

146–153

Недвижимость

**Генеральный
Директор®**
персональный журнал
руководителя

146

Офисная недвижимость
продолжает дешеветь

149

IT-системы помогут компании
соблюдать финансовую
дисциплину

150

Возможности для
инвестирования в жилую
недвижимость

Авторы

Николай Зезюлинский
Николай Казанский
Алексей Лазутин
Кирилл Малышевский
Сергей Федоров
Наталья Черейская

Компании

ФОРС – Центр
разработки
Becar Realty Group
Colliers International
Macon Realty Group
Praktis CB

ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ ПРОДОЛЖАЕТ ДЕШЕВЕТЬ

Наталья Черейская Директор по маркетингу компании Besar Realty Group, Санкт-Петербург

Второе полугодие 2009 года имеет все шансы стать эпохой переездов. По нашим данным, цены на аренду некоторых офисных площадей с августа 2008 года снизились в два раза. При этом некоторые арендаторы продолжают уплотняться, а строительство новых бизнес-центров продвигается, хотя и медленно. В первом квартале 2009 года общий объем предложения качественных офисных площадей класса **A**, **B** и **C** в Санкт-Петербурге превысил 2 млн кв. м. Доля свободных площадей в бизнес-центрах класса **A** оценивается в 12–20%, класса **B** – в 10–17%. В недавно выстроенных бизнес-центрах заполняемость редко превышает 30%. Арендные ставки на коммерческую недвижимость близки к нижнему порогу (см. табл. 1 и 2). О дальнейшем поведении цен не берется судить ни один участник рынка коммерческой недвижимости. По мнению экспертов, арендные ставки в ближайшее время могут снижаться в связи с ухудшением макроэкономической ситуации.

Экспертное мнение

Николай Казанский Коммерческий директор компании Colliers International, Санкт-Петербург

В настоящее время в Санкт-Петербурге свободны 150 тыс. кв. м офисов класса **A** и **B**. В основном это площади в недавно построенных бизнес-центрах. Кризис особенно ощутили собственники офисных центров, расположенных в периферийных районах. В этом сегменте количество незаполненных площадей в несколько раз больше, чем в центре. Самые высокие показатели недозагрузки офисных площадей с уровнем свободных площадей более 60% наблюдается в деловых зонах «Пулково-3» (90%), «Старая деревня», «Московский-Юг», «Фрунзенский-Север». Это связано с появлением большого количества новых офисных площадей. Наши специалисты оценивают объем строительства и реконструкции офисных площадей класса **A** и **B** в 2009 году на уровне 168 тыс. кв. м (из них 143 тыс. кв. м площадей позиционируются как класс **B**). Всего строится более 780 тыс. кв. м офисных площадей, которые планируется вывести на рынок в период с 2009 по 2013 год. Понятно, что с введением новых объектов количество свободных помещений будет расти. Подобные тенденции проявляются во всех крупных городах России.

Таблица 1
Стоимость аренды офисов в Санкт-Петербурге (руб. за 1 кв. м в месяц)

Класс офиса	I квартал 2009 года	2-е полугодие 2009 года (прогноз)
A	1200–2200	1200–2100
B	700–1600	700–1400
C	500–1000	450–900

Источник: данные компании Besar Realty Group

Таблица 2

**Динамика цен на аренду офисов в Москве
(долл. США за 1 кв. м в год)**

Класс офиса	Сентябрь 2008	Декабрь 2008	Февраль 2009
A	1100–2000	900–1500	750–850
B	800–1100	700–1100	550–600

Источник: данные компании Jones Lang LaSalle

Экспертное мнение

Сергей Федоров Директор по развитию компании Praktis CB, Санкт-Петербург

Сегодня на рынке возникла ситуация выбора, которой не было раньше: появились свободные площади в качественных бизнес-центрах, снизились арендные ставки. У арендатора теперь есть уникальная возможность пользоваться лучшими площадями за меньшие деньги. По нашим данным, во втором квартале 2009 года уровень свободных площадей в действующих бизнес-центрах класса **A** составит 25%, класса **B** – до 20%, в бизнес-центрах, введенных в эксплуатацию в 2009 году, – до 80%.

Экспертное мнение

Алексей Лазутин Директор по коммерческой недвижимости компании Vesar Realty Group, Санкт-Петербург

Переломный момент, когда арендодатели осознали необходимость снижения арендных ставок, мы уже прошли. Именно тогда произошел резкий спад цен. В ближайшей перспективе подобное не повторится, и до конца года цены могут плавно снизиться в среднем еще максимум процентов на десять. Наибольшее падение ставок ждет те бизнес-центры, где уровень заполненности низкий, а ставки до сих пор снижались минимально. Прогнозировать дно рынка практически невозможно. О прохождении дна мы узнаем в любом случае лишь постфактум, когда цены стабилизируются и начнут уверенно расти.

Переезжать или не переезжать?

В погоне за арендатором многие собственники бизнес-центров готовы идти на разнообразные уступки потенциальным клиентам: от снижения арендной ставки и временных скидок до бесплатного ремонта и увеличения арендных каникул. В наиболее сложной ситуации оказались продавцы площадей в новых бизнес-центрах, расположенных на окраинах городов, поэтому они предлагают, как правило, наиболее широкий спектр разнообразных маркетинговых ходов. Договоры при этом заключаются обычно на один – три года

с возможностью дальнейшего продления, но уже на рыночных условиях. Управляющие бизнес-центрами предлагают помещения уже с отделкой, чтобы максимально снизить затраты на переезд потенциальных арендаторов.

Борьба за арендатора приносит свои плоды: многие компании стали задумываться, не воспользоваться ли новыми условиями, переехав в более качественный офис за те же деньги или просто пересмотрев ставку в снимаемом ныне офисе. Эксперты рынка объясняют: переезд целесообразен не для всех арендаторов, и не со всеми арендодателями имеет смысл торговаться. Переезд может быть интересен тем компаниям, которые стремятся сэкономить и переехать в более дешевые помещения или уже «выросшим» из занимаемого офиса. Среди огромного количества арендаторов бизнес-центров, обустроенных в зданиях бывших административных учреждений и научно-исследовательских институтов, есть немало компаний, которые переросли уровень этих офисов либо когда-то заняли их из-за отсутствия более выгодных предложений. Сейчас эти компании вполне могут улучшить качество занимаемых офисов. Также переезд целесообразен в том случае, если компанию по каким-то причинам не устраивает снимаемый офис, но ранее альтернативы занимаемым помещениям не было. Например, если офисы крупной организации оказались разбросанными по городу, то теперь рынок дает возможность интегрировать их. Если арендатор нашел офис, аналогичный по качеству снимаемому сейчас, но дешевле на 20–25%, – это тоже достаточный аргумент для переезда, считают специалисты. Нередко хорошей альтернативой может стать офис в новом бизнес-центре. Арендные ставки в недавно введенных объектах снижены более существенно, чем в бизнес-центрах старше десяти лет, а инфраструктура и парковочный коэффициент у них часто лучше.

Экспертное мнение

Николай Казанский Коммерческий директор компании Colliers International, Санкт-Петербург

Возможностей для переезда сегодня достаточно. В Санкт-Петербурге, помимо рынка качественных офисных центров (класса **A** и **B**), существует огромный пласт офисных площадей более низкого класса: по разным оценкам, он составляет от 4 до 8 млн кв. м. Второе полугодие 2009 года, с нашей точки зрения, будет максимально благоприятным временем для осуществления переезда. С одной стороны, будут оставаться качественные свободные площади в центре города, с другой – они будут предлагаться с существенным дисконтом (до 50% в долларах по сравнению с докризисным периодом). Однако начиная с первого полугодия 2010 года лучшие площади уже будут разобраны, а ставки на них повысятся. ■

Переломный момент, когда арендодатели осознали необходимость снижения арендных ставок, мы уже прошли. Именно тогда произошел резкий спад цен. В ближайшей перспективе подобное не повторится, и до конца года цены могут плавно снизиться в среднем еще максимум процентов на десять.

ИТ-СИСТЕМЫ ПОМОГУТ КОМПАНИИ СОБЛЮДАТЬ ФИНАНСОВУЮ ДИСЦИПЛИНУ

Николай Зезюлинский Директор по развитию бизнеса компании «ФОРС – Центр разработки», Москва

В результате экономического кризиса сфера недвижимости пострадала больше всего. Можно ли в этих условиях компаниям рассчитывать на помощь ИТ-инструментов?

Те компании, которые не прекратили свою деятельность, заинтересованы сегодня в достижении максимальной операционной эффективности больше, чем когда бы то ни было. Если при благоприятной рыночной конъюнктуре у российских строителей попросту не было стимулов к повышению эффективности, то сегодня у них нет другого выбора. В условиях строжайшей финансовой дисциплины необходимо четкое понимание и оперативный контроль над тем, куда, почему и сколько направлено средств. Без современной информационной системы такую задачу не решить. Сегодня ИТ-системы являются полноценными бизнес-инструментами, не использовать которые не только недалековидно с точки зрения последующего развития, но зачастую и крайне рискованно.

Какие программные продукты и технологии сейчас наиболее востребованы строительными и девелоперскими компаниями?

Востребованы прежде всего доступные программные продукты с широкой функциональностью, внедрение которых не требует длительных сроков и в то же время дает быстрый и ощутимый экономический эффект. Речь идет об автоматизации ключевых направлений деятельности – управления строительством, проектами, финансами и учетом, взаимоотношений с заказчиками – на основе готовых отраслевых решений. Одним из таких интегрированных комплексных решений является, к примеру, разработанная для сферы недвижимости система на базе Oracle JD Edwards Enterprise One. Стандартная система настроек позволяет легко адаптировать этот продукт к специфическим требованиям конкретного строительного предприятия при сохранении всего спектра функциональных возможностей. Кроме того, мы ожидаем увеличения спроса на интеграционные решения, которые позволяют обойтись без покупки дополнительных программных продуктов и в результате значительно сэкономить средства, выделенные на ИТ.



Если при благоприятной рыночной конъюнктуре у российских строителей попросту не было стимулов к повышению эффективности, то сегодня у них нет другого выбора. В условиях строжайшей финансовой дисциплины необходимо четкое понимание и оперативный контроль над тем, куда, почему и сколько направлено средств.

ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В ЖИЛУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

Кирилл Малышевский Директор по маркетингу компании Mason Realty Group,
Краснодар

Рынок жилой недвижимости в период кризиса пострадал одним из первых. На протяжении последних шести – восьми месяцев во всех городах наблюдается одна и та же картина: спрос находится на отметке, близкой к нулевой, банки отказываются кредитовать жилищное строительство, а цены ежемесячно падают. Одна из основных причин снижения спроса – отказ частных инвесторов от сделок с недвижимостью и практически полное отсутствие их активности на рынке.

Рынок недвижимости России является наименее насыщенным в Европе: на каждого жителя приходится лишь около 22 кв. м жилья, тогда как в развитых странах – в два-три раза больше. Уровень жизни населения России в последние годы рос весьма активными темпами – развивался и сектор строительства жилья. Недостаток квадратных метров в стране превратил рынок недвижимости в рынок продавца. Покупателями буквально сметалось все, что появлялось в продаже, а цены можно было увеличивать на 40–100% в год, не опасаясь потери спроса. Сложившаяся ситуация категорически не устраивала потребителей: их доходы увеличивались намного медленнее, чем стоимость квадратного метра, рост которой в значительной степени подогревался инвестиционным спросом. Однако факт оставался фактом – на рынке складываются те цены, по которым квартиры покупаются. И на руку это было в первую очередь застройщикам, а также частным инвесторам, для которых рынок жилой недвижимости стал удобным инструментом приумножения собственных средств.

С началом кризиса все изменилось. Банки перестали кредитовать строительные проекты девелоперов, которые были вынуждены замораживать стройки, а потребители поняли, что рост цен прекратился. Сейчас в России заморожены около 50% всех строящихся объектов. Теперь вкладывать в первичный рынок – значит сильно рисковать, а уже построенное жилье может расцениваться лишь как инструмент сохранения средств и – в меньшей степени – как доходная инвестиция. Вместе с тем именно сейчас для инвесторов открываются самые большие за последние десять лет возможности для

Таблица
**Цены на недвижимость
 в Москве**
(долл. США за кв. м)

Тип дома	Апрель 2009 г.	Падение в % к марту 2009 г.
5-этажный панельный дом	3935	2,9%
9–14-этажный панельный дом (типовой)	4030	2,4%
16-этажный панельный дом (современный)	4250	3,9%
5-этажный кирпичный дом	4248	3,8%
6–11-этажные кирпичные дома («сталинки»)	5189	5,1%
Современные монолитно-кирпичные дома	4862	7%
Все панельные и блочные дома	4072	3,1%
Все монолитные и кирпичные дома	4766	5,4%

Источник: данные аналитического центра «Индикаторы рынка недвижимости» (www.irm.ru)

приумножения своих капиталов на рынке недвижимости. За последние полгода цены на недвижимость в России снизились на 20–30%, и есть все основания полагать, что рынки почти достигли дна (см. также *таблицу*). А значит, сейчас квартиры можно приобрести по минимальным ценам.

Во-первых, это связано с тем, что на рынке недвижимости в России кризиса нет. Есть только кризис мировой экономической системы, прямо влияющий на все сферы бизнеса, и в том числе на недвижимость, сильно зависящую от банковских кредитов. Если и можно применять термин «кризис» в отношении российского рынка недвижимости, то только ввиду жесткой нехватки жилых площадей. Но это явление наблюдается в нашей стране так давно, что уже принято за данность. К тому же в связи с негативным влиянием кризиса сейчас заморожена практически половина строящегося жилья. В течение года-двух это вызовет жесточайший дефицит на первичном рынке, а с ним – и рост цен.

Во-вторых, цена на жилье постепенно приближается к справедливому уровню, то есть к себестоимости строительства. В среднем по России стоимость возведения 1 кв. м жилья составляет сейчас около 34 тыс. руб. При этом средние цены на первичном рынке уже ниже 40 тыс. руб. Это значит, что рентабельность строительного бизнеса составляет сейчас около 17%, а в экономклассе, где цены заметно ниже, приближается к 8%. Это говорит о том, что потенциала для снижения цен практически нет, максимальная коррекция, которую могут допустить застройщики, – это 5–10%, не более. Как бы сильно они ни хотели продавать квартиры в своих домах, в убыток себе работать не станет никто. Таким образом, снижение цен сейчас практически приостановлено, ниже падать им уже некуда, а со временем неизбежно начнется рост. Осталось выбрать наиболее выгодные регионы для инвестирования и не ошибиться в выборе объектов.

Акцент на мегаполисы

Наиболее перспективной для инвестиций является первичная недвижимость. В период кризиса здесь очень высоки риски недостроя, но и возможные прибыли намного значительнее, чем на вторичном рынке. «Вторичка» хороша для сбережения денежных средств, но не для их приумножения – этот рынок более статичен, и цены на нем меняются значительно медленнее, чем на первичном. К тому же перспективы получения арендного дохода с купленной на вторичном рынке квартиры сейчас низки: рынок аренды сильно просел – на 30–40%.

Наиболее перспективными регионами с точки зрения инвестиций в жилье являются крупные города, где до кризиса рынки развивались

особенно интенсивно. Помимо Москвы и Санкт-Петербурга, это Екатеринбург, Нижний Новгород, Новосибирск, Ростов-на-Дону, Самара, Сочи. В последние годы рост цен на недвижимость в таких городах составлял 40–100% ежегодно, а после кризиса падение составило не менее 15–20% (или в рублевом эквиваленте – не менее 10 000–15 000 руб. за кв. м). Столь резкое падение было связано с отменой инвестиционного спроса и сложностями с ипотечным кредитованием, тогда как потенциал рынков остался на прежнем высоком уровне. Поэтому в среднесрочной перспективе (год-два) цены неизбежно начнут расти, пусть и не столь высокими темпами, как прежде.

Перспективными могут оказаться инвестиции и в небольшие города с населением около 500 тыс. человек (Астрахань, Тулу, Тюмень, Хабаровск, Ярославль). В период инвестиционного всплеска последних лет они находились в третьем эшелоне внимания инвесторов (после столицы и крупных региональных центров). Здесь бизнес начнет активно развиваться только после того, как подойдут к насыщению рынки в крупных городах (произойдет это в течение четырех-пяти ближайших лет). Тогда и можно ожидать роста цен на жилую недвижимость.

Существует еще один сегмент недвижимости, который, вероятно, интересен для инвесторов больше, чем остальные, – курортная жилая недвижимость. В развитых рекреационных зонах по всему миру курортная недвижимость пользуется особым спросом, и Россия – не исключение. Первенство в нашей стране принадлежит Черноморскому побережью Краснодарского края: это единственный теплый морской курорт России. В Сочи, Анапе, Геленджике, Туапсе рынок недвижимости давно и активно развивается и будет развиваться в будущем. Кроме того, есть Калининградская область, есть курорты Алтайского края, Дальнего Востока. Пока курортный потенциал этих регионов используется крайне слабо.

Перспективны также рынки ближайшего зарубежья – Крыма и Абхазии. И если на Украине, несмотря на уже почти двукратное снижение, цены еще будут падать, то в Абхазии лучше приобретать недвижимость прямо сейчас. Пока по российским меркам она стоит копейки, однако в перспективе это самый привлекательный регион на Черноморском побережье.

Критерии выбора

Определившись с регионом инвестирования, необходимо не ошибиться с выбором объекта для инвестиций. Сейчас, когда по всей стране стройки замораживают, сроки сдачи сдвигают, а концепции меняют на лету, очень важно выбрать правильный объект, который пройдет кризис с наименьшими для себя потерями.

На рынке недвижимости в России кризиса нет. Есть только кризис мировой экономической системы, прямо влияющий на все сферы бизнеса, и в том числе на недвижимость, сильно зависящую от банковских кредитов. Если и можно применять термин «кризис» в отношении российского рынка недвижимости, то только ввиду жесткой нехватки жилых площадей.

В первую очередь это должен быть жилой дом, находящийся на стадии как минимум 70-процентной готовности. Такие объекты имеют наибольшие шансы на то, чтобы быть реализованными в срок. Во-первых, застройщики заинтересованы в том, чтобы перевести строящиеся дома на вторичный рынок как можно быстрее. Во-вторых, такие объекты могут стать участниками программ поддержки строительной отрасли. И, наконец, в-третьих, в них гораздо чаще покупают квартиры потребители, финансируя процесс строительства. Инвестировать объекты на начальной стадии строительства сейчас очень рискованно. Они действительно могут принести очень высокие прибыли, но шансы на их реализацию в срок минимальны.

Необходимо учитывать следующие характеристики застройщика:

- ▣ давно ли работает на рынке недвижимости;
- ▣ имеет ли несколько проектов (в том числе в других регионах страны);
- ▣ является ли участником государственных программ поддержки строительной отрасли.

Если застройщик соответствует этим требованиям, вероятность достройки его объектов выше.

Идеальным объектом для инвестиций является однокомнатная квартира площадью 40–60 кв. м. Лучше, если она будет бизнес- или экономкласса. Такие объекты всегда пользуются спросом, и продать их на рынке проще, чем квартиры большой площади. Хорошо, если она расположена в центре города или вблизи крупных транспортных артерий.

Принимая решение об инвестициях в тот или иной объект недвижимости, необходимо учитывать, что отдачу от вложенных денежных средств можно будет получить не раньше чем через два-три года, а для отдельных рынков – через пять-шесть лет. Покупать квартиру лучше всего ближе к концу 2009 года, осенью. В некоторых городах цены достигли своего абсолютного минимума уже сейчас, однако никаких предпосылок для роста цен до конца этого года не существует, а вот дополнительная коррекция, напротив, весьма вероятна.

Рынок переживает трансформацию и становится более цивилизованным. Прошли те времена, когда на нем царили продавцы: в условиях предложения, значительно опережающего спрос, постепенно формируется рынок покупателя. Таковым он останется и в дальнейшем, и это плюс нынешнего кризиса. ■

Наиболее перспективной для инвестиций является первичная недвижимость. В период кризиса здесь очень высоки риски недостроя, но и возможные прибыли намного значительнее, чем на вторичном рынке. «Вторичка» хороша для сбережения денежных средств, но не для их приумножения – этот рынок более статичен.