

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Продажа с арендатором в нагрузку

Крупные компании, нуждающиеся в больших офисах, нередко предпочитают не искать готовые помещения в аренду, а построить их с нуля — так проще еще на этапе проектирования включить в проект все свои конкретные потребности. Однако держать такие крупные активы на балансе для многих крайне невыгодно. На Западе, чтобы выйти из этого положения, широко применяется схема sale-and-leaseback. В России подобные примеры единичны.

— **схемы** —

Схема sale-and-leaseback, при которой крупная компания строит под себя офис, а затем продает его сторонней организации и становится арендатором этого здания, широко распространена на Западе, но пока редко применяется в России. Впрочем, в Петербурге уже есть подобные сделки, говорят эксперты.

В первую очередь схема sale-and-leaseback позволяет собственнику, а впоследствии арендатору пустить вырученные средства либо на развитие текущего бизнеса, либо, например, на расчет по банковским обязательствам. К тому же, как правило, ставка, по которой бывший владелец арендует весь бизнес-центр или помещения в нем, фиксируется с учетом эскалации на длительный срок. Для инвестора сделка по такой схеме интересна получением стабильного дохода.

Как правило, эта схема широко распространена на Западе. Впро-

чем, Максим Клягин, аналитик УК «Финан Менеджмент», говорит, что подобную практику уже можно назвать достаточно распространенной и в России. «Впрочем, пока сделки sale-and-leaseback в России не носят массового характера. В целом операции купли-продажи недвижимости по этой схеме, на наш взгляд, сегодня являются весьма актуальным инструментом привлечения средств, так как позволяют продавцу не только получить необходимые денежные суммы, но и сохранить за собой право долгосрочной аренды продаваемого объекта (часто с правом последующего обратного выкупа). Кроме того, продавец несколько оптимизирует налогооблагаемую базу, а покупатель получает стабильный источник дохода в виде рентных платежей».

Ольга Пономарева, вице-президент инвестиционной группы

компаний «Леорса», добавляет, что среди компаний, которые строят здания, а потом продают их по схеме sale-and-leaseback, есть, например, некоторые дочерние компании «Газпрома». «Но в большинстве случаев, не считая «Лакта-центра», такие компании выкупают или арендуют офисы, построенные профессиональными девелоперами, а не строят их самостоятельно, так



Схема sale-and-leaseback хороша тем, что продавец оптимизирует свою налогооблагаемую базу, а покупатель получает стабильный источник дохода в виде рентных платежей

ственно, к ставке последующих арендных платежей», — говорит господин Клягин.

Ольга Пономарева, вице-президент инвестиционной группы

как для того чтобы построить действительно качественный объект, отвечающий всем современным требованиям, нужно обладать обширными знаниями и опытом», — отмечает она.

Юрий Тараненко, директор департамента коммерческой недвижимости группы компаний RRG, полагает, что сегодня в России развитие непрофильного бизнеса — речь идет о самостоятельном строительстве офиса — оказывается экономически неоправданным, компании проще обратиться к профессиональному девелоперу. Он говорит, что чаще такие схемы в России реализуются на складском рынке.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, говорит, что такие схемы более распространены в Москве. «В качестве примера можно вспомнить покупку Fleming Family & Partners офисно-торгового здания (Лесная улица, 3-9) у компании Coalso, которая потом арендовала там помещения; компания Ericsson продала свой московский офис на улице 8 Марта „Пермской финансово-производственной группе“; компания Samsung продала бизнес-центр в Песочинском переулке девелоперской компании Capital Partners», — перечисляет господин Харченко.

Александр Артюхов, генеральный директор девелоперского направления ГК «Аури», утверждает, что покупателями зданий, продающихся в рамках sale-and-leaseback, могут быть различные паевые инвестиционные фонды, а также крупные игроки, которые

формируют портфель управления активами.

Станислав Кривенков, финансовый директор ГК AAG, добавляет: «Инвестиционный фонд — обычно именно он выступают покупателем — получает заполненный объект, в котором риск потери арендных поступлений значительно меньше, чем в классическом офисном центре. Пониженный риск потери аренды находит свое отражение в стоимости сделки по продаже объекта либо в величине арендной ставки. Компания-продавец, ставшая арендатором, использует высвободившиеся денежные средства для развития бизнеса, где они приносят большую доходность по сравнению с тем, если бы они оставались вложенными в построенный объект. У нас такая сделка была совершена представителями финского бизнеса в 2008 году. Строительный концерн ЮИТ построил бизнес-центр на Приморском проспекте, в котором после продажи объекта сам стал якорным арендатором, заняв большую часть площадей».

Алексей Кольчик, руководитель филиала Банка Москвы в Петербурге, отмечает: «Нередко схема sale-and-leaseback применяется и среди автодилеров для снижения издержек. Не исключено, что этот стандарт будет принят на вооружение другими компаниями, например, складскими комплексами большого формата. Банки, к сожалению, сейчас не имеют четкой схемы финансирования таких проектов, но, я думаю, что если будет расти спрос, то появится и предложение».

Валерий Грибанов

Офисы вернулись к прежним рекордам

— **бизнес-центры** —

Рынок офисной недвижимости в 2013 году стал рекордным с точки зрения ввода новых офисных объектов за последние пять лет. В течение года было введено восемь офисных центров класса А общей площадью 284 тыс. кв. м. Это рекордный показатель с 2008 года, когда в эксплуатацию в этом сегменте было введено 408 тыс. кв. м.

По данным Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, за прошедший год петербургский рынок пополнился 18 объектами, включая несколько знаковых проектов, в том числе «Невскую ратушу», где планируется разместить администрация Петербурга, а также первый в городе офисный небоскреб — Lider Tower. Более 60% от общего объема введенных площадей относится к классу А.

По данным Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, в 2013 году объем предложения качественной офисной недвижимости в бизнес-центрах класса А и В составил 2,66 млн кв. м.

В текущем году введено в эксплуатацию 284 тыс. кв. м офисной недвижимости, что на 38 процентов больше, чем в предыдущем году. Среди новых объектов 61 процент (174 тыс. кв. м) относится к классу А. На долю класса В в 2013 году пришлось 39 процентов новых офисных площадей. 2013 год стал рекордным по вводу офисных центров класса А за всю историю существования профессионального рынка коммерческой недвижимости», — говорят в Maris | Part of the CBRE Affiliate Network.

По подсчетам аналитиков компании Astera в альянсе с BNP Paribas

Real Estate, общий объем чистого поглощения качественных офисных площадей в Санкт-Петербурге вырос по сравнению в 2012 годом на 13%, составив 157,4 тыс. кв. м. В связи с вводом в эксплуатацию во втором полугодии 2013 года большого количества проектов средний уровень вакансий к концу года увеличился с 6,6 до 9,1%.

По данным аналитиков Colliers International, в общем объеме поглощенных площадей за 2013 год доля класса А составила 70%. А по данным Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, в общем объеме действующих офисных центров города в 2013 году доля проектов класса А увеличилась с 26 до 30%. Доля класса В снизилась с 74 до 70%.

По данным Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, географическое распределение офисной недвижимости изменилось по сравнению с предыдущим годом, большую долю составляют Центральный (18%) и Московский (16%) районы, в то время как в предыдущие несколько лет второе место по объему офисных площадей занимал Петроградский район. Доля Московского района значительно увеличилась в последние несколько лет за счет ввода нескольких крупных проектов. В 2013 году в Московском районе было введено шесть бизнес-центров, среди них три проекта класса А — Lider Tower, вторая очередь «Технополиса» и «Ренессанс Премиум».

Спрос на небольшие помещения Интерес потенциальных арендаторов все так же ориентирован в первую очередь на небольшие по-

мещения площадью до 100 кв. м. На данные помещения пришлось 71% всех запросов за 2013 год. Следует отметить, что доля запросов на помещения площадью более 1000 кв. м увеличилась на 2% по сравнению с 2012 годом.

Уровень спроса в 2013 году полностью соответствовал уровню 2012 года. Общее количество сданных в аренду офисных площадей в бизнес-центрах классов А и В, анонсированных на рынке и заявленных компаниями «большой четверки», в 2013 году составило 106 тыс. кв. м. Для примера: в 2012 году было сдано 105,97 тыс. кв. м.

В 2013 году на рынке офисной недвижимости спрос на офисы в зданиях класса В увеличился по сравнению с 2012 годом на пять процентных пунктов и составил 47%. Доля спроса на офисы класса А составила 53%.

Наибольшую долю по объему сделок по аренде офисных помещений в 2013 году занимает Центральный район (31%) за счет сдачи в аренду нескольких крупных офисных площадей. По сравнению с 2012 годом наибольшее изменение коснулось Выборгского района, чья доля выросла на 11 процентных пунктов.

Основным источником спроса являются арендаторы, мигрирующие из зданий класса С, а также офисных центров класса В, построенных в начале 2000-х годов, концепции которых уже устарели, в более современные бизнес-центры. Также арендаторы съезжают из бизнес-центров с растущей арендной ставкой или невыгодными условиями. В 2013 году большинство сделок с компаниями, перемещающимися из одного

офисного здания в другое, произошло между классами С и В (70%).

Основную часть в структуре спроса 2013 года составили уже существовавшие на рынке Санкт-Петербурга компании (88%). Количество новых компаний в структуре сделок — 12% (на основании сделок брокеров).

В общем объеме сделок по сферам бизнеса в 2013 году лидируют компании энергетической отрасли, IT-отрасли и строительства. Доля сделок с компаниями сектора энергетики увеличилась на 20 процентных пунктов по сравнению с 2012 годом.

По сравнению с 2012 годом уровень вакантных площадей в офисных центрах класса А остался на уровне 13%, что объясняется большим объемом ввода новых офисных площадей в этом классе. В зданиях класса В вакантно всего 7% площадей (на два процентных пункта меньше, чем в 2012 году), так как они пользуются наибольшим спросом у арендаторов за счет невысокой ставки аренды.

54% офисных центров класса А и 60% класса В имеют стопроцентную заполняемость. 7% офисных центров класса А и 4% офисных центров класса В заполнены менее чем на 50%. По итогам 2013 года средний уровень арендных ставок для офисных центров класса А составляет 1,4–1,8 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (включая НДС и операционные расходы), для класса В — 900–1300 рублей. Анализ коммерческих условий произведен на основании объектов, сдаваемых в аренду компанией Maris | Part of the CBRE Affiliate Network. Учитываются как цены сделок, так и цены предложений. В выборке представлены 170 зданий классов А и В.

Сбившиеся с курса

— **валюты** —

АННА БОДРОВА, старший аналитик компании «Альпари»:

— Действительно, в сегменте коммерческой недвижимости в России наблюдается усиление спроса на объекты, не свойственное этому времени года. Люди рассматривают объекты недвижимости как способ застраховаться от рисков, связанных с курсами валют, и на текущий момент это неплохое решение. Есть, впрочем, основания ожидать, что после подобного притока покупателей к апрелю-маю в секторе спадет напряжение, и под конец года купить примерно то же самое можно будет дешевле, без эмоциональной составляющей.

АНДРЕЙ БОЙКОВ, директор департамента инвестиционных продаж NAI Becar в Санкт-Петербурге:

— Безусловно, серьезные колебания курса национальной валюты не проходят бесследно. Как правило, в такие периоды люди стремятся вкладывать свои средства в разные сферы бизнеса с целью их сохранения. На текущий момент инвестиции в недвижимость по-прежнему остаются одним из самых понятных и надежных способов сохранения денег, причем привлекательными являются любые сегменты недвижимости. Сегодня многие эксперты отмечают увеличения интереса к сегменту коммерческой недвижимости, однако четкой статистики пока еще нет. Рынок коммерции является более закрытым, чем рынок жилой недвижимости, поэтому о первых результатах можно будет говорить ближе к весне. При этом стоит отметить, что на сегодняшний день наблюдается массовый спрос на жилье, а в сегменте коммерческой недвижимости в лидеры вышли складской сегмент и помещения формата стрит-ритейл.

АНДРЕЙ КОСАРЕВ, генеральный директор Colliers International в Санкт-Петербурге:

— В отличие от рынка жилья, где мотивы населения понятны (сохранение сбережений), на рынке коммерческой недвижимости снижение курса национальной валюты не привело к повышению спроса.

В Петербурге некоторые девелоперы и владельцы коммерческой недвижимости имеют кредитные обязательства, номинированные в иностранной валюте. В основном это касается сегментов торговой и складской недвижимости. Очевидно, что в таких случаях курсовые изменения увеличили размер долга и платежа по кредиту в рублевом исчислении. Однако это не является критичным в силу того, что данные девелоперы в подавляющем большинстве случаев имеют арендные контракты, также номинированные в иностранной валюте.

ВЛАДИСЛАВ ФАДЕЕВ, руководитель отдела исследований компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге:

— Безусловно, ситуация на валютном рынке, которую мы наблюдали в течение января 2014 года, вызывает повышенное внимание у тех игроков рынка недвижимости, чьи расходы номинированы в долларах или евро, а доходная часть — в рублях. Это касается как управляющих и девелоперов, так и арендаторов. При наблюдающейся различной степени озабоченности в разных сегментах все находятся в ожидании дальнейшего развития событий с курсом национальной валюты.

ПРОДАЖА КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В ЖИЛЫХ КВАРТАЛАХ

<p>Царская Столица</p> <p>Дом сдан! 83,9 кв.м</p> <p>Универсальное помещение</p> <ul style="list-style-type: none"> Центральный район, Полтавский проезд, 2 Первый этаж Отдельный вход Витринные окна Высота потолков - 3,3 м Беспроцентная рассрочка 	<p>РАДУГА</p> <p>Дом сдан! 107,4 кв.м</p> <p>Универсальное помещение</p> <ul style="list-style-type: none"> Фрунзенский район, Загребский бульвар, д. 9 Жилой комплекс в спальном районе, 15 000 жителей Первая линия Первый этаж, 2 входа Высота потолков - 3,02 м 	<p>Талисман</p> <p>Дом сдан! 85,1 кв.м</p> <p>Помещение под салон красоты</p> <ul style="list-style-type: none"> Василеостровский район, 15-я линия, д. 76Е Комплекс класса «премиум» Первый этаж Отдельный вход Витринное окно Высота потолков - 4,5 м 	<p>Ремонт</p> <p>Срок сдачи: 1 кв. 2015 г.</p> <p>Помещение под ресторан</p> <ul style="list-style-type: none"> Невский район, Рыбацкий проспект, д. 18 Комплекс класса «комфорт» Количество квартир - 1 550 Двухуровневое (1-2 этаж), 1 вход Высота потолков - 2,7 м Рассрочка до 2015 года!
---	---	--	---