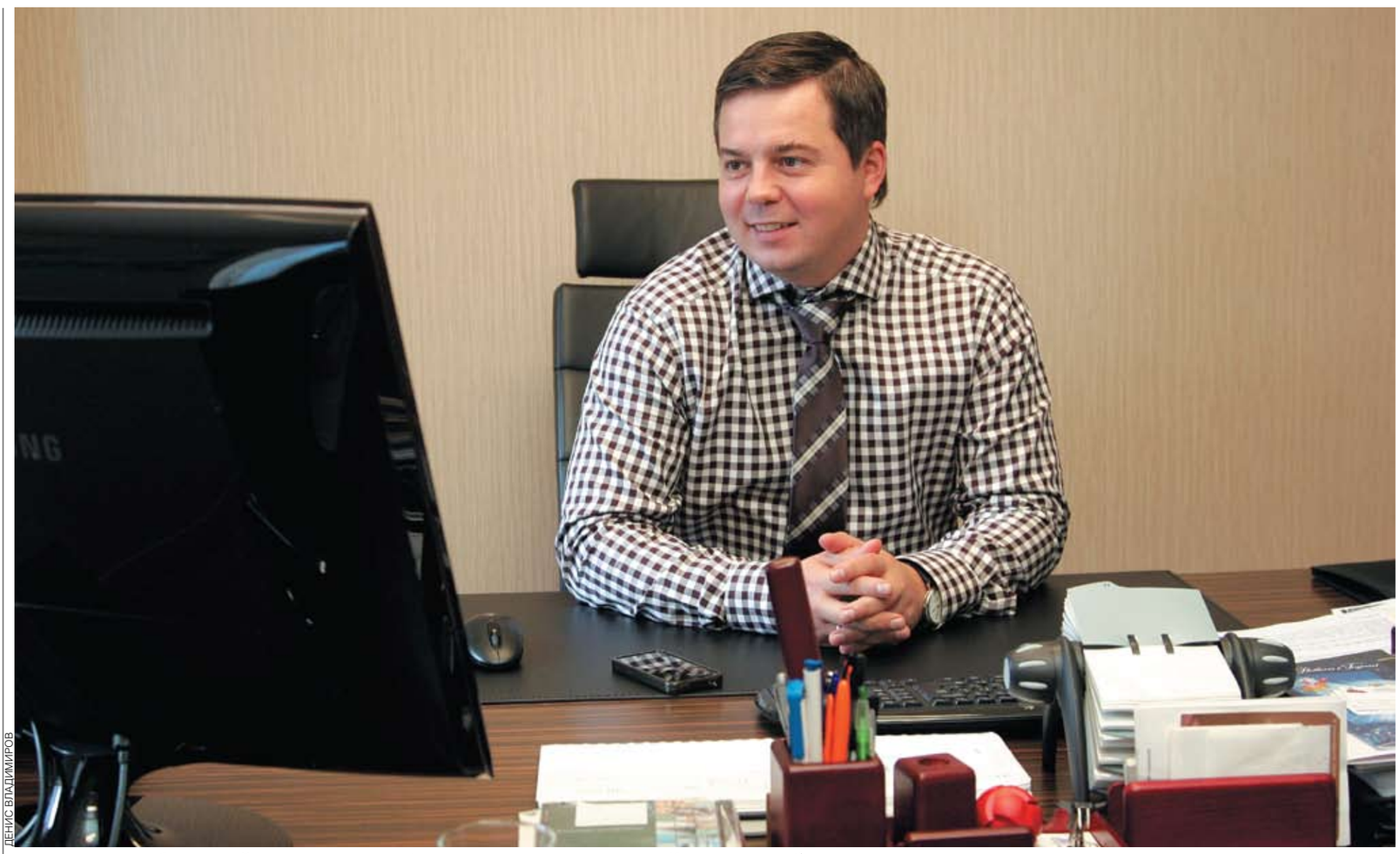
коммерческая недвижимость

«Власти правильно делают акцент на развитии арендного жилья»

интервью

Директор петербургского направления группы компаний «Пионер» ЮРИЙ ГРУДИН поделился с корреспондентом „Ъ“ КРИСТИНОЙ НАУМОВОЙ ожиданиями от новой городской власти, рассказал о новом формате коммерческой недвижимости и о перспективах арендного рынка Петербурга.



ДЕНИС ВЛАДИМИРОВ

— Многие эксперты отмечают, что сегодня нет единой концепции градостроительного развития Петербурга. На какой концепции, по-вашему, следует остановиться?

— На мой взгляд, для Санкт-Петербурга наиболее актуальной является та концепция, в основу которой положено комфортное проживание жителей города, то есть комплексное освоение территорий. Программа развития города обязательно должна предусматривать решение транспортных проблем, вывод промышленных предприятий из центра города, развитие инфраструктуры жилых кварталов. Должны быть обозначены основные векторы развития, понятные девелоперам и застройщикам.

— В Петербурге год назад сменилась власть. И долгое время строители не понимали, как теперь будут выстраиваться отношения со Смольным. Сегодня какая-то ясность в этом вопросе появилась?

— Поскольку ГК «Пионер» реализует свои проекты в Москве и Санкт-Петербурге, можно сказать, что мы пережили смену власти и в столице, и в нашем городе. Конечно, каждая новая власть приходит с новыми идеями. От Смольного мы в первую очередь ждем ясных и четких планов по развитию города. У действующей власти было достаточно времени на ознакомление с ситуацией, и она уже успела отказаться от ряда инфраструктурных проектов. Мы слышали о сохранении исторического центра и новых приоритетных направлениях деятельности, и теперь нас интересует конкретная программа. То же касается, например, развития транспортной инфраструктуры. Конечно, девелоперское сообщество также должно участвовать в разработке таких программ. Наша компания участвует во всех дискуссиях, которые проходят на площадках общественных организаций и СМИ.

— Успевает ли Смольный за застройщиками по строительству объектов социальной инфраструктуры?

— Отвечая на этот вопрос, могу сказать одно: без активного участия города социальные проблемы не решить. Конечно, нужно искать новые формы, которые позволили бы смягчить нагрузку на бюджет, но не все можно переложить на плечи застройщиков. Решать проблемы недостаточности бюджета с помощью приостановки согласования проектов застройки нельзя, необходимо привлекать инвесторов и заемные средства.

— Расскажите про апарт-отель YE'S. Насколько этот проект актуален для Петербурга?

— Многофункциональный комплекс YE'S, строящийся в Выборгском районе на пересечении пр. Просвещения и ул. Хошимина, состоит из двух жилых 20-этажных корпусов со встроенными коммерческими помещениями и подземным паркингом, а также 16-этажного апарт-отеля. Общая площадь объекта составляет порядка 157 тыс. кв. м. Инфраструктура будет включать в себя фитнес-клуб с бассейном, ресторан, детское образовательное учреждение с игровой площадкой, салон красоты, SPA-центр, химчистку и прачечную, магазины. Говоря об апарт-отеле, следует отметить, что это новый сегмент рынка недвижимости. Апартаменты приобретаются с целью получения постоянного дохода. И если на Западе это не новый формат, то в России это один из первых проектов такого типа. Для Петербурга, куда люди из других городов приезжают работать, учиться, этот проект крайне актуален. Как правило, институциональные и частные инвесторы покупают сразу несколько апартаментов с целью инвестирования в объект с гарантированной доходностью, так как мы предлагаем уникальный для России продукт — программы доходности. При заключении договора с управляющей компанией, которая была создана ГК «Пионер» совместно с международным оператором на рынке недвижимости NAI Becar, вы гарантированно получаете доход, вне зависимости от внешних факторов и изменения конъюнктуры. Программа «Гарантированный доход» предполагает получение ежегодного дохода в размере 10% годовых. Программа «Удвоение капитала» гарантирует инвестору увеличение стоимости апартаментов в два раза через пять лет с момента покупки. При этом минимальная стоимость апартаментов с полной отделкой составляет 2,39 млн рублей.

— Как вы считаете, ментально Россия готова к развитию рынка аренды жилья, ведь традиционно все стремятся любым способом стать собственником недвижимости?

— Большое количество людей уже сейчас проживают в съемных квартирах. У России никакой особой ментальности нет. Власти правильно делают акцент на развитии арендного жилья, так как данный рынок должен стать цивилизованным и дать возможность улучшения качества жизни той категории населения, которая по каким-то причинам не может или не хочет приобретать недвижимость в собственность.

— Какие еще проекты планируете развивать в ближайшее время?

— Сейчас мы проектируем апарт-отель в Москве, который будет реализован по аналогии с апартаментами YE'S. Кроме того, мы планируем продолжить создание традиционных для нас жилых комплексов комфорт-класса, а также выйти на рынок загородной недвижимости. В частности, мы заявили о планах строительства загородного малоэтажного комплекса с wellness-центром «Комаровский берег». Общая площадь комплекса составит 15 тыс. кв. м. Сейчас ведутся работы по проектированию. Инвестиции в проект оцениваются в 700–800 млн рублей. Кроме того, запланировано строительство жилого комплекса комфорт-класса площадью 95 тыс. кв. м на участке, примыкающем к набережной Большой Невки, с видом на Елагин остров. Для реализации проекта приобретен земельный участок площадью 2,8 га на Приморском проспекте, 52. В составе жилого комплекса будет несколько корпусов со встроенными коммерческими помещениями и полузаглубленный паркинг, предусмотрено также детское дошкольное учреждение. Сейчас ведутся работы по проектированию объекта, в конце 2012 года мы планируем начать продажи.

YIT 100 100-летний опыт

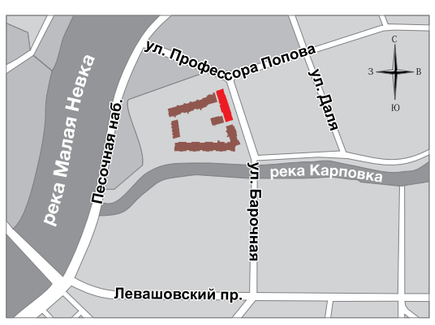
Бизнес-центр «Ориенталь»
ул. Барочная, д. 12/76, лит. «Б»

Компания ЮИТ предлагает в продажу здание бизнес-центра на Петроградской стороне

по адресу: ул. Барочная, д. 12/76, лит. «Б»

Общая площадь здания: 4970 м²

- Объект является историческим зданием начала XX века, предлагаемым в продажу после реконструкции компанией ЮИТ.
- Здание продается как единый объект недвижимости, продажа отдельных помещений не предусмотрена.
- В здании имеется вместительный встроенный паркинг.



Мария Кравцова
моб.: +7 921 855-33-61
Maria.Kravtsova@yit.ru

Людмила Красова
моб.: +7 921 889-16-73
Liudmila.Krasova@yit.ru

Реклама

Разница в предпочтениях

инвестиции

(Окончание. Начало на стр. 17)

Эти два параметра обеспечивают возможность будущей выгодной продажи. В горизонте 3–5 лет мы прогнозируем для ТК „Смайл“ доходность 15–18 процентов. Эта доходность складывается из текущей доходности и роста стоимости объекта, исходя из потенциальных возможностей его развития. Если до конца года ситуация на глобальных финансовых рынках не ухудшится, то мы ожидаем заключения еще нескольких крупных сделок. В целом петербургский рынок сейчас стал более спокойным, инвесторы тщательно оценивают свои риски. Также общее развитие рынка недвижимости приводит к увеличению доли качественных проектов, которые могут претендовать на звание „инвестиционного продукта“».

Андрей Розов, руководитель филиала Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, говорит, что согласно данным из открытых источников информации, за последние восемь месяцев в Петербурге было заключено около десяти сделок, пять из которых — сделки с готовыми объектами. Средний размер сделки — $10–15 млн.

Николай Пашков добавляет, что на сегодняшний день вложения в офисную и торговую недвижимость остаются привлекательными для инвесторов. «Принимая решение о вложении в тот или иной проект, инвестор взвешивает возможный уровень дохода и риски его получения. Уровень доходности того или иного объекта зависит от множества внешних и внутренних факторов, основными из которых являются местоположение, выбранная концепция объекта, профессиональная управляющая компания, величина арендных ставок, состав арендаторов и так далее. Все эти факторы можно описать одним словом — качество объекта. Чем выше его качество, тем более востребован он у потенциальных потребителей (арендаторов и покупателей) и тем больший доход получит инвестор», — говорит господин Пашков.

Эксперты обращают внимание на то, что исторический опыт развития объектов коммерческой недвижимости показывает: качество объекта — это один из факторов, который со временем не утрачивает своей значимости.

Один из примеров качественных объектов торгового назначения — ТРК «Галерея», при создании этого комплекса вопросам качества было уделено особое внимание. Итог — объект продан в 2011 году за рекордную для рынка России сумму $1,1 млрд компании Morgan Stanley Real Estate Fund.

Директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков говорит, что во второй половине 2012 года инвестиционный рынок более или менее нормализовался, началась активная деятельность со стороны инвесторов.

«Если говорить о коммерческой недвижимости, то по-прежнему наиболее ликвидным остается торговый сегмент, так как по сравнению с офисной и складской недвижимостью в нем наблюдается рост активности как со стороны арендаторов, так и со стороны торговых сетей. Доходность таких объектов должна составлять не менее 10 процентов», — говорит господин Бойков.

Примечательно, что, по данным Knight Frank, в Москве для инвесторов более привлекателен сегмент офисной недвижимости — она занимает лидирующие позиции на рынке инвестиционных сделок.

«По офисному сегменту инвесторы рассматривают проекты с доходностью от 11 процентов и выше, в зависимости от ликвидности проекта. Среди складов рассматривают проекты с доходностью от 12 процентов и выше. Средний объем сделок по объектам не превышает $20 млн. Инвесторы достаточно осторожны и не склонны проводить глобальные инвестиционные вложения в связи с теми рисками, которые существуют на рынке, за редким исключением», — говорит господин Бойков.

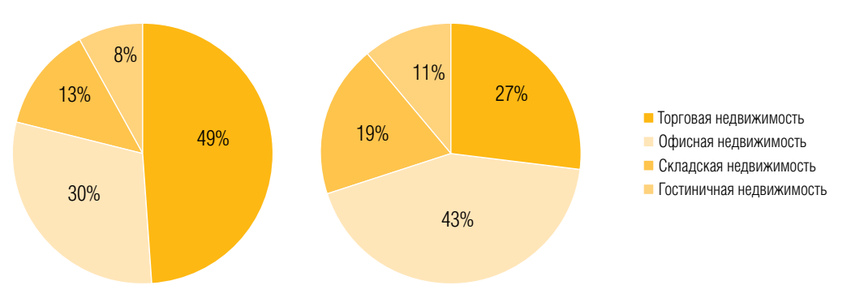
При этом он отмечает, что грань между российским инвестором и зарубежным стирается. «К подготовке документации иностранный инвестор подходит более тщательно, для него очень важен фактор ликвидности проекта, в отличие от локальных инвесторов. Но сегодня количество иностранных инвестиций по-прежнему минимально. Инвесторы, вкладывающие деньги в российские проекты, активны на рынке давно и знают все правила игры и нюансы рынка», — рассуждает господин Бойков.

Роман Евстратов, директор департамента торговой недвижимости «S.A. Ricci — Санкт-Петербург», отмечает, что для девелоперов, которые рассматривают возможность покупки недооцененных активов для увеличения в дальнейшем их доходности и перепродажи, приобретение торговых центров — наиболее выгодное вложение средств. «Например, в бизнес-центрах нет таких больших резервов для повышения арендных ставок, как в торговых центрах, только при условии изменения рыночной конъюнктуры. В торговых же комплексах рост посещаемости и популярности влечет за собой увеличение арендных ставок», — подытожил он.

«Требования к доходности больше зависят от типа покупателя, а не от страны происхождения. Если говорить о западных институциональных инвесторах, то они чаще всего входят в менее рискованные проекты (соответственно, с более низкой доходностью). Если мы говорим о венчурных инвесторах, то их интересуют более доходные и, как результат, более рискованные объекты», — считает Андрей Розов.

ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ

Распределение инвестиционных сделок по сегментам коммерческой недвижимости с начала 2012 г.



Источник: Knight Frank Research