коммерческая недвижимость

Сбившиеся с курса

— валюты —

Резкое обесценивание рубля по отношению к ведущим мировым валютам уже вызвало приток покупателей на объекты строящегося жилья — люди, имеющие сбережения, стремятся обезопасить их от обесценивания. Но, как отмечают эксперты, с коммерческой недвижимостью ситуация не столь однозначна.

АЛЕКСАНДР ВЕСЕЛОВ,
директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate:

— После новогодних праздников многие застройщики отметили увеличение спроса на объекты жилой недвижимости, объем продаж существенно возрос. Дополнительным фактором, стимулирующим рост спроса на жилые объекты, помимо панических ожиданий населения в связи с падением курса рубля стало планируемое ограничение объема наличных платежей при покупке недвижимости.

В сегментах коммерческой недвижимости зависимость от иностранной валюты на сегодняшний день не столь ярко выражена, чтобы повлечь за собой существенные изменения спроса. Ситуация на финансовом рынке на текущий момент несколько стабилизировалась, кардинальных изменений, связанных с уровнем спроса на коммерческие объекты, не наблюдается.

Отчасти это обусловлено тем, что ставки аренды, как правило, не привязаны напрямую к курсу иностранных валют, в договорах обычно указываются суммы в рублях. Соответственно, оснований для повышения арендных ставок у собственников нет.

Колебания на финансовом рынке могут коснуться отдельных объектов недвижимости, но на данном этапе никаких существенных изменений произойти не должно. Увеличение ставок аренды может повлечь за собой смену арендаторов либо уменьшение объемов арендуемых площадей.

Финансовые колебания также могут отразиться на инвестиционных проектах, находящихся в стадии разработки или на начальном этапе реализации, так как в данном случае инвесторы будут тщательнее анализировать ситуацию и откладывать принятие решения.

АЛЕКСАНДР ГУСЬКОВ,
коммерческий директор МФО «Народная казна»:

— Традиционно граждане пытаются сохранить личные сбережения, инвестируя их в надежные активы. Недвижимость при этом остается одним из самых популярных вариантов вложений, особенно в сложные экономические периоды.

Ослабление рубля, скорее всего, приведет к некоторому увеличению сроков принятия решений по сделкам с недвижимостью. Кроме того, в ближайшие несколько месяцев может вырасти себестоимость строительства в рублевом эквиваленте — безусловно, за счет удорожания поставок импортных материалов и оборудования.

ЕВГЕНИЙ КАУР,
управляющий директор LCMC:

— Нестабильная экономическая ситуация оказывает влияние в первую очередь на количество закрываемых сделок: некоторые компании откладывают решение о покупке либо аренде, корректируют свои запросы.

ДМИТРИЙ НЕКРЕСТЬЯНОВ,
партнер, руководитель практики по недвижимости и инвестициям юридической фирмы «Качкин и партнеры»:

— Изменение курса рубля пока не сильно сказалось на рынке, так как большая часть расчетов осуществляется в рублях, и еще слишком короток период для того, чтобы сделать перерасчет цены. Следует также отметить, что традиционно январь — не самый активный месяц для коммерческих сделок в силу того, что абсолютное большинство бизнесменов пытаются выкроить время на отдых за счет длинных новогодних каникул. Динамика рубля в феврале покажет наличие последствий для рынка коммерческой недвижимости, то есть все еще впереди.

МАКСИМ КЛЯГИН,
аналитик УК «Финам Менеджмент»:

— Текущие масштабы падения курса национальной валюты не будут провоцировать существенных изменений в структуре рынка недвижимости. Несмотря на спровоцированное серьезным ослаблением рубля значительное снижение цен на недвижимость, номинированных в иностранной валюте, реальная ценовая конъюнктура не подвержена заметным изменениям и остается очень стабильной. Локальные всплески спроса (с целью «припарковать» капиталы в устойчивый рынок недвижимости) вполне вероятны, но объемы таких инвестиций скорее носят ограниченный характер и на ситуацию на рынке в целом не влияют. Для рынка существенно более важными остаются ключевые тренды — в условиях замедления экономики снижения динамики доходов населения и, соответственно, сужения спроса динамика роста рублевых цен выражена слабо. По итогам всего прошлого года в среднем по стране жилая недвижимость подорожала на 5–6%. Примерно аналогичная ситуация формируется и в коммерческом секторе, хотя в широком контексте этот сегмент на фоне более выраженного корпоративного спроса выглядит динамичнее, деловая активность здесь остается выше (в 2013 году основные индикаторы рынка выросли на 10–15%).

В течение 2014 года, учитывая прогнозируемые слабые темпы роста экономики, качественного ускорения, скорее всего, не произойдет. Вместе с тем и снижение цен, на мой взгляд, — сценарий маловероятный. Для жилищного сектора сильным фактором поддержки рынка остается по-прежнему быстро растущая индустрия ипотечного кредитования, объем которого в 2013 году вырос на 30%, до 1,3 трлн рублей, а в 2014 году может продемонстрировать динамику на уровне 20%.

В коммерческом сегменте поставщиками спроса выступают крупные инфраструктурные игроки и операторы потребительского рынка, ориентированные на внутренний спрос и более устойчивые к локальным снижениям в экономике.

НАРЕК АВАКЯН,
аналитик финансовой компании AForex:

— В рыночных условиях девальвация национальной валюты означает повышение ставок по ипотеке и, соответственно, снижение спроса на ипотеку, которая является ключевым механизмом роста жилищного рынка в целом. Однако учитывая специфику российского рынка недвижимости, вряд ли можно ожидать существенного изменения ситуации в связи с ослаблением рубля. Дело в том, что российский рынок недвижимости пока что, к сожалению, крайне непрозрачен в своей деятельности, очень много неурегулированных моментов в законодательстве для данного бизнеса, поэтому коррупционный налог для инвесторов и девелоперов очень большой, рыночные факторы поэтому не могут оказать прямого влияния на цены. Поэтому я считаю, что российский рынок недвижимости серьезных изменений не претерпит, но «просадка» цен за квадратных метр, особенно в наиболее «перекупленных регионах» (Москва, Московская область, Петербург, Сочи), в 5–6% в 2014 году вполне возможна.

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 хеджировать риски, связанные 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.

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 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.

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 «Финам 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 за счет ее уменьшения. Покупатель, со своей стороны, получает стабильный источник дохода в виде рентных платежей. При этом контрагенты, как правило, договариваются о взаимном дисконте: к цене продажи объекта и, соответственно, к ставке последующих арендных платежей», — говорит господин Клягин.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Схема sale-and-leaseback хороша тем, что продавец оптимизирует свою 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 «Лахта-центра», такие компании выкупают или арендуют офисы, построенные профессиональными девелоперами, а не строят их самостоятельно, так 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 Coalco, 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 Гнездниковском 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 выступает 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

Ритейлеры диктуют условия

Средняя доля сетевых операторов в общем объеме арендаторов торговых комплексов сегодня достигает 70–80% и постепенно увеличивается. При этом владельцы зданий говорят, что работа с сетевиками имеет как плюсы, так и минусы. Среди плюсов — большая финансовая устойчивость по сравнению с «одиночками», среди минусов — менее гибкая арендная политика.

— стандарты —

Сегодня на рынке профессиональных торговых центров в качестве арендаторов преобладают сетевые ритейлеры (международные, федеральные и региональные), при этом существуют единичные операторы с интересной концепцией.

У большинства сетевых ритейлеров существуют корпоративные правила и стандарты, требования к арендуемым помещениям: по площади, протяженности витрин, геометрии помещения. С одной стороны, четко прописанные стандарты упрощают девелоперам работу с такими арендаторами, но с другой — могут привести к необходимости изменения концепции комплекса.

«Диктовать собственникам свои условия могут только крупные якорные арендаторы, как в продуктовом, так и в fashion-сегменте, формирующие потоки покупателей. Но в большинстве случаев при обоюдном желании о вхождении оператора в проект собственники и арендаторы договариваются об условиях аренды», — рассуждает Валерий Трушин, руководитель отдела консалтинга East Real.

Светлана Чернышева, руководитель отдела проектного брокериджа Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, среднюю долю сетевых операторов в общем объеме арендаторов торговых центров оценивает в 70%, и эта доля постепенно растет.

Владимир Стукан, генеральный директор ROSS Group, полагает, что с учетом франчайзи доля сетевиков может доходить и до 90%. «Учитывая, что рынок ритейла продолжает структурироваться, полагаю, что доля сетевиков в объектах будет возрастать и дальше», — утверждает он.

В вопросе арендной политики сетевые арендаторы менее гибки, чем одиночные, и готовы идти на уступки лишь в случае высокой степени заинтересованности конкретным комплексами. Большинство сетевых арендаторов имеют четкий бизнес-план с просчитанной экономикой торговой точки и придерживаются его.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости «АРИН», считает, что с одиночными арендаторами управляющей компании работать намного легче — в силу скорейшего принятия решения и возможности оперативно решать любые вопросы с первым лицом.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Средняя доля сетевых операторов в общем объеме арендаторов торговых центров сегодня оценивается в 70 % и постоянно растет

«Сетевые операторы обычно представляют собой крупные структурированные компании. В связи с этим все коммуникации и согласования занимают больше времени, нежели в случае с единичными торговыми точками. Это нормальная практика, ведь в крупной компании каждый документ перед согласованием проверяется и визируется несколькими функциональными подразделениями», — добавляет госпожа Чернышева.

Максим Клягин, аналитик УК «Финам Менеджмент», не согласен с точкой зрения о том, что сетевики менее мобильны. «Сетевые компании, как правило, более технологичны, ориентированы на быстрое масштабирование бизнеса и оперируют стандартными параметрами, разработанными для типовых объектов и форматов. В этом плане они могут быть достаточно удобными партнерами для типичных торговых центров со стандартным набором базовых функций. Вместе с тем требования крупного ритейла могут одновременно быть достаточно высокими в части технических параметров объекта, удобства расположения, транспортной доступности и показателей трафика», — рассуждает он. Господин Клягин отмечает, что небольшие проекты локального уровня нередко не соответствуют целому ряду условий.

Исполнительный директор по коммерческой недвижимости ООО «КВС» Дмитрий Беляев согласен, что сетевые операторы менее гибкие. «Однако сетевые операторы более стабильны, так как небольшие компании или индивидуальные предприниматели готовы платить более высокую арендную ставку, но склонны к высокой ротации. Основной спор сетевика и арендодателя состоит в требованиях к долгосрочному договору», — говорит он.

Господин Беляев считает, что в первую очередь сетевые компании пытаются ограничить арендодателя в проценте ежегодной индексации арендной платы, а второе — это ограничение арендодателя в возможности в одностороннем внесудебном порядке расторгнуть договор аренды, причем за собой такую возможность они сохраняют по умолчанию. «В данном случае арендодатель рискует, так как при сильном изменении на рынке (например, при резком росте ставок аренды помещений или высокой инфляции) придется исполнять обязательства по договору без возможности изменить условия до окончания его сроков действия», — отмечает господин Беляев.

Роман Русаков

«Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» («Информационные технологии»). Учредитель: ЗАО «Коммерсантъ. Издательский дом». Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2. | **Дмитрий Сергеев** — президент ИД «Коммерсантъ» | **Павел Филенков** — генеральный директор ИД «Коммерсантъ» | **Азер Мурсалиев** — шеф-редактор ИД «Коммерсантъ» | **Павел Кассин** — директор фотослужбы | **Валерия Любимова** — коммерческий директор ИД «Коммерсантъ». **Рекламная служба:** Тел. (846) 276-72-51 (52) | **Алексей Харнас** — руководитель службы «Издательский синдикат» | **Екатерина Вьюшкова** — выпускающий редактор | **Игорь Черников** — фоторедактор | **Ольга Мохначева** — корректор | **Адрес редакции:** 443110, Самара, Ново-Садовая, 44, «Тисиз», оф 4, 5 Тел. (846) 276-72-51 (52)