

# Влияние кризиса на рынок недвижимости ЧЕГО ОЖИДАТЬ И ЧЕГО БОЯТЬСЯ?

*Кризис ликвидности, проникший в течение последнего года практически во все сферы мировой экономики, сегодня затронул и компании рынка жилой и коммерческой недвижимости России. Строители, девелоперы, управляющие недвижимостью испытывают те же сложности с кредитованием и поиском инвестиций, что и весь бизнес страны. Все игроки рынка отмечают заметное снижение объемов привлекаемых заемных средств даже в сегментах коммерческой и жилой недвижимости Петербурга — в сферах, где спрос и цены так долго и устойчиво росли. Банки отказываются выдавать кредиты, а если и соглашаются, то на общих для всех отраслей ужесточившихся условиях (20% и выше плюс высоколиквидный залог). По словам некоторых аналитиков, в результате текущего кризиса только в Северо-Западном регионе дефолт по своим облигациям объявят до 50% компаний третьего эшелона. Стоит ли верить в столь пессимистические прогнозы, и что делать для минимизации неизбежных последствий кризиса?*

## Головокружение от успехов

На сегодняшний момент глобальная экономика оказалась в ситуации тройного кризиса — энергетического, продовольственного и финансового, и начался он в США. Основными виновниками замедления американской экономики стали жилищный и финансовый секторы. Легкий доступ к кредитам и, как следствие, головокружительный рост цен, спекулятивный спрос, резкий подъем в сфере нового строительства и кризис перепроизводства повлекли за собой кризис ликвидности и крушение цен. Сократились объемы нового строительства, продолжается снижение цен на жилье. Эти факторы вызвали сжатие жилищного сектора и падение стоимости ипотечных ценных бумаг.

Ряд банкротств ипотечных учреждений, явная несостоятельность массы выпусков инвестиционных бумаг серьезно дезорганизовали работу на мировых финансовых рынках и привели к т. н. кредитному кризису в августе–октябре 2007 г., что выразилось в резком взлете краткосрочных процентных ставок. К началу 2008 г. потрясения достигли и фондовых рынков — весной биржевые индексы США пошли вниз и потянули за собой биржи других стран.

По мнению некоторых специалистов (примером тому может стать комментарий аналитика инвестиционной группы «КапиталЪ» Ивана Завадского), влияние кризиса на российских девелоперов будет не таким болезненным, как на Западе. Многие инвесторы, видя падение цен на этом рынке недвижимости, действительно будут переводить средства в другие активы. Но продажи не будут паническими. Американский рынок недвижимости падает из-за массовых дефолтов граждан. В результате дефолтов банки реализуют залоги на рынке, выбрасывая на него все новые квадратные метры. Из-за этого стоимость жилья падает, что снижает стимулы выплачивать ипотеку даже для тех, кто в состоянии это делать. В России такого нет.

Похожую позицию занимает и один из крупнейших аналитиков рынка недвижимости — компания Knight Frank. «Европейская схема развития событий, которая во многом способствовала возникновению кризиса, в России не применима, — уверена Полина Яковлева, директор департамента элитной жилой недвижимости Knight

Frank. — В Европе инвестируют, чтобы заработать, в России чаще всего — чтобы сохранить заработанное. К тому же на развитых рынках для приобретения недвижимости необходимо только 10% от стоимости строящегося объекта, в России это 100%. Мировой финансовый кризис, ситуация на российском фондовом рынке и колебания курса валют поставили под сомнение надежность многих распространенных способов вложения средств. На данный момент недвижимость представляется наиболее стабильным из них: в условиях ограниченности предложения и устойчивого спроса стоимость жилья в Петербурге не может не расти, невзирая на временную коррекцию».

## Прогнозы и ожидания

Тем не менее, отрицать негативное значение грядущего кризиса для российского рынка недвижимости не берется никто. Самый популярный и самый сложный вопрос, который сегодня тревожит профессионалов, — оценка временных фаз и глубины текущего процесса. «Сегодня практически невозможно оценить глубину финансового кризиса и его последствия для экономики в целом и для строительной отрасли в частности, — говорит Александр Ольховский, президент Гильдии управляющих и девелоперов коммерческой и промышленной недвижимости, вице-президент Внешторгбанка. — И тому есть объективные причины. Во-первых, ситуация сверхволатильная. Фондовый рынок страны за 5 месяцев «просел» в 5 раз. Индекс РТС с отметки 2500 упал до 550. Конечно, такие изменения оказали серьезное влияние на фондовый рынок страны, на его капитализацию и, как следствие, на его кредитоспособность. В этих условиях бесполезно рассматривать «форсированный» вариант: любой прогноз будет подвергаться корректировке в каждой конкретной временной точке». Один из наихудших сценариев, по словам Ольховского, — разрушение инфраструктуры строительной отрасли. Отрасль без достаточной поддержки государства может вообще прекратить существование в ее современном состоянии или, что так же вероятно, существенно видоизмениться.

## КОММЕНТАРИИ

**Вячеслав СЕМЕНКО**  
Вице-президент ГУД, член Совета директоров  
холдинга Setl Group



Кризис на мировом рынке начался еще полгода назад и до нас докатился только в августе. Поэтому немного удивительно, почему для нас он оказался неожиданностью. В сентябре–ноябре он достиг пикового состояния. Как будет развиваться ситуация дальше, сейчас очень трудно предсказывать. По оптимистичным сценариям стабилизация произойдет уже к марту следующего года. О пессимистичном сценарии и говорить не хочется. Сегодня у государства есть и рычаги, и средства для того, чтобы не допустить затяжной депрессии. Все будет зависеть от того, насколько грамотно и своевременно эти рычаги будут применены.

Основной характеристикой кризиса, безусловно, будет сокращение объемов деятельности во всех сферах экономики. И самое негативное, на мой взгляд, то, что под удар может попасть в первую очередь, так называемый «средний класс». Это активные люди, ориентированные на рост благосостояния, повышение качества жизни, те, кто в предыдущие годы работали и зарабатывали, совершали покупки, брали кредиты. Это класс, который обуславливал экономическое развитие страны. А сейчас этим людям придется корректировать многие планы, менять свое отношение к образу жизни.

О положительных последствиях кризиса уже много говорилось — это и очищение рынка от непрофессионалов, и переход компаний к более грамотной, продуманной финансовой политике. Однако, конечно, этого далеко недостаточно, чтобы перекрыть негативные последствия. В последние годы наша экономика развивалась стремительными темпами. Это не была искусственно созданная ситуация, высокие темпы были обоснованы отсталостью, низким уровнем жизни по сравнению с развитыми государствами. Этим был обусловлен и рост цен. Покупая недвижимость по таким ценам, потребитель как бы опосредованно инвестировал в развитие городов: в строительство инфраструктуры, в рост производства стройматериалов, в землю, через которую пополнялся городской бюджет. Теперь, очевидно, потребитель также будет инвестировать средства во все эти направления, но в гораздо меньшем объеме, и развитие у нас затормозится.

В коммерческой недвижимости также произойдет определенное сокращение: новых проектов во всех сферах будет меньше. Снижение деловой активности в стране приведет к снижению спроса на офисные и складские помещения, снижение покупательской активности — к меньшей потребности рынка в торговых объектах.

Выиграют профессиональные, стабильные компании с взвешенной политикой и хорошим запасом прочности — те, кто грамотно выстроит свою работу и в этих непростых условиях. Компании, которые вели рискованную финансовую политику, а также те, у кого обстоятельства сложились неблагоприятным образом, скорее всего, с рынка уйдут.

Все основные шаги в условиях кризиса известны и описаны. Конечно, это оптимизация расходов и внутренних процессов, очень аккуратный, взвешенный подход к инвестиционной деятельности, постоянный мониторинг ситуации. Так и поступают сегодня участники рынка.

Продолжение на стр. 2

## Влияние кризиса на рынок недвижимости ЧЕГО ОЖИДАТЬ И ЧЕГО БОЯТЬСЯ?

Продолжение. Начало на стр. 1

Не стоит сомневаться, кризис ударит по всем: строителям, девелоперам, производителям стройматериалов и другим участникам рынка. Без необходимой поддержки многие вынуждены будут признать себя банкротами, а в момент, когда экономика будет наконец стабилизирована, появятся средства для развития новых проектов, окажется, что нет профессиональных кадров, явный дефицит стройматериалов, и полное отсутствие земель с инженерной подготовкой.

«В долгосрочной перспективе сильнее всего финансовый кризис затронет застройщиков, большая часть из которых уже подседа на кредитную «иглу», а, следовательно, компании будут ощущать сильную потребность в денежных средствах, — полагает директор департамента элитной жилой недвижимости

печить плавное снижение цен, контролируя их резкие изменения. Все действия должны быть очень аккуратными, направленными на поддержание достаточного, но не избыточного объема ликвидности у застройщиков. К сожалению, помощь придется оказывать и некоторым крупным, социально значимым компаниям, проводившим несбалансированную финансовую политику.

Компаниям также необходимо скорректировать собственное поведение на рынке, не делать ставку на экстенсивное развитие, расширение бизнеса любой ценой. Одновременно не стоит надеяться на быстрое появление «длинных» денежных средств — полный пересмотр портфеля должен сделать приоритетными именно некрупные, не требующие больших вложений проекты. Существует вероятность, что первые «длинные» деньги появятся только в конце 2009 года».



Панельная дискуссия «Последствия мирового кризиса: тенденции и прогнозы» на форуме PROEstate 2008, прошедшем в сентябре в Петербурге

Knicht Frank Полина Яковлева. — Из-за сокращения финансирования, реализация ряда заявленных проектов будет отложена. Особенно удорожание стоимости банковских кредитов может сказаться на масштабных проектах, строительство которых еще не началось. Те проекты, которые сейчас уже строятся, скорее всего, будут реализованы в полном объеме, и именно они составят основное предложение первичного рынка в ближайшие 1–2 года».

В течение ближайших нескольких месяцев ставки аренды коммерческой недвижимости снизятся на 15–20%. Арендодателям нужно будет срочно искать наличные средства, а арендаторы сократят планы по расширению снимаемых площадей.

### Выход там

Впрочем, сгущать краски так же опасно, как и оставаться безразличным к происходящему: грамотный выход из кризиса возможен, ожидаем и жизненно необходим. «Главным регулятором рынка в кризисной ситуации должно стать государство, — продолжает президент ГУД Александр Ольховский. — Власть, осуществляя антикризисную политику, может снять высокую волатильность, погасить амплитуду колебаний рынка, обес-

Некоторые аналитики сегодня утверждают, что в выигрышном положении находятся те девелоперские компании, которые минимально использовали заемное финансирование. А также компании, взявшие курс на минимизацию ущерба от кризиса путем продажи части активов финансовым инвесторам, и начали переговоры с такими инвесторами. По словам других, самый общий выход на данный момент — в привлечении финансирования объектов с помощью продажи долей в «недостроях», а также инвесторов в капитал строительных компаний, в продолжение строительства.

Но все профессионалы согласны в одном: несмотря на то, что ситуация складывается тяжелая, кризис будет преодолен. Рынок развивается циклически, и спад — обязательная фаза развития экономики. Вопрос в другом: сумеют ли участники рынка недвижимости страны сделать вывод из происходящего. Будущий оздоравливающий эффект кризиса должен заключаться в снижении доли заемных средств, используемых строительными компаниями, и снижении неподкрепленной реально гипердоходности их бизнеса из-за неизбежного падения цен на недвижимость.

## КОММЕНТАРИИ

Сергей ИГОНИН  
Управляющий партнер «АйБи ГРУПП»



«Я не профессиональный экономист, я — представитель бизнес-сообщества, причем, той его части, которая работает в категории малого и среднего бизнеса, поэтому говорить могу исходя из своего собственного представления, из того, что вижу и могу проанализировать. Если рассуждать о временных фазах кризиса, то, наверное, мы находимся в самой первой его фазе. И как бы не хотелось быть оптимистичным, думаю, мы находимся в самой начальной стадии. Кризисные явления будут только нарастать и, по всей видимости, примерно до лета следующего года. Затем, бесспорно, произойдет стабилизация и спад. Я солидарен с теми экспертами, которые оценивают период в 3–6 лет, если мы говорим о полном возвращении ситуации до уровня докризисного периода.

В настоящий момент мы наблюдаем, в первую очередь, острый кризис ликвидности. Это отсутствие достаточных финансовых средств сначала у финансовых институтов, потом, как следствие, у компаний реального сектора экономики, со всеми вытекающими отсюда последствиями — сокращением персонала, с увеличением уровня безработицы, с уходом показателей экономического роста в отрицательные значения, со свертыванием инвестиционных программ, приостановкой крупных проектов и т. п.

Самое негативное следствие происходящих процессов — снижение уровня жизни населения, соответственно — замедление темпов экономического роста, снижение деловой активности.

Безусловно, кризис приведет к весьма существенным изменениям самой экономической формации капитализма как такового. Мы сейчас видим активное участие государства как единственного гаранта во всех странах. Причем активное участие государства в поддержании ликвидности, в силу этого — активное внедрение государства в частные компании, в частные банки, где государство выкупает контрольные пакеты для того, чтобы поддержать ликвидность. Эти пакеты остаются в руках государства. При этом в России и так существовал вектор усиления роли государства в экономике.

Но положительные моменты есть и в кризисе. Выживут наиболее эффективные компании, которые смогут справиться со своими издержками, с управлением этими издержками, смогут разработать и предложить новые продукты, новые подходы к ведению бизнеса. В целом эффективность и производительность труда будет повышаться. В последнее время мы имели опережающий рост зарплаты по сравнению с производительностью. Часть общества привыкла получать деньги, которые реально люди не зарабатывали. Сейчас ситуация будет меняться.

В коммерческой недвижимости нас ожидает определенное падение ставок, что вызвано отсутствием у большого количества компаний средств. По разным оценкам это от 40 до 60% компаний малого и среднего бизнеса, которые являются основными потребителями услуг в сфере коммерческой недвижимости (арендующие площади, сотрудники этих компаний являются покупателями в различных ТК и т. д.). Компании будут вести переговоры о снижении арендных ставок, сокращать занимаемые офисные площади. Это значит, что в определенной степени рынок арендодателя перейдет в рынок арендатора. Собственники и управляющие компании будут при этом стремиться удержать «своего» арендатора, начнется борьба за «чужого» арендатора. Но четкий переход к рынку арендатора обозначится только тогда, когда произойдет необходимое насыщение офисными площадями. Раньше спрос на офисы превышал предложение. Если кризисные явления резко повлияют на спрос, и он начнет сокращаться, а предложение на рынке офисов превысит спрос, на период кризиса наступит «рынок арендатора».

Нынешний кризис родился в недрах так называемой развитой экономики и получил свое продолжение, в том числе, и в странах с неразвитой экономикой. Но началом его стала банальная человеческая жадность, которая не ограничена территориальными границами, которая свойственна людям независимо от того, в каком государстве и с какой экономикой они проживают. Люди во имя собственного обогащения создали себе мифические инструменты и под лозунгом «Обогащайтесь!», не задумываясь о результатах своих действий, стали воплощать этот лозунг в действие. И в результате мы получили, то, что и следовало ожидать.

Тем не менее, уже сейчас можно назвать компании, которые могут выиграть от сложившейся ситуации. Это — «особо приближенные», «аккредитованные» при крупных финансовых институтах и крупных компаниях, которые сейчас будут получать серьезные кредитные ресурсы на поддержание своей ликвидности. Уже можно наблюдать эту ситуацию, когда банки получают деньги, выделяемые государством, и не торопятся кредитовать реальный сектор. Я не исключаю, что часть средств, получаемых на поддержание ликвидности, будет в результате брошена на скупку обесценивающихся активов. Тогда мы и увидим, кто выиграл в этом бизнесе.

Хотя в любой ситуации есть проигравшие и есть выигравшие. Независимо от экономической ситуации. Абсолютно равноценных сделок не бывает. Это бизнес.

Мировой финансовый кризис внес большие коррективы в работу рынка недвижимости России. Профессионалы рынка — кто-то в большей, кто-то в меньшей степени — ощущают на себе его негативные последствия. Текущий выпуск «Гуд News» посвящен рассмотрению причин и последствий кризисной ситуации, оценке рисков, с которыми еще предстоит столкнуться компаниям, и пути минимизации разрушительного влияния процессов на выстроенный в течение последних лет бизнес. Мы пригласили к обсуждению профессионалов в разных областях: у каждого из специалистов свой взгляд на проблему и каждый предлагает свои инструменты выхода из кризиса. Мы надеемся, что эта информация позволит вам сделать собственные выводы. Импровизированный круглый стол не закрыт: мы ждем ваших откликов и мнений по заявленной проблеме.

## ГУД ДЕЛАЕТ СТАВКУ НА ИНФОРМИРОВАНИЕ



Готовясь к выходу пятого номера газеты «Гуд News», мы обратились к руководству Гильдии с просьбой рассказать, как организация планирует реагировать на экономический кризис в отрасли. Комментирует ситуацию исполнительный директор ГУД Павел Гончаров:

— В моменты, подобные сегодняшнему, особенно ярко проявляется необходимость в существовании сильных общественных организаций, представляющих интересы бизнеса на рынке и в коммуникации с властями. Прежде всего, наша задача — делиться информацией. У Гильдии гораздо больше, чем у простых игроков рынка, ресурс получения объективных сведений от компаний, властных структур, иностранных партнеров. Всем этим мы готовы поделиться с членами ГУД: и на основе более полной информации компании могут менять собственную стратегию, сохраняя бизнес, избегая ошибок, сделанных кем-то до них. Кроме того, у нас сейчас есть возможность выработать совместную позицию для общения с государством, с властью. Я думаю, никто не будет спорить, что лояльность власти, готовность идти навстречу и искать общие с бизнесом решения сейчас очень важны. Мы рады, что и власть со своей стороны активно использует общественные организации для того, чтобы понять мнение бизнеса по важным вопросам, чтобы посоветоваться перед принятием важных решений. Никто не сомневается, что именно рынок недвижимости во многом формирует экономику — так что интерес в его стабилизации обоюдный.

И в Москве, и в Санкт-Петербурге нами сформирован актив из руководителей крупнейших компаний, действующих в коммерческой и промышленной недвижимости — ему поручена выработка позиции по текущим вопросам, связанным с кризисом, — это наш «антикризисный ко-

митет». Важно, что никаких ограничений по участию в этой деятельности нет: все члены ГУД могут участвовать в обсуждении, предлагать собственные решения.

Мы планируем провести ряд мероприятий, также нацеленных на повышение информированности коллег. Главными в этом ряду остаются Рождественские саммиты, которые мы проводим в обеих столицах в декабре. Естественно, основной темой этих мероприятий станет кризис. Подобные саммиты и круглые столы мы будем проводить и в регионах: региональным компаниям также важно получить советы и рекомендации по преодолению экономической напряженности в отрасли. Конечно, мы учитываем специфику регионов при формировании программы таких встреч. Первым в этом ряду становится саммит в Самаре.

Время покажет, насколько эффективной будет практическая реализация найденных сегодня решений. Основной вопрос заключается в эффективности работы банковской системы, исполнительной власти. Но самое главное — сделать все для того, чтобы реальные деньги приходили в реальные сектора экономики.

Я лично приглашаю всех к участию в деятельности ГУД. Уверен, ваши знания и опыт помогут предотвратить массу ошибок.

Также поздравляю ГУД с Новым Годом и Рождеством и желаю всем успехов, удач, сил и стабильности!

В рамках взаимодействия с властными структурами в октябре 2008 года губернатору Санкт-Петербурга Валентине Матвиенко было направлено письмо за подписью президента ГУД Александра Ольховского. Нам бы хотелось, чтобы вы ознакомились с его текстом, получив, таким образом, информацию о позиции Гильдии в отношении текущего положения на рынке.



191023, Санкт-Петербург,  
Итальянская ул., 23, этаж 3, офис 3.  
Тел./факс: (812) 347 84 71, 347 84 78  
www.GUD-estate.ru  
main@gud-estate.ru

Губернатору Санкт-Петербурга  
Г-же Матвиенко В. И.

Уважаемая Валентина Ивановна!

Текущая ситуация на мировых финансовых и фондовых рынках, создавшая предпосылки кризиса для реального сектора экономики не только за рубежом, но и в России, требует активного вмешательства федерального и городского правительства.

Одной из отраслей-локомотивов в экономике Санкт-Петербурга безусловно является строительная отрасль. Одно рабочее место в строительстве создает двенадцать рабочих мест в смежных отраслях. В связи с резким ростом стоимости квартир за период с октября 2007 г. по сентябрь 2008 г. и увеличением ставок по ипотечным кредитам доступность ипотеки снизилась, а в силу кризиса ликвидности кредиты банков для застройщиков стали практически недоступны. Следствием этих процессов может стать резкое падение платежеспособного спроса и невозможность завершить проекты, рассчитанные на финансирование за счет « долевого » строительства. Подавляющее большинство крупных проектов строительства жилья эконом-класса до 85% инвестиционного объема финансировалось именно по этой схеме. Создавшаяся ситуация может привести не только к заслуженным банкротствам компаний, которые вели несбалансированную финансовую политику, но и к недопустимому разрушению всей строительной инфраструктуры города. Безусловно, этот негативный сценарий — только один из возможных, однако мы предлагаем сделать ситуацию более прогнозируемой и управляемой.

Для реализации этой цели считаем целесообразным:

1. Создать денежный фонд из бюджетных средств с рабочим названием «Жилье — гражданам Санкт-Петербурга».

Задачи фонда:

- 1.1. Выкуп жилья эконом-класса на конкурентной основе у застройщиков.
  - 1.2. Обеспечение максимальной прозрачности в части принимаемых решений о приобретении тех или иных квартир.
  - 1.3. Совместно с профессиональным сообществом, журналистами и общественностью обеспечение положительного фона по деятельности фонда.
2. Создание антикризисной комиссии при губернаторе при участии вице-губернаторов, курирующих финансовый и строительный блоки, а также представителей профессионального сообщества.

Задачи комиссии:

- 2.1.1. Своевременное и оперативное рассмотрение и принятие решений о мерах по поддержке строительной отрасли.
- 2.1.2. Формирование предложений по объемам финансирования утвержденных мер.
- 2.1.3. Утверждение персонального состава управляющего комитета фонда «Жилье — гражданам Санкт-Петербурга».

3. Проведение «инвентаризации» строительных площадок Санкт-Петербурга на предмет финансовой устойчивости реализуемых проектов. В случае определения необходимости финансовой поддержки по согласованию с застройщиком и с учетом целесообразности такого решения осуществлять перевод проектов в статус социально значимых, и со сменой функции заказчика-застройщика на генерального подрядчика.

Однако необходимо учитывать, что вышеуказанные меры нацелены исключительно на решение тактических задач, прежде всего связанных с предоставлением ликвидности строительным компаниям. Появившаяся у строителей ликвидность на фоне финансового кризиса не будет направляться на подготовку следующих строительных циклов, в частности наиболее важных задач, связанных с инженерной подготовкой территорий. Это приведет к дефициту земельных участков, на которых можно будет осуществлять строительство массового жилья, и, как следствие, снижение объемов ввода в среднесрочной перспективе.

Решение этой задачи может быть найдено как за счет бюджетных средств, так и за счет привлеченных под гарантии Санкт-Петербурга кредитных ресурсов.

Гильдия управляющих и девелоперов выражает уверенность в том, что совместные действия Правительства города, депутатского корпуса и профессиональной общественности позволят преодолеть последствия финансового кризиса, а также очистить и укрепить строительную отрасль Санкт-Петербурга.

С уважением,  
Президент Гильдии управляющих и девелоперов,  
Вице-президент — управляющий директор  
ОАО «Банк ВТБ»

Ольховский А. А.

## Особняк Императорского Монетного Двора становится бизнес-центром

Компания «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость» оказывает брокерские услуги по реализации особняка Императорского Монетного Двора, находящегося по адресу г. Москва, Лужнецкая наб., 2/4, строение 4. Особняк общей площадью порядка 15 371,5 кв. м представляет собой уникальный бизнес-центр мирового уровня, в котором использован новый подход к оформлению бизнес-пространства.

Шесть этажей нового объекта, по 2100 квадратных метров каждый, вмещают в себя полную инфраструктуру делового комплекса класса «А», действующую экспозицию мирового музейного уровня, конференц-залы, оборудованные в соответствии с высочайшими эксплуатационными требованиями светотехнической и звуковой аппаратурой, элитный ресторанный комплекс с закрытыми VIP-переговорными и клубными кафе. Уникальный декор особняка скрывает современные инженерные системы, адаптированные к оперативному управлению.

В настоящее время компания «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость» реализует офисные площади здания.

## «Энергоинвест» сдал в эксплуатацию новый бизнес-дом

БД «Павловский» (г. Челябинск) — третий объект в составе проекта «Парк офисов» компании «Энергоинвест», номинант на получение звания лауреата Федеральной премии Commercial Real Estate AWARDS 2008 «Регионы России».



Бизнес-центр класса «А» прошел государственную комиссию и сдан в эксплуатацию. Первые жители смогут отметить новоселье уже в мае. Площадь застройки составила 1330 кв. м; общая площадь 6-этажного здания — 5350 кв. м. Открытые планировки, чистовая отделка, соответствующая классу «А», удобная парковка и лучшие панорамные виды на реку Миасс делают БД «Павловский» уникальным сооружением г. Челябинска. Якорным арендатором бизнес-дома «Павловский» стала крупнейшая в России компания-грузоперевозчик. ОАО «Первая грузовая компания» разместится на трех этажах нового бизнес-дома.

## ГУД запустила новую версию сайта

Теперь сайт [www.gud-estate.ru](http://www.gud-estate.ru) стал более функциональным и информативным. Новый дизайн наилучшим образом соответствует имиджу современной, динамичной организации всероссийского масштаба.

На ресурсе появились новые полезные разделы, в том числе раздел «Аналитика», где публикуются обзоры различных сегментов рынка недвижимости Санкт-Петербурга и России в целом, подготовленные специалистами Департамента аналитики Гильдии управляющих и девелоперов.

«Знание и понимание рынка — важная составляющая успешной работы любой компании, — говорит исполнительный директор ГУД Павел Гончаров. — Гильдия, обладая серьезной аналитической базой, помогает своим компаниям и заинтересованным инвесторам принимать более выверенные и более правильные решения. Что, в свою очередь, не может не влиять на качественные изменения рынка. Уверен, что раздел «Аналитика» будет не только востребован компаниями — членами Гильдии, но также будет интересен всем тем, чья деятельность так или иначе связана с рынком недвижимости».

## Готовится к выпуску третий номер издания

С 15 декабря Гильдия управляющих и девелоперов начинает прием рекламы в третий номер Real Estate Investment Guide Russia — печатный каталог, содержащий информацию о компаниях и проектах рынка недвижимости России.

Аудитория справочника — около 10 000 ключевых персоналий рынка из 83 стран, среди которых руководители российских и международных инвестиционных, финансовых и девелоперских компаний.

Real Estate Investment Guide будет представлен на крупнейших международных выставках, посвященных недвижимости: MIPIM 2009, Real Vienna 2009.

## RUSSIA REAL ESTATE INVESTMENT GUIDE

Ориентируясь и на инвестиционные возможности внутреннего рынка, каталог будет дополнительно распространяться на мероприятиях национального масштаба, проводимых в ГУД и партнерами организации в период с марта по август 2009 года. Разместить информацию о собственной компании имеют возможность все участники российского рынка.

## ROSS Group берет в эксплуатацию «Сибирский Молл»

Летом 2008 года в Новосибирске состоялся праздник по случаю открытия нового крупного торгово-развлекательного центра «Сибирский Молл».

Это мероприятие ознаменовало новый этап в развитии новосибирского ритейла и стало событием для жителей нескольких быстрорастущих жилых массивов города. ТРЦ «Сибирский Молл» (общая площадь — 67 000 кв. м) представляет собой трехуровневый многофункциональный комплекс, включающий гипермаркет «Мосмарт», более 130 модных магазинов. Развлекательная зона включает 8-зальный кинотеатр, боулинг и детский центр. Торговая зона представлена известными международными и федеральными брендами, такими как New Yorker, Mango, MEXX, Motivi, TopShop, Bata; магазин бытовой техники и электроники «МИР». Ресторанный дворик представлен кофейнями «Кофемолка», «Кофехаус», «Шоколадница», концептуальными ресторанами «II Патио», «Жили-Были», «Планета Суши». На фудкорте торгово-развлекательного центра представлено 6 концепций. Кроме того, в ТРЦ «Сибирский Молл» разместились салоны связи, химчистка, магазины оптики, сувениров, бижутерии, ювелирных изделий. Удобный паркинг готов принять до 1600 автомобилей.

## Гильдия растет и расширяет географию международного сотрудничества

С сентября по ноябрь 2008 года в ГУД вступили 16 компаний из Петербурга, Москвы, Тюмени, Екатеринбурга, Казани, Белгорода и других городов России.

Помимо управляющих и девелоперских компаний в состав объединения вошли: профессиональное издание по недвижимости, IT-компания, специализирующаяся на объектах коммерческой недвижимости, а также Российско-Американская Торговая Палата в США.

Недавно был подписан Меморандум о взаимопонимании и сотрудничестве между ГУД и Российско-Американской ТП, в рамках которого стороны будут способствовать контактам между предприятиями и компаниями США и Российской Федерации в целях развития рынков коммерческой и промышленной недвижимости двух стран; осуществлять обмен информацией об экономике, инвестициях, изменениях в законодательстве, правилах и тенденциях в области недвижимости и другими данными, необходимыми для работы на рынках обеих стран. Также планируется проводить совместные семинары, конференции, встречи и другие мероприятия.

## Инвестиционная компания «Поволжье» подводит итоги года

ООО Инвестиционная компания «Поволжье» вышла на российский рынок в 2006 году. Сегодня компания оказывает полный комплекс услуг в сфере жилой и коммерческой недвижимости для инвесторов и строительных компаний: услуги касаются деятельности по продвижению проектов от идеи до реализации.

От лица инвестора компания осуществляет непрерывный контроль на всех этапах жизненного цикла проекта — от выбора земельного участка или базового инвестирования в объект, до сдачи объекта в эксплуатацию с последующим управлением. В качестве приоритетного направления развития компания обозначает сотрудничество в сфере инвестиций в строительство.

В марте 2008 года ООО ИК «Поволжье» вступила в Гильдию Управляющих Девелоперов коммерческой и промышленной недвижимости. Для партнеров компании это означает расширение сферы деятельности и выход на новый качественный уровень, а также новые возможности сотрудничества с ведущими игроками рынка, в том числе и из других регионов России. Целью совместной с ГУД деятельности является внедрение прогрессивных стандартов работы на рынке недвижимости, содействие стабильному росту рынка коммерческой недвижимости нашего региона и повышение его инвестиционной привлекательности.



«Говоря о первых итогах работы ТРЦ, следует отметить, что с момента открытия торгового центра посещаемость увеличилась на 30% и в выходные дни уже фиксируется на отметке более 20 000 посетителей. Положительная динамика в росте показателя посещаемости позволяет нам прогнозировать достижение плановой посещаемости к концу этого года. Плановая посещаемость составляет 30 000 посетителей в день», — комментирует Александр Бахтеев, коммерческий директор холдинга ROSS Group. Инвестор проекта и девелопер — банк «ГЛОБЭКС», эксклюзивный брокер и управляющая компания — холдинг ROSS Group.

## Новый бизнес-центр управляющей компании «Корин»



В 2008 году в Екатеринбурге в эксплуатацию сдано новое здание бизнес-центра управляющей компании «Корин». На открытии присутствовали представители бизнес-элиты города. Открыл объект мэр Екатеринбурга Аркадий Чернецкий.

Работа в направлении возведения крупных бизнес-центров будет продолжена: уже в сентябре 2008 года было начато строительство нового объекта, третьего здания в сети «Корин-центров».

## Setl Group участвует в благотворительной акции



Холдинг Setl Group оказал помощь собору Св. Архистратига Михаила в поселке Токсово (Ленинградская область) в приобретении колокола-Благовеста для храма-колокольни. Храм станет неотъемлемой составляющей соборного архитектурного ансамбля.

В июне этого года в соборе Св. Архистратига Михаила после Божественной литургии и крестного хода митрополитом Владимиром совершена закладка храма-колокольни и освещение его основания. Храм будет построен на месте сгоревшей 5 марта 2008 года деревянной церкви Св. Архангела Михаила. Доминан-

той храма станет благозвучный колокол-бас весом 13 тонн 750 кг. В настоящее время ведутся проектные и строительные работы по возведению железобетонного монолита высотой до 45 м, который будет увенчан позолоченным куполом и крестом.

Холдинг Setl Group уделяет большое внимание благотворительной деятельности. И эта акция стала еще одним пунктом благотворительной программы холдинга, в которую в том числе входят поддержка и сохранение объектов культурного наследия, помощь детям и ветеранам, спонсорство спортивных мероприятий.

## «ВМБ-Траст» реконструирует корпус завода «Светлана»

Под управлением ЗАО «ВМБ-Траст» ведется реконструкция корпуса одного из крупнейших предприятий Санкт-Петербурга ОАО «Светлана».

После завершения работ на этом месте откроется современный бизнес-центр. На первом этаже бизнес-центра разместятся торговые и сервисные предприятия, предоставляющие услуги как сотрудникам центра, так и их гостям и жителям близлежащего жилого микрорайона. Для арендаторов предполагаются от-



крытые и кабинетные планировки помещений: офисы от 30 кв. м и офисные блоки от 500 до 6000 кв. м.

Внешний вид здания после реконструкции будет сочетать как но-

вые, так и традиционные элементы. Оригинальная входная группа в виде стеклянного тамбура будет сохранена. После реконструкции форма здания останется прежней Z-образной формы. Количество этажей возрастет за счет надстройки мансардного этажа. Фасад здания будет отделан навесной вентилируемой фасадной системой. Здание будет оборудовано современными инженерными системами, безопасность обеспечится интегрированными системами видеонаблюдения, круглосуточной охраны и контроля доступа.

# ГУД в регионах: САМАРСКИЙ ОПЫТ

Работа Гильдии в российских регионах ведется постоянно. Нет сомнений, что опыт в разных российских областях может отличаться: где-то профессионалы девелопмента и управления сталкиваются с трудностями, где-то региональный рынок воспринимает инициативы с большим энтузиазмом. Примером такого эффективного сотрудничества стала Самара.

Оговоримся, ситуация в настоящий момент складывается непростая: рынок коммерческой недвижимости Самары претерпевает некоторый спад активности. В 2008–2009 гг. самарские девелоперы планировали ввести более 700 тысяч кв. м торговых площадей. Но на фоне финансового кризиса перенос срока сдачи ожидается более чем у 70% объектов. В целом самарский рынок коммерческой недвижимости достаточно развит и в количественном отношении уже практически насыщен. Но в плане качественного развития потенциал его еще велик. Городу нужны высококлассные коммерческие площади.

В определении качественных изменений может помочь опыт Гильдии. «У Гильдии управляющих и девелоперов большой опыт работы в обеспечении стабильного роста рынка недвижимости и создании благоприятных условий для повышения профессионализма управляющих и девелоперских компаний, — комментирует Виктор Антипов, полномочный представитель ГУД в Самаре. — Без сомнения, нам очень пригодится этот опыт для эффективной организации работы регионального сообщества».

## Планы на будущее

Планов у самарцев много. Одной из приоритетных задач будет являться объединение управляющих коммерческой недвижимостью

и девелоперов Самарской области в профессиональное сообщество для развития рынка управления и девелопмента, а также улучшение условий для продвижения и роста бизнеса компаний, в частности, в плане подготовки специалистов, обмена опытом, обеспечения доступа к аналитической информации и т. д.



На практике планируется создание единой базы данных управляющих и девелоперских компаний с целью их информирования и дальнейшего привлечения в профессиональное сообщество, а также проведение ряда мероприятий (семинары, мастер-классы, круглые столы) на территории области.

## Первый региональный

В качестве одного из важнейших проектов сегодня рассматривается первый региональный Рождественский саммит в Самаре. Напомним, что ежегодные рождественские саммиты, проходящие в течение нескольких декабрьских дней в Москве и Санкт-

Петербурге, — традиционный для ГУД формат: саммиты подтвердили свою эффективность на сто процентов, еще раз доказав, что рынок готов к коллегиальным решениям. Залог успеха, по свидетельству их участников, заключается в актуальности выбираемых для обсуждения тем. Серьезность мероприятия подкреплена представительностью спикеров и важностью предлагаемой проблематики.

Очевидно, что регионы озабочены кризисной ситуацией в экономике ничуть не меньше столиц, а в информации они, возможно, нуждаются больше, так же как и в возможности высказаться. Высоко оценивая важность компетентного и грамотного информирования регионов, ГУД принимает решение о проведении саммита.

В формате мероприятия — презентационная и дискуссионная часть. В первой планируется подведение итогов развития недвижимости в Приволжском регионе и в России в целом, рассмотрение вопросов частно-государственного партнерства как одной из наиболее эффективных форм сотрудничества между бизнесом и властью. Особенно интересна эта тема сейчас для самарских компаний.

Вторая часть являет собой дискуссионный клуб, действующий в виде дебатов: в начале каждого блока вниманию участников представляется актуальный сюжет, за которым следуют мнения двух спикеров. Направляет дебаты модератор, одновременно выстраивая дискуссию с залом. Новый формат, схожий сценарием с популярными телевизионными ток-шоу, кроме интриги, рождает в участниках желание высказаться, поделиться опытом с коллегами, поставить перед «оппонентами» действительно важные вопросы.

## ГУД формирует делегацию на MIPIM 2009

Продолжая успешный опыт прошлых лет, Гильдия управляющих и девелоперов объявляет о формировании официальной делегации на одну из ведущих международных выставок MIPIM, которая пройдет в марте 2009 года в Каннах (Франция).



Участие в делегации — это прямые контакты с большим количеством крупнейших инвесторов и покупателей недвижимости, отличная возможность для презентации компании и проектов, для участия в профессиональных мероприятиях и дискуссиях по актуальным темам развития международного и российского рынков недвижимости, для оценки состояния рынков на фоне финансового кризиса, выявления тенденций, обсуждения новых подходов к ведению бизнеса с первыми лицами ведущих девелоперских, строительных и инвестиционных компаний — экспертов в своей отрасли.

## Структура оргкомитета PROEstate 2009 изменится

В условиях развивающегося кризиса значение форума PROEstate возрастает. Это событие сейчас призвано оказать реальную поддержку своим участникам, помочь в поиске решений для развития бизнеса в новых условиях. Речь идет о выработке взвешенной финансовой стратегии компаниями, действующими на рынке коммерческой недвижимости, получении информации от партнеров, необходимости объединения профессионального сообщества. Осознавая важность заявленной форумом миссии, ГУД приняла решение об изменении и расширении структуры организационного комитета форума в 2009 году. Состав оргкомитета дополняют ключевые фигуры из российских девелоперских компаний и международных инвестиционных фондов.



«Оргкомитет — гибкая структура, численность которой зависит от направлений развития и приоритетов конкретного форума, — говорит директор форума PROEstate Павел Гончаров. — Состав каждого PROEstate отвечает текущей рыночной ситуации, тем задачам, которые стоят перед его участниками, соответствует масштабу и актуальности заявленных тем деловой программы. Мы приглашаем в оргкомитет специалистов, мнение и деятельность которых поможет рынку в конкретный момент. На мой взгляд, это максимально эффективная модель работы».

Первое в 2009 году заседание организационного комитета форума PROEstate 2009 пройдет в рамках международной выставки MIPIM 2009.

# Коммерческая недвижимость Казахстана: ПРОБЛЕМЫ И ПЕРСПЕКТИВЫ



**Рынок недвижимости стран СНГ в последние несколько лет переживает фазу бурного развития. Рынок Республики Казахстан является одним из безусловных лидеров по уровню и динамике развития среди стран постсоветского пространства. Иностранные и российские эксперты и инвесторы уже не первый год дают высокую оценку текущему экономическому уровню, инвестиционному климату и потенциалу страны.**

Реальным подтверждением сказанного стала проведенная в конце октября в столице республики Астане первая Международная конференция «Мир коммерческой недвижимости. Казахстан 2009. Проблемы и перспективы». Организаторами мероприятия выступили Гильдия управляющих и девелоперов и управляющая компания Mobil Realty Казахстан. Для участия были приглашены крупнейшие компании республики, работающие в сфере коммерческой недвижимости: собственники, девелоперы, риэлтеры, управляющие компании, общественные организации, отраслевые издания.

В рамках круглого стола, включенного в программу, был

рассмотрен мировой опыт развития рынка коммерческой недвижимости, профессионалы обсудили текущую экономическую ситуацию в Казахстане, пути сохранения позиций в кризисной обстановке.

«Казахстан является одним из перспективных регионов развития ГУД, — комментирует мероприятие Александр Гришин, вице-президент Гильдии, генеральный директор ЗАО «ВМБ-Траст». — Казахстан, потому что это одна из стран постсоветского пространства, которая не только сохраняет и развивает связи с Россией, но и создает наиболее благоприятные условия для реализации совместных проектов. Одним из немаловажных аспектов является то, что да-



Вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, генеральный директор «ВМБ-Траст» Александр Гришин: «Алматы и Астана произвели очень сильное впечатление: это современные, активно развивающиеся молодые города. Рынок торговой и коммерческой недвижимости здесь стремительно развивается, и мы видим массу возможностей для расширения рынка управления и консалтинга для участников ГУД».

же в условиях кризиса, который затрагивает все страны и все организации, Казахстан — финансово устойчивая страна».

По словам организаторов конференции, обвал рынка и серьезное снижение арендных ставок, связанных с кризисом, можно предотвратить. Казахстан в целом, Алматы как финансовый центр и Астана как административный центр республики закономерно останутся наиболее привлекательными для инвесторов и девелоперов. Благоприятные условия для развития предпринимательской активности сохраняются, а значит, сохраняется и спрос на бизнес-площади. Текущая же ситуация должна заставить участников рынка концентрироваться на наиболее перспективных и качественных проектах. Прогнозируя усиливающуюся конкуренцию, компании, продолжающие свое развитие, должны постепенно менять свое мышление в сторону качественной, стратегически продуманной деятельности.

захстана говорит то, что его участники действуют разрозненно. Они мало общаются друг с другом. Мы надеемся, что ГУД поможет им объединиться для лоббирования интересов его участников, а также в области стандартизации и решения других актуальных задач. Конечно, сейчас не самые радужные времена с точки зрения финансовых успехов, но мы говорим о глобальном партнерстве и развитии в среднесрочной и долгосрочной перспективе».

На необходимость выработки единых правил указал и директор управляющей компании «Mobil Realty» Бауржан Бахтыбаев: «Как известно, в Казахстане нет законодательного регулирования управления объектами, отсутствует единая классификация объектов, в целом рынок нерегулируем, что является огромной, неразрешимой проблемой для открытого и честного ведения бизнеса в сфере офисной недвижимости. Сегодня я обращаюсь ко всем заинтересованным организациям с предложением принять участие в создании цивилизованных условий на рынке коммерческой недвижимости».

Надеюсь, что данная конференция не станет формальным мероприятием, а принесет для каждого из нас ясные ответы на сложные вопросы и обозначит четкие перспективы».

В русле сотрудничества с ГУД компания «Mobil Realty» в настоящий момент проводит личные встречи с владельцами и управляющими бизнес-центров Казахстана с целью привлечения их в члены Гильдии. Девелоперы и управляющие Казахстана впервые начали совместную работу по разработке классификации коммерческой недвижимости, созданию единого консалтингового центра, в задачи которого будет входить мониторинг рынка, а также определение дальнейших шагов по консолидации деятельности компаний.



# ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ ТЮНИНГ

## В ГУД создан комитет по экологическому девелопменту

Гильдия управляющих и девелоперов объявляет о новом направлении деятельности — экологическом девелопменте. Флагманом в этой сфере становится специальный комитет ГУД, возглавит который Валерий Вакуленко, президент компании «Рост-Вита», ответственный по вопросам окружающей среды Постоянного Технического Комитета СЕРП.

О планах новой структуры и задачах, которые ставит перед собой до сих пор необычная для России форма девелопмента, мы попросили рассказать самого Валерия:

«Начнем с объяснения термина: экодевелопментом называются такие методы освоения территорий, при которых сами территории и создаваемая на них недвижимость будут жизнеспособными, экологичными, то есть оказывающими положительное влияние на здоровье их обитателей и окружающей природы.

Именно здоровье человека и окружающей природы следует рассматривать в качестве идеологии экологического девелопмента.

К сожалению, в России эта проблема только в последнее время стала рассматриваться государством в качестве приоритетной. Но движение в этом

дévelопменте и эксплуатации недвижимости никогда не потеряют актуальность. Логично, что для внедрения этих идей нужна организация доступного информационного пространства.

В Гильдии сегодня складывается традиция поддержки полезных начинаний ее членов и предложение по созданию комитета по экологическому девелопменту (КЭД) без промедлений было одобрено и президентом, и директором, и Советом ГУДа. Основной задачей, миссией КЭД видится содействие широкому внедрению экологических принципов в создание и эксплуатацию недвижимости членами Гильдии



и другими участниками рынка. Естественно, поскольку и ГУД, и комитет являются общественными организациями, то главным инструментом реализации этой миссии будут пропаганда и продвижение экометодов и технологий.

Отсюда и задачи — функции комитета:

- поиск, отбор и ознакомление с новыми научными исследованиями, передовым опытом, ноу-хау, аналитикой в сфере экологии недвижимости;
- формирование информационной базы по данной теме

и обеспечение доступа к ней членам ГУД;

- организация встреч с наиболее интересными авторами, изобретателями, архитекторами, руководителями фирм, обладателями выдающихся идей, проектов в сфере экологии недвижимости. Встречи будут проходить в форматах круглых столов, семинаров, бизнес-туров, как в России, так и за рубежом. К участию в обсуждении вопросов будут привлекаться представители власти, партнерские организации и специалисты рынка;
- организация специальной

секции в рамках выставки на форуме PROEstate, посвященной экологической проблематике;

- организация конкурса-рейтинга экологичности объектов-проектов, в различных номинациях, например: самый экологичный бизнес-центр, отель, торговый центр или жилой комплекс, а также самый эффективный «экологический тюнинг», или реновация объекта недвижимости; самая эффективная реставрация ландшафтной территории и др.

В заключение хотел бы заметить, что тема экологического



Пальмовая трилогия



Пальмовая трилогия

направлении пока еще недостаточно конкретно. Понятно, что без улучшения экологии страна никак не сможет стать «наиболее привлекательной для жизни», поэтому экологию следовало бы объявить нацпроектом и подкрепить серьезными законами, кадрами и финансами. Пока же удельный вес тех участников рынка недвижимости, кто считает экологию приоритетом, крайне невелик. Еще меньше тех, кто реализует экологические задачи на практике.

Но я уверен, что в современных условиях особые перспективы для бизнеса открываются именно для этих немногих. Нет никаких сомнений, что экологические вопросы



Донган

дévelопмента, экологической недвижимости — очень инновационная и интересная. Все наиболее передовые и известные проекты, такие как Пальмовая трилогия в Эмиратах, Донган в Китае и другие, создаются именно в духе экологии. В мире строятся здания и целые города, которые не только не потребляют энергию от внешних источников, но и сами производят ее вовне, а объем отходов снижен на 99% (в 100 раз)! Это и многое другое кажется фантастикой, но это уже реалии. И любой ответственный профессионал, любящий землю, на которой живет, приложит все усилия, чтобы не калечить ее, а оздоравливать».



## БИЗНЕС-ТУР В США И КАНАДУ: УЧИТЬСЯ, УЧИТЬСЯ И УЧИТЬСЯ

*Международное сотрудничество остается важнейшим направлением деятельности ГУД — на это мало влияют мировые изменения. Кроме знакомства с опытом иностранных коллег, параллельной интеграции в мировое профессиональное сообщество, мы получаем информацию о глобальных процессах, идущих за рубежом. Многие проблемы, с которыми российские компании, занятые коммерческой недвижимостью, сталкиваются сейчас, давно пройдены Западом. Россия, таким образом, находится в выигрышной ситуации — главные «шишки» уже набиты соседями, опыт уже проанализирован, решения уже найдены. Недавний (октябрьский) бизнес-тур в Канаду и США, организованный ГУД, вновь подтвердил это.*

Программа бизнес-тура по рынку недвижимости Северной Америки была построена таким образом, чтобы участники получили полное представление о реализации объектов недвижимости на всех этапах — от планирования до сдачи в эксплуатацию. Тема была выбрана конкретная, и мероприятия спланированы в четком соответствии с ней.

В теоретический блок поездки вошло обучение во всемирно известной школе — Schulich School of Business (Канада). Школа в 2008 году заняла 7-е место в мире в области обучения по программе MBA по версии Forbes и 1-е место среди образовательных учреждений Канады (2007 год). Теоретическую программу также поддержало участие в образовательной конференции «Серии успеха 2008 — CCIM и IREM» (США). В предыдущих номерах мы рассказывали об IREM — лидере на международном рынке образовательных программ по управлению недвижимостью. CCIM — это лидер в сфере образовательных программ по инвестициям в недвижимость.

В практическую часть визита были включены деловые встречи с ведущими специалистами рынка недвижимости Канады и США и посещение выбранных организаторами объектов недвижимости.

### Канада

Особенно интересной для российских участников бизнес-тура стала лекция профессора Джеймса МакКеллара, прочитанная в Торонто в школе Schulich. Важно, что в тот момент российские компании еще не чувствовали на себе серьезного влияния мирового финансового кризиса. Канада же, находящаяся «в тени США», прошла к тому времени уже большой путь: комментарии зарубежных коллег были тем более интересны. Лекция состояла из двух частей — от теории к практике. Основой теоретической части была концепция гениального русского экономиста начала прошлого века Н. Д. Кондратьева. Профессор МакКеллар рассказал о его теории «длинной волны»: еще 100 лет назад ученый предсказал цикличность развития рынков и детально описал фазы этих циклов. «Обладая информацией, сейчас специалисты могут с большей вероятностью прогнозировать события, предлагать более точные стратегии поведения на рынке, вырабатывать более грамотные решения. Конечно, особенный интерес заключался в интерпретации самого МакКеллара — человека с мировой репутацией суперпрофессионала в области коммерческой недвижимости», — комментирует один из организаторов поездки Татьяна Талалаева, заместитель директора по международным связям ГУД. Практическим подтверждением теории стал анализ развития рынков США и Канады за последние 30 лет. В 80-

годы считалось, что экономика этих стран развивается столь успешно, что кризисы ей не страшны, специалисты утверждали принцип абсолютной стабильности, который, в подтверждение слов Кондратьева, и был разрушен около 3 лет назад. По словам профессора МакКеллара, кризис непременно изменит и рынок недвижимости России.

После встречи ГУД провела переговоры о возможном сотрудничестве со школой Schulich, есть планы приглашения Джеймса МакКеллара в Россию для участия в конференциях и семинарах ГУД.

Программа визита в Канаду продолжилась посещением объектов недвижимости в Торонто, главным из которых стал проект развития береговой территории. Канадцы уделяют очень большое внимание разным способам усиления коммерческой стоимости и статусности недвижимости в этих районах. Ставка делается на грамотное сочетание частной и коммерческой недвижимости с мес-



тами общественного пользования (рекреационно-развлекательными зонами). Большим спросом пользуется и элитное жилье, расположенное на этих территориях. Для повышения интереса к такой недвижимости береговые территории «украшаются» современными парковыми, пешеходными зонами, девелоперы уделяют внимание эффективной организации транспортного движения и т. д.

«Нам были представлены самые передовые концепции, о которых в России еще не слышали, — продолжает Татьяна Талалаева. — То, что нам кажется пустыми тратами на экологию, прямо способствует повышению коммерческой привлекательности недвижимости».

Впрочем, не стоит забывать, что и за рубежом рынок сталкивается со сложностями. «В Канаде достаточно много декларируется новых проектов, — делится своим мнением участник бизнес-тура Сергей Игонин, управляющий партнер «АйБи Групп». — Но при этом ожидается еще больший спад, и многие заявленные проекты не могут найти средств на свое завершение. Один из ярких примеров, который нам приводили в ходе лекции, — опыт работы казахстанской компании «Базис», которая приобрела пятно под строительство многоэтажного дома, небоскреба. Компания провела мощную PR-компанию, создала видимость ажиотажа, очень быс-

тро распродала все апартаменты, а затем выяснилось, что инфляционные и кризисные процессы «съели» все эти деньги, и компания вынуждена сейчас искать достаточно серьезную сумму на достройку дома, на реализацию этого проекта».

Еще одним интересным проектом, с которым участники бизнес-тура познакомилась в Торонто, стало развитие городов-спутников. В Канаде делают упор на повышение привлекательности жизни в таких городах. Спутники, фактически превратившиеся в спальные районы мегаполисов, должны предоставлять возможности не только для жизни, но и для работы, для полноценного отдыха. Постепенно происходит отказ от работы в центре, город-спутник может предложить своему жителю достаточно рабочих мест недалеко от дома. Кроме социальной составляющей, решающими вопросы оптимизации транспортной мобильности, сокращаются пробки.

По словам Сергея Игонина, «поездка в целом была очень насыщенной, познавательной, полезной, очень конкретной. Мы имели возможность посетить конкретные объекты, получить информацию о конкретных проектах, скажем, как о сложном, глобальном проекте морского фасада в Торонто».

### США

В США участников бизнес-тура ожидало посещение Чикаго — огромного города, мирового промышленного и финансового центра, известного своими амбициозными высотными проектами. Кроме всего прочего, здесь располагается штаб-квартира компании Jones Lange LaSalle — мирового лидера в сфере сервисов и финансового менеджмента в коммерческой недвижимости. Темой встречи стало «Управление высотной недвижимостью». Для участников тура была проведена подробнейшая экскурсия по зданию, в котором расположен центральный офис компании, — небоскреб AON Center, возвышающийся в центре Чикаго. Представители компании рассказали в деталях о строительстве, эксплуатации, управлении небоскребом, большое внимание было уделено политике и стратегии работы с арендаторами.

«Конечно, нас интересовало, как иностранные коллеги решают проблему борьбы за арендатора. Кризис повысил конкурентную борьбу среди бизнес-центров, арендодатели столкнулись с необходимостью сохранения доходов от аренды, — говорит Татьяна Талалаева. — Самым логичным выходом может показаться снижение арендных ставок. Но американцы идут по другому пути, повышая качество и спектр предоставляемых услуг, усиливая внимание к потребностям арендаторов, увеличивая список услуг без повышения арендной платы».

«Если говорить о построении бизнеса, мы уже почти ничем не отличаемся от на-



ших американских или канадских коллег, — продолжает Сергей Игонин. — Работа строится по тем же самым схемам, проходит те же этапы. Каких-то ноу-хау, которые мы бы не применяли в России, мы не увидели. Другой вопрос о качестве этих взаимоотношений. У западных коллег в этих взаимоотношениях присутствуют гораздо больше расчета, больше прагматичности и больше выверенности. И это в совокупности позволяет делать красивые объекты. Прагматичный девелопер понимает, что для того, чтобы сделать качественный объект недвижимости, нужно определенное количество денег. Прагматичный архитектор понимает, что если он начнет вместо высококачественных материалов применять низкокачественные, то результат будет совершенно определенным. Генеральный подрядчик тоже прекрасно понимает, что если он будет халтурить на рабочем месте, то объект также не получится достойным. Вот это их главное отличие. А в результате в Америке, в Канаде мы видим объекты коммерческой недвижимости, которые вызывают уважение и достойны восхищения».

Завершила поездку в США конференция «Серии успеха», присутствие на сессиях которой дало российским профессионалам ясное представление о том, как организуются дискуссии профессиональной деятельности ассоциациями CCIM и IREM, работающими на рынке недвижимости в течение многих десятилетий.

### Планы на будущее

Выводы по результатам поездки было сделать легко: для того, чтобы быть «на коне», а в условиях кризиса максимально сохранить свои позиции, нужно интенсифицировать собственный бизнес, вкладываться в качество услуги, повышать собственные конкурентные преимущества, выбирать самые современные технологии. Мировой кризис дарит всем определенный challenge, и выиграет тот, кто ставит на будущее.

Кстати, о будущем: в планах ГУД организация серии бизнес-туров за рубеж. Важно, что, кроме масштабных дорогих поездок для руководителей компаний (подобных визиту в США и Канаду), планируются программы для менеджеров среднего звена — поездки в Европу, предполагающие общение с профессионалами-практиками, обучение деталям бизнеса на менеджерском уровне.