

перемены на рынке коммерческой недвижимости

В продолжение диалога о развитии отрасли в 2008 году мы представляем оценку сегмента коммерческой недвижимости.

Джеффри Кокс, президент компании ASTERA:

– Российская экономика является важной частью мировой экономики и поэтому не может избежать проявления мировых тенденций, таких как:

- кредитный кризис, который выражается в снижении доступности финансирования проектов, повышении кредитных ставок (до 20-25% годовых) и ужесточении условий получения денег;
- серьезное колебание курсов национальных валют (английский фунт стерлингов упал до самого низкого значения по отношению к доллару за последние два года – на 25% с начала 2008 года, курс доллара достиг по отношению к курсу йены двухлетнего максимума – с начала 2008 года вырос на 15%);
- неопределенность в отношении перспектив развития экономики и бизнеса, что приводит к отсрочке принятия решений.

Результатом всего этого является тотальная переоценка всех активов: котировки нефти марки Brent с июля 2008 года, когда была зафиксирована самая высокая цена за баррель нефти, упали на 62,5% (со 147 до 55 долларов за баррель), цемент с июля 2008 года подешевел более чем на 25%, индекс Baltic Dry, отслеживающий цены на морские перевозки насыпных грузов по всему миру, упал с начала 2008 года более чем на 86%.

Российский рынок коммерческой недвижимости до начала экономических потрясений формировался под воздействием следующих факторов:

- дефицит финансовых ресурсов, земельных участков, строительных мощностей и материалов;
- высокий платежеспособный спрос, обусловленный высоким ростом ВВП и агрессивной политикой ритейлеров, боровшихся за долю рынка и нуждавшихся в большом количестве крупных объектов торговой, офисной, складской недвижимости;
- отсутствие механизма удовлетворения этого спроса путем девелопмента качественных объектов коммерческой недвижимости, что связано с административными барьерами, отсутствием свободных земельных участков, проблемами с финансированием на длительный срок;
- низкое развитие инфраструктуры, дороговизна и сложности с

получением электрических мощностей, что удлиняло сроки реализации проектов и удорожало их стоимость.

Все это привело к перегреванию рынка и к тому, что соотношение цена/качество/доходность объектов коммерческой недвижимости совершенно не соответствовало общемировым стандартам.

Что же происходит в настоящий момент со спросом и предложением на российском рынке коммерческой недвижимости? В связи с удорожанием кредитов многие проекты становятся убыточными и выставляются на продажу. Происходит корректировка планов ввода новых объектов коммерческой недвижимости в связи с проблемами финансирования (перенос сроков ввода в эксплуатацию). Многие игроки рынка, которые рассматривали коммерческую недвижимость как объект спекуляций, пытаются выйти из проектов. Для многих компаний продажа недвижимости или передача ее в залог – единственный источник финансирования в настоящее время. Неопределенность на рынке приводит к приостановке развития бизнеса многих компаний, выбору тактики выживания. Покупательский спрос начинает меняться, и компании приступают к проведению коррекции политики своего развития. Перепозиционирование ритейлеров, в свою очередь, приводит к появлению на рынке множества объектов, не подходящих под их новые форматы. Изменяются условия заключения договоров (отказы от депозитов и страховок, появление новых механизмов начисления арендной платы (% от оборота), привязанных к уровню доходности помещения).

В результате на рынке сейчас появляются ликвидные объекты по среднерыночным ценам, которых не было в аренде и продаже более пяти лет. Наличие буфера из ликвидных объектов связано с неопределенностью. Такой объем предложения продержится максимум 3-6 месяцев, после чего рынок стабилизируется на новом ценовом уровне, и предложение ликвидных объектов опять снизится практически до нуля.

Данная ситуация создает выгодные возможности для тех, кто заинтересован в развитии бизнеса, по покупке/аренде ликвидных объектов с выгодным местоположением. Также сейчас подходящий момент для того, чтобы воспользоваться окончанием финансового года и увеличить средства для поддержания ликвидности и погашения кредитов

путем продажи объектов. Текущая ситуация предоставляет прекрасные возможности для приобретения инвестиционных объектов коммерческой недвижимости, поскольку цены на нее падают. Многие игроки сейчас продают свои проекты на разных стадиях с большим дисконтом, чтобы поддержать свою ликвидность. Ряд компаний открыто объявили, что готовы покупать по низким ценам привлекательные активы. Поэтому на рынке стоит ожидать появления новых инвестиционных фондов, в том числе иностранных, непрофильных компаний, и даже физических лиц.

На фоне кризиса значительно повысится спрос на услуги оценки, экспресс-оценки, оценки активов, услуги по поиску покупателей на инвестиционные проекты и земельные участки, инвестиционный консалтинг.

Нельзя однозначно сказать, что в условиях кризиса сегмент коммерческой недвижимости в регионах более устойчив, чем в Москве. Ведь устойчивость девелопера зависит не от региона, а от его кредитной нагрузки. Если девелопер развивался за счет собственных средств и/или имеет какие-то дополнительные бизнесы, способные поддерживать ликвидность, то сейчас он имеет значительно меньше проблем, чем девелопер, развивавшийся за счет кредитов и привлечения инвестиций. Можно говорить о том, что в регионах люди традиционно привыкли больше рассчитывать на себя и не увлекались кредитами, так что они чувствуют себя получше, чем федеральные девелоперы.

Рассматривая кризис как оздоровление, можно назвать следующие благоприятные результаты его воздействия.

Если речь идет о девелоперах и застройщиках, то рынок оздоровится за счет уменьшения количества игроков, появления здоровой конкуренции, уменьшения стоимости строительства.

Для потребителей/арендаторов благоприятными результатами станут снижение арендных ставок, более гибкая арендная политика, более продуманные концепции объектов. От количества объектов мы наконец действительно перейдем к качеству.

Ланецкий Андрей Александрович, руководитель коммерческого отдела ООО ИСК "Сота":

– В первом полугодии 2008 года цены на коммерческую недвижимость ощутимо подрастали, а интерес покупателей был стабильно

РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В 2008 ГОДУ: профессиональная оценка событий

высоким. Во второй половине года, несмотря на известные экономические сложности, именно в сегменте коммерческой недвижимости снижение деловой активности ощущается в меньшей степени.

В краткосрочной перспективе, то есть до конца этого года и в начале следующего, мы прогнозируем некоторое снижение цен при продаже коммерческих объектов, что, безусловно, предоставляет определенную возможность потенциальным покупателям. В то же время арендные ставки в магазинах, офисах, складских помещениях, на наш взгляд, останутся на сегодняшнем уровне.

Что касается земельных участков, то интерес к ним не снизился, но покупательская способность девелоперов существенно подорвана. В связи с недоступностью кредитных ресурсов сегодня почти не осталось компаний, готовых реализовывать крупные проекты. Таким образом, возможность приобретения перспективных земельных участков в городе по заоблачным докризисным ценам в нынешней ситуации маловероятна.

Какие новые возможности открывает сложившаяся финансовая ситуация для воронежских девелоперов? Во-первых, замедление продаж и коррекция цен всегда несут в себе хороший потенциал для выгодных приобретений. Во-вторых, в сегодняшней финансовой ситуации наиболее перспективными являются девелоперские проекты, завязанные на те сегменты рынка, где не успел наступить кризис репродукции, где спрос и платежеспособность потенциальных покупателей еще очевидны. Речь идет, в первую очередь, о загородном коттеджном строительстве, основанном на четко продуманной прогрессивной концепции. А если добавить сюда долгожданное снижение себестоимости строительных материалов, то перспективы данного направления представляются весьма реальными.

Живоготов Виталий Петрович, начальник отдела коммерческой недвижимости агентства "Цитадель":

– 2008 год был "переломным" для рынка коммерческой недвижимости города Воронежа. Если сделки не прошли в первой половине года, во втором полугодии они "поломались" и отложились. В основном, по причине изменения ситуации у покупателей. Общее ощущение всех наших специалистов – покупатели в основном "умерли". Это ощущение основано на реальной практике: изменении внутрифирменной ситуации, резком сокращении финансирования развития и инвестиционных проектов, сокращении персонала, задерживаемого по этим направлениям, – вот реалии сегодняшнего дня для крупных ор-

ганизаций и больших инвестиционных проектов.

По нашим наблюдениям, в сегменте коммерческой недвижимости сегодня спрос сильно "сдулся", реальным сегментом можно назвать сделки по купле-продаже объектов стоимостью до 20 млн. рублей с ориентацией, в основном, на местное, воронежское потребление. По аренде также наблюдается корректировка в сторону понижения площади объектов и арендных ставок. В воронежских риэлторских конторах, имеющих достаточно большой опыт работы на рынке недвижимости, в данный момент упор делается на работу от "покупателя" в выше обозначенном сегменте.

Динамика цен в ближайшей перспективе представляется не однозначной. Общий тренд, связанный с понижением спроса, – плавное снижение цен. Но одновременно с этой тенденцией мы наблюдаем сегментирование рынка и различную динамику по каждому сегменту. Хотелось бы выделить сегмент торговой недвижимости, а именно встроенно-пристроенные помещения в торговых коридорах: проспект Революции, улицы Плехановская, Кирова и сопоставимые с ними. В данном сегменте устойчивый спрос существовал, существует и будет существовать. Независимо от кризиса. Для воронежских девелоперов нынешняя ситуация открывает очень широкие перспективы, но далеко не для всех. Данный посыл касается организаций, вступивших в кризис с существенным финансовым задолжением в виде денежных средств, причем собственных, а не кредитных. Это позволит им закончить начатое до кризиса строительство без оглядки на существующий неудовлетворительный спрос со стороны покупателей, а также в период спада подготовить хороший задел на ближайшую перспективу. Ведь кризис не будет длиться вечно, а хороший земельный участок или объект под реконструкцию сейчас или немного позднее можно приобрести по очень интересной цене – были бы "живые" деньги.

Романов Максим Александрович, управляющий партнер "Воронежской региональной девелоперской компании":

– Нельзя сказать, что сегмент коммерческой недвижимости в регионах более устойчив, чем в Москве. Рынок столицы, на мой взгляд, несмотря на очень быстрые темпы, все же развивался более концептуально правильно. В то время как в регионах только ленивый не пытался построить торговый или бизнес-центр. Если брать в качестве примера Воронеж, можно сказать, что сегодня в городе достаточно торговых центров, представляющих из себя просто "коробочку", в которой есть электричество, охрана и кое-какая управляющая компания. Эти объекты в большинстве своем строились потому, что этот

бизнес считался доходным. Все видели, как "Россия" за несколько лет из полуразрушенного универмага превратилась в достойный торговый центр с максимально правильной ценой (насколько это было возможно сделать из постройки 80-х годов) концепцией. Как следствие, появились бизнесмены, которые думали, что любой построенный торговый центр окупится за пару лет и будет приносить сверхприбыли. Конечно же, это оказалось далеко не так. Все сказанное выше можно отнести и к бизнес-центрам, и к складским комплексам. Именно поэтому, когда будут введены в эксплуатацию все заявленные концептуальные ТЦ, девелопментом которых занимаются по-настоящему профессиональные команды, все "центрики", появившиеся по-принципу "лишь бы построить", будут чувствовать себя не очень хорошо. И в Москве, и в регионах начинается время борьбы концепций и правильного управления, а не только локаций – было бы место хорошее, а все остальное приложится.

На мой взгляд, сегодня, в сфере коммерческой недвижимости не существует низкорискованных проектов. Все, даже самые концептуально правильные объекты, имеют и риски остаться без достаточного финансирования со стороны банков, и строительные риски, связанные со сроками сдачи объекта – очень многие генподрядчики также испытывают финансовые трудности. Велики и риски по невыходу на запланированные арендные сборы: большинство арендаторов, прикрываясь кризисом, пытаются изменить в свою пользу арендные договоры. А это, в свою очередь, отрицательно скажется на сроках окупаемости проектов. Достаточно и других коммерческих рисков.

Большинство проектов, которые сегодня находятся на стадии котлована, будет заморожено, кроме того, по многим из них будет пересматриваться концепция строительства. Кризис, о котором так много говорят сегодня, – это замечательная возможность немного остановиться и подумать о наиболее правильном развитии бизнеса. Наша компания осуществляет несколько проектов в области жилищной застройки и складского строительства. Из них ряд объектов находится в стадии котлована, нами принято решение временно остановить эти проекты. По ряду проектов пересмотрим концепцию, по некоторым будем привлекать партнеров на содевелопмент, потому что при нынешних сложностях с получением финансирования самостоятельно реализовывать все проекты будет непросто.

Сегодня для Воронежа, впрочем, как и для всей России, актуально антикризисное управление не только в сфере коммерческой недвижимости, но и во всех отраслях бизнеса. В сложившейся доста-

продолжение на стр. 44



РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ В 2008 ГОДУ: профессиональная оценка событий

точно непростой экономической ситуации, приходится задуматься не столько о развитии компании, сколько об удержании бизнеса в целом, чтобы после окончания этого периода остаться "на плаву" и быть готовым к быстрому старту.

Наверное, одной из первых заповедей финансиста является стремление не увеличивать доходы, а максимально сокращать издержки. Уменьшение внебюджетных и коммерческих расходов дает гораздо больший эффект, чем увеличение товарооборота компании. В первую очередь антикризисный управляющий должен оценить все издержки компании, максимально отказавшись от роскоши, к которой так привыкли многие бизнесмены. К сожалению, приходится прибегать и к непопулярным методам, таким как сокращение штата сотрудников, отказ от шикарного представительского офиса и огромного количества представительских расходов.

Одна из основных задач, которая стоит перед антикризисным управляющим, – оценка финансового состояния бизнеса в целом. Важно отказаться от непрофильных направлений деятельности, а также провести реструктуризацию всех бизнес-направлений, в том числе кадровых, что позволит сконцентрироваться на работе в условиях кризиса. На самом деле, так называемой универсальной пилули нет. Главное, чтобы владелец бизнеса был готов к действиям и решениям, которые совершаются антикризисным управляющим, даже несмотря на то, что они могут быть непопулярными. И чтобы решения эти принимались оперативно и коллегиально.

Ценных Елена Александровна, директор ООО "Воронежская Девелоперская Компания":

– Несомненно, для Воронежского рынка, как и для российского в целом, 2008 год (а особенно его вторая половина) стал в определенном смысле "переломным" – заставил некоторых девелоперов приостановить строительство или отказаться от реализации своих проектов. Причем эта тенденция наблюдалась во всех секторах недвижимости – и жилой, и офисной, и торговой. Те компании, которые продолжают начатые ранее проекты, были вынуждены более пристально оценить и оптимизировать их экономические параметры, более тщательно подойти или даже частично пересмотреть концепции проектов.

За 2008 год в городе не было введено в эксплуатацию крупных объектов торговой недвижимости – фактически все торговые центры, введенные в этом году, представляют собой якорного оператора-пищевика и небольшую торговую галерею сопутствующих товаров. Это ТЦ "Перекресток" на ул. Космонавтов, ТЦ "Вестер" на месте кинотеатра "Дружба" и ТЦ "Европа" на

ул. Вл. Невского. То есть в 2008 году город "насыщался" микрорайонными торговыми центрами, ориентированными на ежедневные покупки. И в этом плане год не стал для Воронежа "годом-открытием", как, например 2007, когда был запущен крупнейший торгово-развлекательный центр "Московский проспект", или 2006, когда был открыт ряд торговых центров, начавших формирование рынка торговой недвижимости города (ТЦ "Армада", ТЦ "Солнечный рай" и другие).

Еще недавно количество заявленных проектов торговых центров по Воронежу исчислялось десятками, а реализация их всех не только "практически насытила" бы рынок, но и привела бы к значительному его перенасыщению и связанным с ним проблемами. И в этой ситуации кризис выполняет "санирующую" функцию – не будут реализованы заведомо слабые проекты, свои планы по входу в город скорректируют федеральные девелоперы, еще недавно готовые возвести сразу несколько крупных объектов.

В первой половине 2009 года стоит ждать открытия специализированного ТЦ "Твой дом" и ТРЦ "Максимир" в левобережной части города. В конце 2009–2010 гг. будут введены в эксплуатацию ТЦ "Международный", ТЦ "Арена". И, конечно, отдельное событие для региона – открытие первого суперрегионального Сити-парка "Град" (общей площадью более 200 000 кв.м), входящего в первую "десятку" крупнейших торговых объектов России.

Финансирование и строительство объектов с профессиональной концепцией и выгодной локацией, несомненно, будет продолжаться, и они будут реализованы. Сегодня крупнейшие банки, такие как "Сбербанк", ВТБ, продолжают финансирование по уже открытым кредитным линиям. Речь идет о проектах, реализация которых уже начата и находится в активной стадии (ведется строительство). Получить же проектное финансирование сегодня в сложившихся экономических условиях практически невозможно. Так, банки сейчас минимизируют свои риски путем выдачи краткосрочных кредитов по высоким процентным ставкам, а такая схема абсолютно неприемлема для создания крупных объектов недвижимости. Что же касается средних и небольших банков, то проекты, которые они финансировали, уже заморожены и даже частично выставлены на продажу.

Вышеупомянутые проекты – это те, которые на определенном этапе закончат формирование рынка торговой недвижимости Воронежа. По нашей оценке, емкость рынка торговых площадей города (как и других городов-миллионников) находится примерно на уровне 900-1000 кв.м на тысячу человек, учитывая все форматы торговли.

Реализация вышеупомянутых проектов (с учетом уже существующих) позволит достичь подобного уровня обеспеченности (в том числе около 600 кв.м на тысячу человек в торговых центрах различных форматов), "закрыв", таким образом, потребности рынка в перспективе до 2015-2016 гг.

Мы не прогнозируем значительного снижения арендных ставок в секторе торговой недвижимости в ближайшее время. Неправильно полагать, что кризис превратит рынок торговой недвижимости в рынок ритейлера, то есть арендатора: сокращение объемов предложения, связанное с "невводом" многих торговых объектов, сохранит дефицит качественных площадей и увеличит арендные ставки от падения. Это так называемые "рыночные" причины.

Кроме того, для снижения арендных ставок нет и экономических причин. Стоимость девелоперских проектов никаким образом не снизилась, а в некоторых случаях и возросла, в частности, из-за роста ставок по банковским кредитам. Более того, девелоперы, значительно снижая ставки под давлением ритейлеров, ставят под угрозу концепции и качество своих торговых объектов. В итоге пострадают обе стороны. Очень важно обратить внимание на то, что реальное снижение ждет те объекты (это относится и к торговой, и к офисной недвижимости), ставки по которым изначально были завышены и не соответствовали рынку.

Тем не менее, понимая проблемы, которые сегодня испытывают операторы розничной торговли, собственники объектов готовы сделать шаг навстречу в виде краткосрочной коррекции арендных ставок.

По нашим прогнозам, ситуация на рынке через 1,5-2 года стабилизируется и спрос на торговые площади возрастет. А так как при этом предложение будет ограничено, арендные ставки продолжат свой рост, и произойдет "выравнивание" рынка. Что касается наших проектов (Сити-парк "Град", ТРЦ "Максимир") находящихся в настоящее время в стадии активного брокериджа, то мы не отмечаем снижения спроса ни со стороны международных и федеральных, ни со стороны местных ритейлеров. Это подтверждает высокую востребованность рынком качественных торговых объектов, вне зависимости от общих "кризисных" настроений.

Хотелось бы сказать, что финансовый кризис – это не только стагнация рынка, но и, прежде всего, новые возможности для профессиональных и сильных компаний. В кризисный период слабые игроки уйдут, а сильные увеличат свою долю рынка. Что в итоге позволит таким компаниям занять лидирующие позиции в отрасли и задать новый вектор развития.

