

Цветные тематические страницы №13–16 являются составной частью газеты «Коммерсантъ». Рег. №01243 22 декабря 1997 года. Распространяются только в составе газеты. Подписчики получат цветные тематические страницы: «Дом», «Телеком», «Банк», «Страхование», «Стиль», «Рождество» и другие.

14 | Резкое обесценивание рубля по отношению к ведущим мировым валютам увеличило количество желающих вложиться в недвижимость

16 | В 2013 году цены на стрит-ритейл вели себя разнонаправленно: в одних локациях они заметно росли, в других падали

После двухлетнего перерыва петербургский стенд вновь появится на международной выставке инвестиций в недвижимость MIPIM, которая в марте будет в 25-й раз проходить во французском Канне. Эксперты считают участие в подобных мероприятиях довольно важным, однако отмечают, что это лишь одна из составных частей сложной работы по привлечению инвесторов в город.

Поездка за имиджем



— выставка —

В этом году зарубежным участникам выставки будет презентована инвестиционная политика Санкт-Петербурга, а также перспективные проекты в сфере транспорта и логистики, социальной инфраструктуры, спорта, промышленности, культуры и туризма. Среди проектов возведение пешеходного моста с коммерческими площадями через Неву (к стадиону «Зенит»), строительство линий легкорельсового трамвая в различных районах города на основе государственно-частного партнерства, создание креативного кластера на территории Апраксина двора, проект крытого горнолыжного склона, индустриального парка легкой промышленности «Красносельский».

Аналитики говорят: если в таких крупных выставках и участвовать, то надо знать, какой продукт предлагать, как его упаковать и кого приглашать

Но аналитики говорят, что в первую очередь участие в таких выставках должно быть направлено не на поиск инвесторов, оно скорее призвано формировать правильный имидж города и образ страны в представлении инвесторов.

Александра Смирнова, директор департамента инвестиционно-брокериджа NAI Besag в Санкт-Петербурге, говорит: «В целом участие города в международных выставках приветствуется, но не является обязательным. На мой взгляд, крайне важно посещать важные мероприятия, на которых присутствуют представители ведущих стран мира, а менее значимые события стоит упускать,

поскольку всюду успеть просто не представляется возможным».

Для того чтобы участие в выставке было более результативным, необходимо участвовать в мероприятиях, организуемых выставкой, как правило, это деловая программа конгресса или форума. «Желательно выделить бюджет на освещение участия города в иностранных СМИ, которые презентуют данную выставку. Наверное, стоит посещать как минимум по одному мероприятию по каждому из важных для развития города направлений», — рассказывает Елена Валуева, директор по маркетингу компании Mirland Development Corporation.

Выбор зарубежных выставочных мероприятий зависит от стратегических целей развития города. «Если говорить о повышении привлекательности и привлече-

нии инвестиций в строительный сектор Петербурга, то, безусловно, самым важным мероприятием является MIPIM в Канне. В Европе проходит большинство и других значимых отраслевых выставок в приоритетных для Петербурга сферах. Например, самая большая туристическая выставка ITB Berlin, где Петербург активно представляет городскую туристско-информационный центр, ведущие туроператоры и авиаперевозчики. Кстати, когда новый пассажирский терминал в Пулковое был еще лишь проектом, его представляли на ITB Berlin», — рассказывает Анастасия Рублева, пресс-секретарь ЗАО «Группа Прайм».

Александр Веселов, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, к важным для города выставкам также добавляет Expro Real и MAPIC.

Павел Морозов, управляющий партнер компании по территориальному маркетингу ID-reel (Франция), впрочем, отмечает: «Участие в международных выставках — это одна из составляющих грамотной маркетинговой стратегии и далеко не самая главная. Если и участвовать, то надо знать, какой продукт предлагать, как его упаковать, кого приглашать. Петербург уже давно не удивляет на мировой арене: он воспринимается как одно из туристических направлений, где есть что посмотреть, но нет того, что можно было бы сделать. Сегодня туризм — это в первую очередь эмоции, переживания, experience. Вот как раз переживаний в Петербурге и не хватает».

Роман Русаков

Рынок ШПД уперся в потолок

— интернет —

Уровень проникновения услуги широкополосного доступа (ШПД) в интернет в Петербурге приближается к полному насыщению, выход новых операторов на частный рынок практически остановился, количество новых подключений в городе снижается из года в год. Эксперты и участники отмечают, что рынок Петербурга уверенно стагнирует, а конкуренция со стороны набирающего популярность высокоскоростного мобильного интернета только усугубляет ситуацию.

По данным ИАА Telecom Daily, по итогам 2013 года в Петербурге к проводному интернету подключились около 80 тыс. домовладельцев. К концу прошлого года в городе насчитывалось 1,58 млн абонентов, тогда как годом ранее интернет-доступ имели 1,5 млн абонентов. По оценке аналитика «Инвесткафе» Тимура Нигматуллина, объем рынка ШПД в Петербурге с учетом LTE (Long Term Evolution) составляет не более чем 1,65 млн пользователей. По данным портала grinkod, эта цифра составляет 1,6 млн подключений, а уровень проникновения услуги на рынок незначительно превышает 80%.

В планы Минкомсвязи входит довести уровень проникновения широкополосного доступа до 90–93% по стране к 2018 году. На данный момент ШПД охватывает около 55% территории страны.

Весьма сдержанны аналитики в своих прогнозах о приросте рынка на текущий год. Тимур Нигматуллин считает, что в 2014 году с учетом LTE рост ШПД-рынка составит примерно 5–6% год к году. По его оценке, в 2013 году рынок увеличился на 6,5%, а по оценке портала grinkod, в 2014 году прироста ждать и вовсе не стоит — как и в прошлом году, рынок покажет нулевую динамику. Стоит отметить, что больше половины новых подключений приходится на переподключающихся абонентов.

Участники рынка сходятся во мнении, что сейчас в городе насчитывается около 100 игроков для физических лиц. При этом, как отмечает Тимур Нигматуллин, почти весь рынок поделен между пятеркой операторов.

По его оценке, на начало 2013 года на первую пятерку операторов приходилось около 1,36 млн абонентов, или 79% рынка с учетом LTE. Лидерами рынка являются «Ростелеком» (510 тыс. абонентов), Interzet (400 тыс.), «Пин Телеком» (150 тыс.), «Вымпелком» (торговая марка «Билайн», 155 тыс.) и «Эр-Телеком» (140 тыс.). «В связи с насыщенностью рынка и жесткой конкуренцией я не ожидаю появления новых игроков. Напротив, можно ожидать консолидации рынка. Например, за счет возможного поглощения компании «Пин-Телеком» кем-то из „большой четверки“», — считает эксперт.

По данным директора петербургского филиала компании «ВестКолл» Викторией Тихоновой, в 2013 году на рынок вышли два новых федеральных игрока: «Акадо» и ТТК. «При этом общее количество игроков практически не изменилось, что связано с рекордным минимумом приобретений. Как будет складываться ситуация в этом году, пока сложно говорить», — отметила госпожа Тихонова. По ее оценке, на сегодняшний день первое место занимает «Ростелеком» с 480 тыс. абонентов, второе — Interzet, за третье место борются «ЭтХоум», «Вымпелком» и «Скайнет» — число их пользователей стремится к 100 тыс.

с14

ЛСР Недвижимость

СТРОИТЕЛЬНАЯ КОРПОРАЦИЯ ВОЗРОЖДЕНИЕ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА

(812) 688 88 88
www.6888888.ru

ЦЕНТР ПРОДАЖ
Санкт-Петербург, ул. Кирочная, д. 39
ОФИС ПРОДАЖ
Санкт-Петербург, ул. Казанская, д. 36



Гений Места

ПРОДАЖА КВАРТИР И ОФИСОВ
В ЦЕНТРЕ ПЕТЕРБУРГА
Рассрочка от ООО «Смольный Квартал» при 10% первом взносе на блоки 2,5,6 до 25.06.2014 г.; на блоки 9,10 до 30.09.2015 г.

Проектные декларации на сайте www.6888888.ru.
«ОАО СКВ СПб» Свидетельство №0010.02-2009-7803048130-С-003 от 26.01.12 г.

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. Впрочем,

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>Дом сдан! 277,4 кв.м</p> <p>Помещение под ресторан</p> <ul style="list-style-type: none"> Срок сдачи: 1 кв. 2015 г. 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!
--	---	--	--

