

Г У Д NEWS

КОРПОРАТИВНОЕ ИЗДАНИЕ ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ

ГИЛЬДИЯ
УПРАВЛЯЮЩИХ
И ДЕВЕЛОПЕРОВ
объединяя лидеров
рынка недвижимости

PROEstate 2010: ВОПРОСЫ ВЫРАБОТКИ СТРАТЕГИИ

Международный инвестиционный форум по недвижимости PROEstate, проходящий уже четвертый год в Петербурге, на этот раз ожидает оптимизма от участников рынка — многие посткризисные вопросы еще предстоит решить. Поэтому организаторы считают правильным говорить о вещах, которые волновали мир недвижимости в кризис: об управлении рисками, управлении качеством, о новых технологиях финансирования и строительства. Форум представит отличный аудит нынешнего состояния рынка недвижимости, готовности его игроков мыслить и действовать в одном направлении.



Ключевые блоки деловой программы PROEstate 2010

- Инвестиции и банковское финансирование недвижимости.
- Девелопмент и управление.
- Экологичность и энергоэффективность недвижимости.
- Стратегическое планирование развития городов и территорий (в области недвижимости).

Цифры PROEstate 2010

Более **2000** российских и зарубежных участников

Более **30** специализированных мероприятий: конференции, панельные дискуссии, мастер-классы, круглые столы, презентации, встречи.

150 спикеров — лидеров мирового и российского рынка недвижимости, в числе которых представители инвестиционных фондов, крупнейшие девелоперы, консультанты.

Делегации около **40 российских ре-**

гионов и 20 зарубежных стран. Региональные делегации возглавляют губернаторы и главы администраций городов.

Уникальный **американский, европейский и российский** опыт в сфере недвижимости и консультации ведущих экспертов, девелоперов и практиков рынка.

Крупнейшая в Центральной и Восточной Европе выставка недвижимости, включающая в себя экспозицию инвестиционных проектов и услуг в сфере недвижимости России и стран СНГ.

Организаторы:

- Министерство регионального развития РФ
- Правительство Санкт-Петербурга
- Гильдия управляющих и девелоперов

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ПАРТНЕР

ЗАО «ВТБ-Девелопмент»

ГЕНЕРАЛЬНЫЙ СПОНСОР

ОАО «Группа ЛСР»

Регионы

IV Международный инвестиционный форум PROEstate представит рекордное количество девелоперских, инвестиционных проектов. К участию заявлено более 150 проектов из Москвы, Санкт-Петербурга, Ульяновска, Перми, Екатеринбурга, Омска, Твери и других городов России.

Так, Пермь, входящая в топ-рейтинги стремительно развивающихся российских городов, представит свыше 20 инвестиционных проектов: возможности строительства аквапарка, многофункционального спортивного комплекса олимпийского резерва и нескольких концессионных проектов.

Ульяновская область делает презентацию «Портовой особой экономической зоны» на базе международного аэропорта «Ульяновск-Восточный» и промзоны «Заволжье», четырех проектов комплексной застройки, а также примеров инвестирования в ТРК, гостиницы и спортивные объекты.

Объединенный стенд Омска демонстрирует 18 перспективных проектов в сфере недвижимости на различных стадиях реализации. Среди наиболее интересных — проект комплексного освоения, приуроченный к 300-летию юбилею города и включающий в себя тематический парк развлечений и различные коммерческие объекты.

Тверь намерена подчеркнуть развитие своего промышленного потенциала, выставив на форум проекты по созданию промзоны «Боровлево», технопарка «Волок», «Кимры», «Нелидово» и производственной площадки «Торжок-Семеновское».

Информационное сопровождение

События форума ежегодно освещают более 200 журналистов ведущих российских и международных СМИ. В пресс-центре PROEstate проходит около 50 мероприятий различного формата: брифинги, пресс-конференции, презентации, церемонии подписания официальных документов, награждения.

Более **100 case-studies** проектов в сфере недвижимости в России и за рубежом. Разбор реальных проектов недвижимости во всех сегментах и рекомендации по повышению их эффективности.

Заседание **Investors Club**.

Green Awards — подведение итогов Первого Всероссийского конкурса по экологическому девелопменту и энергоэффективности.

Российский этап международного конкурса **FIABCI PRIX D'EXCELLENCE**.

СРЕДИ ЭКСПОНЕНТОВ ВЫСТАВКИ:

«ВТБ-Девелопмент», группа ЛСР, Фонд имущества Санкт-Петербурга, ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости», YIT, RURIC Management, «ЛенСпецСМУ», NAI Весаг, УК «Креддор», ФГУП «Ростехинвентаризация – Федеральное БТИ» в Северо-Западном федеральном округе, ОПТОГАН, REIM Group и регион Лаппенранта, «Авиелен А.Г.», ISKU Interiors, корпорация «Матрикс», «Отделстрой», «ARE Санкт-Петербург», Bovis Lend Lease, Poury, Fatman OY, МК ПСБ, «Конфидент», «Старт Девелопмент», «Мастерская Цехомского», «Сателлит Девелопмент», «Гранд Девелопмент», «Компакт», «Петерленд», СК «Ирбис», GVA Sawyer, IB Group, ВМБ Траст, KIINKO, EXPO Italia Real Estate.

PROEstate 2010:

ВОПРОСЫ ВЫРАБОТКИ СТРАТЕГИИ

КОММЕНТАРИИ



Виктор Басаргин,
министр регионального развития РФ:

PROEstate — один из немногих форумов в сфере недвижимости Российской Федерации, за короткий период прекрасно зарекомендовавший себя. Перед участниками отрасли стоят серьезные задачи, связанные с обсуждением вопросов создания новой нормативной базы, развитием рынка недвижимости, вопросов, связанных с ресурсосбережением, энергосбережением, «зеленым» строительством и новыми технологиями. Особое внимание стоит уделить теме восстановления архитектурного облика российских городов и созданию положительного инвестиционного имиджа рынка недвижимости России.

Юрий Молчанов,
вице-губернатор Санкт-Петербурга:

PROEstate имеет историю не в 4 года, а более 10 лет. До этого это была профессиональная конференция, которая росла и действительно имела поддержку рынка. При этом правительство Санкт-Петербурга поддержало эту инициативу, мы вложили какое-то свое влияние и сегодня видим, что реально эта площадка развивается, она интересна рынку, это b2b-форум, который действительно стимулирует многих участников рынка. Здесь наши регионы учатся работать по международным стандартам, получают первый международный опыт.

Александр Ольховский,
вице президент Гильдии управляющих и девелоперов, вице-президент — управляющий директор ОАО Банк ВТБ:

PROEstate 2010 — это прежде всего обмен мнениями, определение позиции для самих себя. На форуме люди не предлагают услуги в чистом виде, они приезжают, чтобы очно увидеть своих партнеров, получить актуальную информацию по вопросам выработки стратегии для своих компаний. Такой формат представляется сейчас наиболее адекватным. И в прошлом году, и в текущем форум делает акцент на профессиональное общение, а не на продажу услуг и продуктов, поиск регионами и компаниями инвестиций.

Выставочная программа поддерживает деловую — она составлена так, чтобы быть комфортной для переговоров и обсуждений.

Павел Гончаров,
директор форума PROEstate, исполнительный директор Гильдии управляющих и девелоперов:

Подготовка к PROEstate 2010 началась сразу после завершения предыдущего мероприятия и состояла из более чем 40 профессиональных конференций и круглых столов в различных регионах России по темам инвестиций и финансирования, энергоэффективности и экологических



стандартов, также обсуждались вопросы инфраструктуры, градостроительства и развития территорий. Форум был представлен в рамках основных международных выставок. Сегодня мероприятие имеет серьезную поддержку со стороны крупнейших американских и европейских профессиональных ассоциаций, что способствует росту количества зарубежных участников мероприятия.

Илья Еременко,
руководитель комитета по жилой недвижимости Гильдии управляющих и девелоперов, вице-президент холдинга Setl Group:

На PROEstate, я надеюсь, ожидания рынка превратятся в действия его участников. Особенно это касается инвесторов, в том числе иностранных. Они признают, что российский рынок развивается, что они готовы в него вкладываться. Дело, собственно, за самими инвестициями. Замечу, что форум очень интересен государству, и не только ему, это успешнейшее событие в России, в чем, естественно, заслуга организаторов. Дискуссии ярки в плане полноты мнений и эрудированности участников. Эти обсуждения приводят и к сделкам, и к контактам, и к обмену мнениями, нужно только, чтобы действия участников, как я уже говорил, приняли более массовый характер.

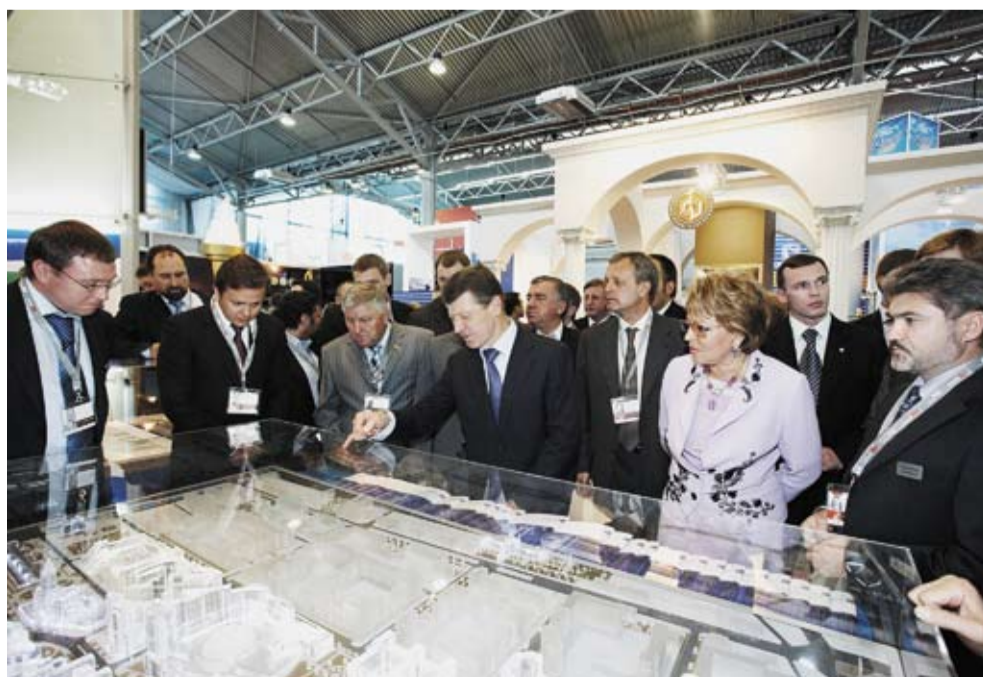
В деловой программе для себя я выделяю следующие секции: жилье, архитектура, комплексная застройка, синергия жилья с коммерческой недвижимостью. Все, что связано со сферой моих профессиональных интересов.

Александр Чупраков,
генеральный директор ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» (ГУП «ГУИОН»), Санкт-Петербург:

Участвуя в форуме PROEstate не первый раз, мы понимаем, насколько необходимы площадки такого уровня, где профессионалы со всего мира могут обмениваться информацией, делиться новыми знаниями и опытом. На форуме собирается много девелоперов, риэлторов, оценщиков, инвесторов, и ГУП «ГУИОН», как непосредственный участник формирования инвестиционной политики города, заинтересован в установлении новых контактов.

Адреас Шиллер,
главный редактор Europe Real Estate and Investment Insight:

Иностранцам специалистам очень интересно участвовать в форуме, где широко представлены регионы, для того чтобы получить более точное и яркое представление о российской реальности. Надо отметить, что, по мнению иностранных экспертов, PROEstate является наиболее удачным проектом из тех попыток, которые были сделаны по привлечению внимания к инвестиционному потенциалу России. Ведь наряду с форумом параллельно проводились конференции и выставки, но сейчас можно констатировать, что PROEstate наиболее успешное мероприятие.



«КОНКУРЕНЦИЯ ПОСЛЕ КРИЗИСА БУДЕТ В ОБЛАСТИ КАЧЕСТВА»

Вячеслав Семененко подводит итоги года, проведенного на посту президента НП «Гильдия управляющих и девелоперов». Одновременно возглавляя Комитет по строительству Правительства Санкт-Петербурга, руководитель Гильдии раскрывает реальные тенденции развития сферы недвижимости.

Вячеслав Васильевич, прошла половина срока вашего президентства в ГУД? Все ли из намеченного выполнено?

Могу отметить значительный рост региональной деятельности ГУД. Это важно: регионы больше, чем столицы, нуждаются в корректной информации, аналитике, поддержке. Все профессиональные ресурсы Гильдии доступны для них. За год открыты новые представительства в Республике Татарстан, во Владивостоке, Кировской области. Продолжают активную работу представительства в Москве, Екатеринбурге, Самаре, Краснодарском крае. Расширилось географическое присутствие ГУД за счет новых компаний из Иркутска, Липецка, Петрозаводска, Твери, Лениногорска.

Нам очень важно получать и ответную реакцию от регионов, мы хотим их слышать. Активно привлекаем их к крупным проектам: саммитам, заседаниям Investors Club, новой эффективной программе классификации объектов недвижимости. Параллельно инициируется подписание двусторонних соглашений с региональными органами власти — это важные этапы общего диалога.

Если говорить о «внутренних свершениях» — много надежд я связываю с образованным в истекшем году Экспертным советом по капитализации активов финансовых институтов. Цель его — использование опыта и знаний ведущих игроков сферы недвижимости и финансовых инструментов для ускорения перехода рынка коммерческой недвижимости в состояние рынка ликвидного капитала.

Об остальном, думается, вы регулярно узнаете от Гильдии — информационная составляющая выстроена у нас очень грамотно.

Были ли подготовлены серьезные инициативы для помощи рынку недвижимости? Что сделала ГУД и какова ваша роль?

Первоочередной задачей было поддержание дееспособности общественного объединения в условиях падения деловой активности, в условиях кризиса. Повысилась личная ответственность каждого руководителя в ГУД, отвечающего за те или

иные направления.

Общественное объединение финансовой помощи не оказывает. Общественное объединение занимается консолидацией. ГУД — это методология, в том числе и методология эффективности деятельности в различных условиях. Сам факт того, что ГУД вела активную деятельность, не приостановила ни одного проекта, дает нормальную опору для функционирования компании.

Все наши проекты состоялись, в том числе и новые. Например, аттестация бизнес-центров. Мне кажется, нам удастся нащупать еще одно направление деятельности, связанное с вопросами энергоэффективности, экологического обустройства. Причем это направление сегодня, может быть, становится флагманом развития рынка недвижимости. То есть на первый план выходят вопросы качества, а не количества. Уже понятно, что после кризиса конкуренция будет в области качества. Это похоже на положение дел на развитых рынках — мы из состояния развивающегося рынка в некоторых сегментах переходим в состояние развитого. Например, в сегменте торговой недвижимости, офисов.

Какой сегмент чувствовал себя хуже/лучше всего в прошедшем году?

В первую очередь начал оттаивать финансовый рынок. Но происходит это в отношении определенных сегментов. Пока это жилье. Возобновилась активная реализация крупных проектов, стартуют новые.

Сложнее дело обстоит с коммерческой недвижимостью. Однако по строительству торговых площадей, по данным агентства INFOLine, Петербург может выйти на второе после Москвы место. Это неплохой показатель.

Если говорить о будущем, то оно, бесспорно, за жилищным строительством. Основная функция любого города — это жилье. Сегодня нам необходимо решить несколько задач, которые укрупненно можно разделить на две части: создание комфортной среды проживания и создание удобных условий для ведения бизнеса или производства. Но на первом месте — всегда жилье, тем более что у нас



его не хватает. В Петербурге на одного человека приходится 22 квадратных метра, тогда как в некоторых городах Европы эта цифра доходит до 60 квадратных метров на человека. К тому же мы еще не разрешили проблему коммунальных квартир. Я глубоко убежден в том, что Петербургу необходимо 4 млн квадратных метров в год. 1–1,5 млн необходимо для решения социальных нужд и 2,5 млн — нужно рынку.

Как вы оцениваете градостроительную политику города и России? Какие перспективы?

Мир меняется, усиливается глобальная конкуренция между городами, и смысл этой конкуренции заключается в том, что города борются между собой за тех, кто будет в них жить. А жить люди будут там, где им прежде всего комфортно. Поэтому современным мегаполисам необходимо решать целый комплекс задач, направленных на создание такой комфортной для жизни среды, что невозможно без изменения уже существующего облика городов. Конечно, делать это необходимо грамотно и взвешенно. Этот этап можно назвать «очеловечиванием» городов.

И для нашей страны, и для города, который всегда был центром политической и общественной жизни, XX век стал эпохой потрясений, и от этого, вероятно, столь велико наше подсознательное желание вернуться к истокам, к чему-то подлинному

и неизменному. Это подлинное и неизменное для жителей Петербурга олицетворяет городская среда, поэтому любое новшество, которое подразумевает вмешательство в эту среду, будет восприниматься болезненно и остро. Поэтому архитектурный бум, подобный тому, что пережил Берлин, — это едва ли вероятный путь развития Петербурга.

Дискуссионной площадкой для заинтересованных сторон может стать Градсовет. Его возможности могут использоваться именно для решения вопросов, связанных с определением будущего облика города.

Изменилось ли что-то в области инженерной подготовки территорий? Актуальна ли эта тема сейчас?

Выше я упомянул цифру в 4 миллиона квадратных метров. Выйти на такие показатели мы можем только через освоение крупных территорий. А это означает, что необходимо найти ресурсы для инженерного, транспортного и социального обеспечения. Размораживаются ранее начатые проекты: Главстрой возводит «Северную долину», Группа ЛСР и Мосметрострой занимаются разработкой и утверждением проектов планировки своих территорий, и так далее. Мы внимательно отслеживаем ход реализации всех этих проектов, чтобы учесть их в городских программах по развитию инфраструктуры. Задача сложнейшая, денег на инженерную и транспортную

подготовку таких территорий в полном объеме сейчас в бюджете нет. Мы сегодня ведем переговоры с банками, в том числе с ВЭБом, разрабатываем программы поддержки инфраструктурных проектов. Это давно сложившаяся на Западе практика, которую возможно применять и в России.

Из сказанного можно сделать вывод, что диалог с банками налаживается?

Во время кризиса мы совместно с банками запустили программу проектного кредитования. По сути, это была совместная форма рассмотрения кредитных заявок и ликвидация кризиса доверия. В разгар кризиса банки не доверяли заемщикам, покупатели — застройщикам, строители друг другу не доверяли. Мы на себя взяли расшивку недоверия. Результат — почти миллион метров профинансированных строек. И это программа, кстати говоря, востребована. Она будет развиваться и дальше, мы уже нашли форму продолжения этой программы.

В отношении конечных покупателей ситуация в последние месяцы также заметно улучшилась — так, за июнь-август этого года одобрено в два раза больше ипотечных кредитов по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это связано со снижением в некоторых банках первичного взноса с 30 до 10 процентов, а также общим снижением процентных ставок с 14–15% до 10,5–11,5% в рублях. Возвращение покупателя на рынок было неизбежно, ведь мы еще далеки от восполнения дефицита жилья, накопленного годами.

В этих условиях на достижение каких целей должна быть в первую очередь направлена государственная политика?

Конечно, первоначальные цели государства всегда носят социальный характер. Строительство социальных объектов, жилья для госнужд и т. п. Но помимо создания комфортной среды проживания город стремится создать комфортную среду для ведения бизнеса.

Государство продолжает поиск механизмов, способных поддержать и ускорить темпы развития отрасли. Например, мы ставим перед собой задачу по оптимизации разрешительно-согласовательной системы. Пока она не будет столь же эффективной, как в странах, с которыми мы привыкли себя сравнивать, мы не сможем добиться конкурентоспособности.

КУДА ИДТИ?

Игроки рынка прогнозируют развитие

Текущий выпуск ГУД News задуман достаточно дискуссионным. Сохраняя тенденцию, в этом материале мы дали слово компаниям, действующим в разных областях рынка недвижимости России, предложив им ответить на вопрос:

Какие сегменты недвижимости в современных российских городах, по вашему мнению, нужно развивать наиболее активно: жилое строительство, деловые кварталы, глобальные инвестиционные проекты с участием государства? Почему?

Николай Казанский,
генеральный директор Colliers International, Санкт-Петербург



Все нужно развивать комплексно: и жилую, и коммерческую недвижимость, и крупные проекты развития территорий. Помощь городских властей в этих процессах требуется самая активная — создавать правильные предпосылки для девелопмента, поддерживать развитие крупных инфраструктурных проектов, инвестировать в развитие инженерной и транспортной инфраструктуры, подготовку бывших промышленных и ныне депрессивных территорий к новому девелопменту. Сняв это финансовое и организационное бремя с застройщиков, можно значительно ускорить процесс регенерации городских территорий, сделать его более эффективным, от чего в итоге выиграют все — город, девелоперы, горожане.

Карина Чичканова,
партнер Salans,
глава Санкт-Петербургской практики по недвижимости и строительству и
Мария Кайдановская,
юрист Salans



Если говорить о российских городах, не о Москве и Санкт-Петербурге, то здесь на наш взгляд, развивать деловые кварталы еще рано. Для того чтобы необходимость такого развития действительно возникла, в регионы должно прийти достаточно бизнеса. При этом развитие жилищного строительства действительно актуально. И наиболее актуален вопрос не просто развития жилищного строительства, но развития строительства более комфортного жилья с использованием современных, более дешевых, но в то же время более качественных технологий (включая технологии «зеленого» строительства). На втором месте мы бы отметили инвестиционные проекты с участием государства.

Андрей Розов,
руководитель филиала компании Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге



В разговоре о развитии российских городов прежде всего стоит обратить внимание на комплексное развитие как города в целом, так и отдельных его районов. Современный западный опыт городского строительства основывается на комплексном стратегическом подходе к развитию территорий, совмещении функций в рамках крупных проектов. Наиболее стабильным сегментом во время кризиса показало себя жилое строительство. Что касается инвестиционных проектов с участием государства, то нам представляется целесообразным участие государства прежде всего в создании современной инфраструктуры.

Алексей Поплавский,
заместитель генерального директора ООО «ВПК-Сооружение»



Качественное развитие современных городов невозможно без комплексного подхода и участия государства. Что касается целесообразности развития по секторам, то, на мой взгляд, будущее за крупными инвестпроектами. Развитие больших территорий требует соответствующих человеческих и финансовых ресурсов, но и предоставляет возможности, недоступные при точечной застройке. При грамотном подходе к созданию концепции освоения территории и последующему ее воплощению у девелопера появляется хороший шанс создать современное пространство для жизни и работы.

Ольга Гордон,
директор по развитию бизнеса компании «НАЯДА-НЕВА»



Главная цель развития каждого города — это достижение сбалансированности,

а в идеале — гармонии во всех сферах жизни его жителей. Поэтому должна быть более заметной роль государства в анализе и прогнозировании, планировании и воплощении в жизнь как глобальных, так и менее крупных проектов. И еще мы надеемся, что инвесторы и девелоперы при планировании своих проектов будут более тщательно и продуманно подходить к их финансовому обеспечению, чтобы при их реализации нехватка денег в конце концов не ложилась тяжким бременем на плечи строительных компаний.

Константин Аверьянов,
генеральный директор ООО «Национальная Сервисная Компания»



Первоочередным и наиболее перспективным направлением мне видится строительство промышленной и производственной недвижимости, т. е. предприятий реального сектора, приносящих реальный доход независимо от стоимости барреля нефти. Именно правильно размещенное производство станет залогом дальнейшего развития сопутствующих сегментов недвижимости: вокруг него разместятся деловые кварталы и жилые комплексы и будет развиваться обслуживающая их инфраструктура.

Определение стратегии развития того или иного региона является прерогативой государства. Таким образом, активное развитие промышленных предприятий реального сектора, по сути, является глобальным инвестиционным проектом государства при участии частного капитала.

Илья Еременко,
председатель Комитета по жилой недвижимости Гильдии управляющих и девелоперов, вице-президент Холдинга Setl Group



Инфраструктурные проекты — главная задача города. Они всегда выгодны государству, они тянут вверх экономику, в кризис они актуальны особенно, хотя требуют больших вложений. Что касается коммерческого рынка — большой потенциал имеют жилье класса «элит» и «бизнес».

Светлана Шалаева,
директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости Группы компаний «Аверс»



Жилое строительство вне конкуренции. Рынок жилой недвижимости основан на удовлетворении наиболее массовой потребности людей — в жилье, что подтверждает сравнение объемов жилого

и коммерческого рынков — они малосоставимы. Препятствует, конечно, малая покупательная способность потенциальных приобретателей, — тут должна помочь ипотека. Приоритетная сфера государственных инвестиций — инфраструктурные проекты. Так, по крайней мере, должно быть. Отдавать инфраструктуру только бизнесу — неправильно, в большинстве случаев такие проекты невыгодны, вложения очень долго возвращаются.

Александр Чупраков,
генеральный директор ГУП «Городское управление инвентаризации и оценки недвижимости» (ГУП «ГУИОН»), Санкт-Петербург



Развивать нужно то, что в дефиците — жилье. Большая часть города живет в коммуналках, чего нет нигде в мире. Кроме того, нужно развивать глобальные инвестпроекты, которые способны притягивать к себе капитал, рабочую силу, и соответственно поднимать имидж Санкт-Петербурга.

Даже сегодня, несмотря на некий переизбыток офисных площадей, в нашем городе прослеживается дефицит объектов коммерческой недвижимости высокого уровня с проработанной концепцией, развитой инфраструктурой, созданными удобствами для арендаторов и собственников. Многие объекты, построенные за последние 3–4 года в Санкт-Петербурге, не обладают вышеперечисленными качествами.

Владимир Крымский,
коммерческий директор компании «КАСТОМ», Екатеринбург



Формат КОТ (комплексное освоение территории) достаточно востребован и принимаем рынком на сегодня пока только в виде эконом-жилья, но очень неплохого, европейского уровня. В случае с одним из наших проектов речь идет о ГЧП, и данная модель финансирования себя оправдывает. Думаю, будущее за подобными комплексными решениями, продуманно преобразующими городскую среду. Я уверен, развитие должно пойти именно в эту сторону — крупных инвестпроектов жилой недвижимости, в первую очередь — так называемого «комфортного социального жилья».

Яна Стоянова,
заместитель генерального директора ОАО «УК «Идея Капитал», Казань



Сегодня все чаще правительство Татарстана и частные инвесторы обращают свой

разных сегментов недвижимости

интерес к реализации совместных инфраструктурных объектов и объектов в сфере недвижимости. В современных условиях реализация долгосрочных инвестиционных проектов возможна в основном только в рамках ГЧП. И сейчас на рынке есть эффективные механизмы сотрудничества бизнеса и государства, которые активно применяются. Мировая практика государственно-частного партнерства демонстрирует успех на протяжении последних двух десятилетий. В России ГЧП также имеет большой потенциал.

Марина Зверева,
заместитель генерального директора, директор по управлению имуществом
ОАО «ЛОМО»



Рынок промышленной недвижимости требует особого подхода и управления. Если говорить о географии развития этого сектора, то во многом она обусловлена и историческими факторами. В городах Центральной России наиболее развита промышленная кооперация. Хороша идея пересмотра «компоновки» промышленных объектов, мы считаем, что целесообразно развивать крупные производственные предприятия не в центре мегаполисов, а в загородных зонах, в городах-спутниках.

Решающими факторами развития рынка промышленной недвижимости остаются ресурсы, кооперация и инфраструктура. Ничего страшного не видим в существовании моногородов, но это отдельная специфика управления объектом-городом, требующая дополнительного внимания.

Дмитрий Абрамов,
генеральный директор компании «БТК девелопмент»



Сегодня в современных российских городах в условиях недостаточной насыщенности рынка прежде всего необходимо развивать жилое строительство. Говоря о стратегии развития крупных мегаполисов, можно отметить, что перспективным выглядит идея создания деловых кварталов. Данные проекты уже реализуются в ряде крупных городов, таких как Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск и др. По особенностям культуры потребления города-миллионники напоминают Москву и во многом не уступают Петербургу, поэтому и глобальные инвестиционные проекты с участием государства реализовывать можно достаточно успешно.

Отмечу, что у рынка, безусловно, было бы меньше проблем, если своевременно и правильно был бы оценен спрос. Поэтому, создавая новые и развивая уже существующие проекты, необходимо в первую очередь ориентироваться на запросы и предпочтения основных потребителей.

Светлана Чевдарь,
директор департамента консалтинга и оценки недвижимости
КГ «ЛАИР»



Развитие рынка недвижимости всегда сопряжено с повышением качества жизни населения. Поэтому говорить о развитии какого-либо одного или нескольких отдельных сегментов не стоит. Подобный подход, как показывает практика, приводит к дисбалансу функций. Территории любого современного российского города должны развиваться концептуально и комплексно. В каждом отдельном случае необходимы грамотная разработка концепции развития с хорошо продуманным балансом функций, с созданием инженерной и общественной инфраструктур, способных сформировать ядро притяжения проектов.

Задача администраций российских городов — формировать эти массивы, а не выделять участки под точечную застройку.

Денис Колокольников,
генеральный директор консалтинговой компании RRG



К сожалению, ответить однозначно нельзя, поскольку все регионы разные, с разным потенциалом и уровнем развития рынка недвижимости. В каких-то городах уже переизбыток торговых и офисных площадей, и если создавать, то что-то очень качественно новое. При этом ряд городов испытывает потребности в современных торговых площадях, гостиницах и т. д. Но в каждом случае индивидуально необходимо анализировать.

Если расставить приоритеты грубо по средним показателям в России, то наиболее востребованы жилье, торговля, а уже затем офисы, гостиницы, склады.

Сергей Акулич,
вице-президент BlackStone Keeping Company



Одним из наиболее перспективных сегментов рынка на сегодняшний день можно назвать загородную недвижимость. Появление за последние несколько лет большого количества коттеджных поселков в очередной раз показывает инвесторам, что у загородной недвижимости большие перспективы в плане получения прибыли, и многие инвесторы стремятся вкладывать свои капиталы не только для последующей перепродажи коттеджей, но и для сдачи их в наем. В связи с тем, что спрос на такое жилье, особенно эконом-класса, сейчас намного превышает предложение, данный сегмент рынка нужно развивать наиболее активно.

ГУД выступает за социальную ответственность бизнеса

По решению Инициативного совета Гильдии управляющих и девелоперов и Оргкомитета форума PROEstate, при поддержке Комитета по молодежной политике Правительства Санкт-Петербурга и Центра развития некоммерческих организаций, в дни проведения IV Международного инвестиционного форума PROEstate будет дан старт Всероссийской благотворительной программе «Подарим будущее».

Одним из этапов реализации программы станет подведение итогов конкурса благотворительных проектов компаний — членов ГУД. Победители будут определены по следующим номинациям:

- поддержка детских домов и детских образовательных учреждений;
- программы в области образования;
- поддержка медицинских учреждений;
- сохранение культурного и исторического наследия;
- адресная помощь (поддержка талантливых детей, ветеранов войны и труда, инвалидов, социально незащищенных групп населения).

С начала года к Гильдии присоединилось более 30 новых компаний

В состав Гильдии управляющих и девелоперов вошли новые компании. Более 30 участников рынка недвижимости из Москвы, Санкт-Петербурга, Твери, Екатеринбурга, Тюмени и других городов теперь включены в профессиональное сообщество, основной целью которого является обеспечение стабильного роста рынка недвижимости и создание благоприятных условий для роста управляющих и девелоперских компаний.

Некоммерческое партнерство «Гильдия управляющих и девелоперов» — ведущее общественное объединение управляющих и девелоперских компаний России и стран СНГ.

Среди новых членов Гильдии — управляющие, девелоперские, инвестиционные, юридические, строительные, инжиниринговые предприятия, представители профессиональных СМИ: холдинг RVI, ЦРП «Петербургская Недвижимость», УИМП — Стройинжиниринг, «Доринда Инвест», Институт проблем предпринимательства, представительство компании «Ове Аруп энд Партнерз Интэрнэшнл Лимитед», строительная компания «Ирбис», адвокатское бюро «Вегас-Лекс» и др.

ГУД представляет рынку профессиональную литературу

Гильдия управляющих и девелоперов продолжает работу по обеспечению рынка недвижимости страны современными профессиональными бизнес-инструментами.

Одним из направлений этой деятельности является создание библиотеки профессиональной литературы по управлению недвижимостью, инвестициям, девелопменту и градостроительству. Специалистами Гильдии отобраны лучшие из представленных сегодня образцов обучающей и консалтинговой литературы в сфере недвижимости. Изучение передового российского и зарубежного опыта поможет грамотно организовать работу и повысить профессионализм специалистов по управлению и девелопменту. Книги можно приобрести в главном офисе ГУД в Санкт-Петербурге или заказать их доставку.

ГУД расширяет международные возможности своих компаний

Гильдия управляющих и девелоперов подписала соглашение с Reed MIDEM, организатором крупнейшей международной выставки недвижимости MIPIM.

Результатом подписания документа должны стать еще более эффективное проведение ГУД собственных мероприятий на грядущей выставке и расширение возможностей для членов Гильдии: организация встреч с международными партнерами, презентации компаний и региональных проектов.

Соглашение стало результатом целенаправленной работы, которая должна обеспечить эффективное взаимодействие компаний — членов ГУД и российских регионов с лидерами мирового рынка и ведущими центрами профессиональных знаний. Кроме того, после форума PROEstate будут проведены переговоры о номинировании российских проектов на знаменитый конкурс MIPIM Awards. Все перечисленное проводится в рамках утвержденной стратегии ГУД по развитию программ международного присутствия, приобретению новых зарубежных партнеров.



НЕДВИЖИМОСТЬ — ЗАЛОГОВЫЙ АКТИВ

Проблема или не проблема

Банки и недвижимость, несколько лет подряд гарантировавшие друг другу надежный доход, сменили вектор отношений. Обострившаяся с кризисом проблема неисполнения девелоперами своих обязательств по кредитным договорам превратила недвижимость в проблемный актив, а банк — в недовольного держателя актива. С начала кризиса прошло почти два года, и схемы, оптимизирующие взаимоотношения финансовых институтов с девелоперами, наработаны. Но в выигрыше ли стороны? Или важнее остаться при своих?

В условиях кризиса многие банки получили значительное количество непрофильных активов в виде объектов недвижимости за счет обращения взыскания на заложенное имущество. Однако в связи с проблемами рынка недвижимости практически все столкнулись с трудностями в реализации полученных объектов: на них упал спрос.

«Девелоперы не имеют средств на завершение проекта и пытаются договориться с банками о реструктурировании задолженности или отсрочках платежей. Если качество заемщика и условия реструктуризации долга приемлемы для банка, он идет на соглашение. Но чаще встречается ситуация, когда актив переходит в руки банка и становится проблемным», — такая оценка звучала еще в конце 2009 года на закрытом совещании банкиров и девелоперов, организованном ГУД в Москве.

В итоге на сегодняшний день у банков существуют две глобальные проблемы, определяющие их нынешнюю политику, связанную с долгами. Проблема первая: банкам надо любым путем, любыми средствами вернуть деньги, которые они выдали в качестве кредитов. Вторая проблема, не менее серьезная, связана с рентабельностью и сокращением издержек на содержание непрофильных активов.

«Девелопмент недвижимости направлен на рост капитализации актива и не является профильной деятельностью банка, которому к тому же не нравятся дополнительные капитальные вложения, связанные с развитием», — комментирует Алексей Строков, менеджер проекта компании «А1 Групп». — Банкиры очень негодуют относительно дополнительных расходов, потому что проблемный заемщик уже образовал дыру в балансе банка, а цена выхода из актива при сегодняшнем состоянии плохо прогнозируется, поэтому ждать роста стоимости — брать на себя риск рынка. В связи с этим очень немногие банки соглашаются на дополнительные капитальные вложения, и только в том случае, когда сравнительно небольшие затраты могут существенно повысить стоимость недвижимости за обозримый период времени: не более одного года, но чаще не более шести месяцев».

Банки управляют недвижимостью

Вне зависимости от желания банков их роль на рынке недвижимости только усиливается — с этим соглашаются абсолютно все профессионалы рынка. Банки уже сейчас выступают в качестве залогодержателей, кредиторов, владельцев акций компаний-должников. Распространение получило также введение в совет директоров компании-должника представителя банка с функциями финансового контролера.

Учитывая, что значительная часть (по разным оценкам, от 70 до 80%) про-

блемных активов в виде обеспечения являются собственно недвижимостью, перед кредитными организациями стоит выбор: избавляться от непрофильных активов, замораживать проблемные, неся весомые издержки, или искать инструменты для, возможно, долгосрочной работы с активом и его капитализацией.

«Здесь существуют разные схемы поведения банков», — комментирует ситуацию Александр Ольховский, вице-президент Гильдии управляющих и девелоперов, вице-президент — управляющий директор ОАО Банк ВТБ. — Реструктури-

не могут по тем или иным причинам найти девелопера».

Профессиональные управляющие: каковы шансы?

«Действительно, пока спрос со стороны банков на независимое управление недвижимостью невысок. Причина — высокие (в том числе в суммарном выражении) риски, которые связаны для собственников недвижимости с возможностью недобросовестных действий управляющей компании», — комментируют ситуацию специалисты KPMG: партнер, руководитель

нес, и им не всегда под силу осуществлять данную деятельность на должном уровне, — дает оптимистичную оценку перспективам работы управляющих компаний Дмитрий Абрамов, генеральный директор компании «БТК Девелопмент». — Можно говорить о том, что банкам и не имеет смысла создавать свои девелоперские подразделения. Во-первых, это весьма затратная и непрофильная деятельность, во-вторых, разумнее передать управление в руки профессионалов, так как для успешного ведения дел требуется определенная квалификация и опыт».

Anything more?

Одним из вариантов решения проблемы управления полученной недвижимостью является привлечение профессиональной управляющей компании. Также часто рассматривается вариант структурирования владения правами на недвижимость через закрытый паевой инвестиционный фонд недвижимости (ЗПИФН).

«Помимо возможности получения дополнительного дохода от профессионального управления портфелем объектов недвижимого имущества преимуществами последнего варианта является уход непрофильных активов с баланса банка и, возможно, оптимизация налоговой нагрузки», — комментирует KPMG. — В частности, средства, полученные от продажи или сдачи в аренду объектов, могут реинвестироваться без уплаты налога на прибыль».

По словам специалистов NAI Весаг, помимо налоговых преференций ЗПИФы имеют еще ряд плюсов: привлечение заемного финансирования через залог паев, короткое финансирование от управляющих компаний (через РЕПОвание паев), удобная структура при владении активом несколькими совладельцами. Минусом является то, что паи в обеспечение принимают не все банки, но все они более лояльно относятся к этому инструменту.

Идеальная модель

Очевидно, что идеальной модели ведения банка в ситуации получения на баланс недвижимости в виде залогового актива не существует. Максимальная эффективность зависит от целого ряда входных условий, которые в российской действительности крайне разнообразны. «Если говорить о некой абстрактной «оптимальной» схеме, то мне представляется целесообразным формирование единого центра управления проектами», — говорит Александр Ольховский. — Центр должен взять на себя вопросы стратегии, координации в процессе девелопмента и принятия решений о выходе из конкретного актива. Представители этого координационного органа должны входить в советы директоров проектных компаний. Руководители проектных компаний должны быть назначены банком. Привлечение fee-девелопера или создание собственного девелоперского подразделения зависит от масштаба проекта, его сложности и опыта команды, представляющей банк. Функция технического заказчика может быть как внутри девелоперского подразделения, так и быть получена на аутсорсинг, а вот выполнение роли генподрядчика и управление эксплуатацией — явно не первая производная от банковского бизнеса, и я бы считал правильным не осуществлять банкам эти функции собственными силами».



зация залоговых активов, консервация, эксплуатация объектов, их продажа. Все зависит от стратегии банка, от его позиционирования на рынке недвижимости. Банки, которым этот рынок интересен, или создают собственные управляющие компании, или привлекают управляющих на аутсорсинг, сохраняя перспективные активы. Большинство же банков заинтересованы в максимально быстрой продаже по ценам, обеспечивающим возврат кредиторской задолженности. Первый путь приемлем, естественно, не для всех — только для крупных финансовых предприятий. Второй доступен остальным — средним и небольшим банкам».

«Основные действия банков с залоговыми активами направлены на продажу, развитие, замораживание активов», — поддерживает сказанное Игорь Чумаченко, старший юрист практики «Недвижимость. Земля. Строительство» компании «Вегас-Лекс». По его словам, поведение банка во многом зависит и от вида актива (ликвидный, перспективный с точки зрения развития и последующей продажи, нереализуемый на данной стадии или неперспективный) и текущей стадии развития актива.

«Что касается перспектив управляющих компаний, их привлечение банками сейчас минимально», — продолжает Игорь Чумаченко. — Как правило, банки создают свою девелоперскую структуру или используют девелоперское подразделение компании-должника, переходящей под контроль банка. Управляющие компании привлекаются лишь в случае наличия у банка активов, имеющих реальный потенциал, в отношении которых банки

практики по консультированию в сфере строительства и недвижимости Наталья Малютина и менеджер налогового отдела Наталья Никитина. — Поэтому пока, по нашим наблюдениям, более выражена тенденция найма банками профессиональных управляющих команд в свой штат. Однако, поскольку количество настоящих профессионалов в данной области ограничено, а также учитывая сходную тенденцию, имевшую место на более развитых рынках, мы не исключаем, что спрос на услуги профессиональных управляющих компаний будет расти».

По информации KPMG, зачастую полученные банками активы требуют существенной доработки для приведения в состояние готовности к продаже. Более того, продажа данных активов не всегда является целесообразной в силу рыночной ситуации (низкая стоимость актива на текущий момент и возможность получения доходов от эксплуатации объекта), а также с учетом возможности более эффективной продажи актива по завершении проекта. В связи с этим многие банки сталкиваются с необходимостью решения вопроса управления проектами редевелопмента или «додевелопмента». Одним из направлений, которое может получить развитие в этой связи, может быть так называемый fee-development, то есть передача объекта в управление профессиональной организации, имеющей необходимый опыт и квалификацию, которая за определенное вознаграждение может осуществлять девелопмент проекта.

«К управлению залоговыми активами банки будут привлекать управляющие компании, так как собственных ресурсов у них недостаточно. Для них это новый биз-

Финансирование проектов недвижимости: какие требования к проектам предъявляют банки сегодня?

Аналитики отмечают небольшой, но заметный рост рынка недвижимости. Проектам снова нужно финансирование. Но есть ли у них шанс получить кредит и что для этого сделать необходимо? На эти вопросы по просьбе ГУД News отвечает президент GVA Sawyer, председатель экспертного совета ГУД по капитализации активов финансовых институтов Вера Сецкая.



В последние месяцы повысилась активность банков в сфере кредитования проектов. Банки аккумулировали ресурсы и готовы рассматривать как проекты, требующие рефинансирования на более выгодных условиях, так и вновь создаваемые проекты. Однако количество реально осуществленных сделок не столь высоко, что объясняется, по признанию самих банков, либо низким кредитным качеством предлагаемых к финансированию продуктов, либо слабой и неграмотной «упаковкой» проектов, которая не позволяет банку сформировать компетентное мнение об экономической сути проекта, его технических и финансовых показателях. Это относится к сфере привлечения как кредитного, так и долевого капитала от соинвесторов.

Почему «нет»?

По замечаниям банков и нашему собственному опыту, ключевыми недостатками предлагаемых банкам к рассмотрению проектных пакетов являются:

- отсутствие структурированных, комплектных материалов, четко описывающих, суть проекта, состав имеющейся технической документации и юридических прав, финансовые

и экономические параметры, риски и гарантии;

- отсутствие грамотно составленного бюджета предстоящих расходов, учитывающего все предстоящие категории затрат, а также основанного на реальных расценках на строительномонтажные и проектные работы;
- отсутствие обосновывающей и подтверждающей информации в части доходной части проекта;
- отсутствие грамотной финансовой модели;
- отсутствие честного описания и анализа рисков.

Нашей рекомендацией было бы составление двух дополняющих друг друга документов: краткого 2–3-страничного описания проекта для проверки первичного интереса и развернутого бизнес-плана, содержащего структурированную информацию в полном объеме об объекте, позволяющем сформировать решение о ведении переговоров по финансированию.

Вред недоговоренностей

Известны и часто повторяющиеся ошибки в финансовой модели. В первую очередь это нереалистичный график осуществления проекта, что ис-

кусственно приближает дату получения доходов от объекта и повышает рентабельность проекта; это нереалистичный график сдачи площадей в аренду, когда уже в первый год существования объекта показывается 100%-ная заполненность помещений, да еще и по завышенным ставкам. Это искажение цифр в части соотношения общей и арендуемой площади. Особенно обращают на себя внимание случаи, когда продаваемая площадь в жилых объектах фактически равна общей площади здания.

Часто финансовая модель не включает целый ряд статей расходов по проекту — от безобидных, как, например, оплата комиссионного вознаграждения брокерам, до вопиюще безграмотных, таких как опускание определенных статей налогов. С другой стороны, застройщики трактуют проект не в свою пользу, когда не принимают во внимание статьи дополнительных доходов, например плату за парковку, доход от размещения рекламы на территории объекта, что занижает NOI и, соответственно, общую рентабельность проекта.

Кроме основного

И банки, и соинвесторы обращают сегодня особое внимание на наличие дополнительных гарантий в проекте, в числе которых можно указать следующие:

- Бизнес-план, сделанный консалтинговой компанией с «брендовым» именем.
- Маркетинг, сделанный профессиональной компанией, имеющей репутацию на рынке.
- Экспертное мнение/заключение по проекту, сделанное оценщиком, аудитором, финансовым консультантом с весомым именем.
- Экспертное заключение по проекту имеющей вес юридической конторы.
- Наличие договоренностей (лучше договора) с известным оператором в гостиничном проекте, а также проектах торговой и развлекательной направленности.
- Наличие в проекте девелопера с репутацией.
- Наличие подписанных предварительных договоров аренды.
- Подписанный договор с якорным арендатором.
- Гарантированный пул покупателей на жилье или арендаторов жилья.
- Форвардный контракт на покупку проекта после периода его стабилизации.

О счастливице!

Трудно сказать, какие именно сегменты недвижимости предпочтительны для инвесторов и банков сегодня. Но, безусловно, более охотно кредитуют сегодня жилые проекты из-за более быстрой оборачиваемости капитала. Менее охотно — из-за длинного срока окупаемости — кредитуют гостиничные проекты, несмотря на их достаточно высокую рентабельность. Неактивно кредитуют офисные и складские проекты из-за перенасыщенности ими рынка. К торговым площадям интерес достаточно реален, особенно при наличии известного оператора.

КОММЕНТАРИИ

Александр Ольховский,
вице президент Гильдии управляющих и девелоперов, вице-президент — управляющий директор ОАО Банк ВТБ

Что делать тем, кто собирается строить и нуждается в средствах? Запаситесь терпением. На текущий момент необходимо убедить банк, что твой проект устойчив при различных вариантах развития ситуации: увеличении стоимости строительства, снижении арендных ставок, изменении тарифов и прочих составляющих, заложенных в представляемую финансовую модель). Важно помнить, что собственный взгляд на проект не единственный и могут быть иные мнения о дальнейшем развитии рынка. Относиться к этому нужно спокойно: снимать неадекватные вопросы и прислушиваться к справедливым замечаниям. Представляйте вашему банку не только статическую модель развития проекта, но и сценарную. Покажите ему, как вы будете управлять рисками, что вы будете делать при свершившемся неблагоприятном событии. Такой подход позволит вам говорить с банком и о его рисках — вы окажетесь, таким образом, по одну сторону баррикад.

Игорь Чумаченко,
Старший юрист практики
«Недвижимость. Земля»

Строительство», компания «Вегас-Лекс»

На сегодня для получения кредита в сфере недвижимости необходимо, чтобы он был отнесен банком к ссудам не ниже по качеству, чем II категория (нестандартные ссуды): умеренный кредитный риск, при котором вероятность финансовых потерь вследствие неисполнения заемщиком обязательств по ссуде обуславливает ее обесценение в размере от 1 до 20%. Для примера, ссуда III категории качества (сомнительные ссуды) предусматривает возможность ее обесценения в размере от 20 до 50%. Важной составляющей кредитования является оценка имущества, предлагаемого заемщиком в качестве обеспечения. Требования банков в отношении такой оценки также усилились. Например, сегодня банки принимают оценку стоимости предмета залога, только если она осуществлена оценщиками банка (аккредитованными при банках или сотрудничающих с ними). При этом дополнительный дисконт со стороны банка в отношении размера стоимости актива может достигать 40%.

Дмитрий Абрамов,
генеральный директор
компании «БТК девелопмент»

Хотя совокупный спрос со стороны девелоперов несколько уменьшился, можно все же говорить о том, что он будет расти, так как рынок по ряду сегментов стабилизировался. Банки сегодня занимают более активную позицию, и если еще год назад заемщики уговаривали продолжить финансирование по уже открытым кредитным линиям, то сегодня банки сами в этом заинтересованы, а также готовы кредитовать новые проекты. Несмотря на данный тренд, компаниям в первую очередь необходимо рассчитывать на собственные активы. Ориентация на такую модель способствует обретению уверенности в завтрашнем дне, хотя совсем не прибегать к заимствованиям, конечно, не представляется возможным.



Классификация ГУД: анализ рынка на благо рынка



На PROEstate 2010 Гильдия управляющих и девелоперов представляет итоги собственной классификации бизнес-центров. На очереди — торговая недвижимость, которую тоже предстоит аттестовать.

В 2009 году Всероссийская гильдия управляющих и девелоперов разработала и приняла базовую классификацию офисных и бизнес-центров на территории России. Интересно, что «пилотный» проект классификации бизнес-центров был запущен не в столицах, а в Екатеринбурге, где программа начала реализовываться при поддержке администрации города с декабря 2009 года.

После этого работа началась в других городах: на сегодня в Петербурге классифицировано около 130 бизнес-центров, осенью подобная работа начнется в Москве. Параллельно комиссии работают в Самаре, Тюмени, Краснодаре. Ведется работа по созданию комиссий и базы объектов для классификации в Казани, Нижнем Новгороде, Красноярске и других городах.

По свидетельствам организаторов, классификация весьма лояльна к нынешним собственникам бизнес-центров. Однако раз в два года все классифицированные объекты будут проходить повторную аттестацию, и класс бизнес-центров будет либо понижаться (если не будет проводиться их реконструкция и обоснованная требованиями времени модернизация), либо повышаться (в случае той же реконструкции и ремонта). Сегодня, по оценкам компаний — членов ГУД, от 12 до 20% офисной недвижимости не соответствует заявленной классности.

Правила классификации

В состав сертификационных комиссий входят эксперты ГУД, авторитетные представители местного сообщества, профессионалы рынка, представители органов власти. Комиссии присваивают бизнес-центрам классность бесплатно — работа экспертов ведется на общественных началах. В целом вся офисная недви-

жимость разделена на четыре класса: А, В+, В, С.

Для компаний, имеющих отношение к объекту, классификация имеет уведомительный характер. Главная цель всей работы, по замыслу организаторов, — маркетинговый анализ рынка офисной недвижимости крупных городов России, введение единых и понятных правил классификации объектов офисной недвижимости.

«Наша задача — создать реальную картину рынка бизнес-центров, понять его общий объем, объекты какого уровня на сегодняшний день существуют и востребованы. Процедура проведения классификации прозрачна для участников рынка, несогласные с присвоенным классом могут подавать апелляции, комиссия рассмотрит объект повторно», — говорит председатель сертификационной комиссии ГУД, председатель ГК «Бестъ» Андрей Лушников.

«Классификация бизнес-центров Гильдии — это классификация всероссийская, поэтому мы предполагаем поэтапное ее внедрение во всех городах России, — комментирует полномочный представитель ГУД в Москве, президент NAI Весег Александр Шарапов. — Естественно, рынок недвижимости каждого региона имеет свою специфику. Соответственно, регионам предлагается базовая классификация, которая детализируется с учетом особенностей местного рынка».

По словам разработчиков, все существующие классификации в целом похожи друг на друга. Главная особенность классификации ГУД заключается в том, что сами собственники не смогут присвоить своему объекту какой-либо класс. В результате проведения всероссийской классификации бизнес-центров, ГУД

представит деловому сообществу общий реестр бизнес-центров и соответствие их параметров современным требованиям рынка. Классность объекта будет подтверждаться сертификатом соответствия ГУД или фирменным знаком «Система классификации офисных центров ГУД». По существующим уже сейчас оценкам, для собственников и управляющих компаний присвоение класса бизнес-центра комиссией ГУД — это дополнительный хороший маркетинговый и PR-инструмент в работе с арендаторами.

На очереди — ТЦ

В ближайших планах ГУД разработка и внедрение на территории России подобного классификационного свода для торгово-развлекательных комплексов, соответствующего международным требованиям.

«На территории России по-прежнему много ТЦ, построенных в советские времена, аналогичных которым в развитых странах нет, — говорит руководитель комитета по торговой недвижимости ГУД, управляющий партнер компании LCMC



Знак Классификации ГУД — это подтверждение класса бизнес-центра авторитетным сообществом, соответствие объекта четким и понятным критериям, а также дополнительные возможности по продвижению среди потенциальных арендаторов и профессионального сообщества.

Дмитрий Золин. — Классификация будет способствовать четкой градации объектов торговой недвижимости в зависимости от уровня их качества. Мы успешно отработали технологию проведения классификации в рамках программы всероссийской классификации бизнес-центров и готовим проект классификации торговых центров, который также будет иметь всероссийский масштаб».

ГИЛЬДИЯ Управляющих и Девелоперов
Объединяя Аналитиков рынка недвижимости

МЕЖДУНАРОДНЫЕ БИЗНЕС-ТУРЫ
ГИЛЬДИИ УПРАВЛЯЮЩИХ И ДЕВЕЛОПЕРОВ **2010/11**

Дополнительная информация:
+7 (812) 640 60 70 www.PROEstate.ru

Делегация ГУД на ExpoReal
4-6 ОКТЯБРЯ 2010
МЮНХЕН

Бизнес-тур по рынку недвижимости
КИТАЯ (ШАНХАЙ, ГОНКОНГ, ПЕКИН, МАКАО)
НОЯБРЬ

Бизнес-тур по рынку недвижимости
ОАЭ
ДЕКАБРЬ

Делегация ГУД на MIPIM 2011
8-11 МАРТА 2011, КАННЫ

Жилая недвижимость: анализ и прогноз

Жилая недвижимость — бизнес с меньшим сроком окупаемости и более высокой доходностью, чем в остальных сегментах. Традиционно вложения в жилую недвижимость в России и в мире были менее рискованны. Но и в начале кризиса она просела одной из первых: упала ипотека. Есть мнение, что оживает жилая недвижимость тоже первой. В том, чтобы она чувствовала себя отлично, заинтересованы и коммерческие компании, и государство.

Кто вкладывается в «жилищку»?

Эволюционно отрасль развилась из советских главков. И, по старой традиции, деньги, вкладываемые в строительство, это деньги компании и дольщиков. Заемные средства банков в этой схеме не фигурировали долгое время и часто не фигурируют сейчас. С чем связано и много минусов: у строителей не было привычки проводить аттестацию проектов, привлекать профессиональных консультантов для разработки концепции еще на стадии проектирования, оценивать рыночную составляющую строительства. Именно поэтому на рынке жилья так много «нерыночных» проектов — на рынок застройщики не привыкли обращать внимание. В жилищном строительстве нет того, чему давно научилась коммерческая недвижимость, вынужденная быть более осведомленной в связи с большим сроком окупаемости проектов.

Жилье же — сфера быстрой ликвидности, быстрой окупаемости. «Некоторые девелоперы сейчас «миксуют» — создают проекты, совмещающие жилую и коммерческую недвижимость, чтобы за счет жилья дофинансировать коммерческую часть, настроенную на долгий рентный доход, — комментирует Илья Еременко, председатель комитета по жилой недвижимости Гильдии управляющих и девелоперов, вице-президент холдинга Setl Group. — Параллельно действует государство, выступающее в качестве инвестора и строителя одновременно, но важно понимать, что государство — вне рынка, на этом поле действуют другие правила, у государства другие задачи».

Государственное финансирование рынка жилья существует в двух основных формах. Первая — государственные органы выступают сами в качестве девелопера. Например, в Петербурге это Комитет по строительству, выполняющий функции застройщика жилья, которое возводится за счет бюджетных средств. В прошлом и позапрошлом году Комитет занимал первое место по объему введенной площади по сравнению с различными частными девелоперами Петербурга. Следующая форма участия государства в жилищном строительстве — выкуп у коммерческих девелоперов площадей. Для этих целей проводятся торги по закупке, на которые выделяются бюджетные средства, и приобретается жилье для очередников, ветеранов и для других социальных нужд.

Охотно ли государство принимает участие в таких проектах? «Слово «охотно» в данном контексте неприменимо, так как государство принимает участие в таких проектах при наличии бюджетного финансирования, — говорит Николай Пашков, директор по профессиональной деятельности Knight Frank St. Petersburg. — Безусловно, государство по своей роли долж-

но участвовать в рынке недвижимости, и прежде всего с целью решения социальных задач. Как известно, с советских времен остались большие диспропорции, связанные с жилым фондом, существует большое количество коммунальных квартир, и в целом обеспеченность населения жильем достаточно низкая».

Рынок расслоился, но он стабилен

По оценкам экспертов, даже в кризис глобального уменьшения спроса не произошло, рынок просто расслоился. «Покупатель стал более требовательным к качеству жилья, срокам исполнения проекта, репутации застройщика, концепции проекта, планировке квартир и домов. Посткризисный рынок обнажил детали и выявил более удачные и менее удачные проекты. Три четверти проектов по этим параметрам оказались неликвидными, — говорит Илья Еременко. — Таким образом, кто-то (тот, кто на детали внимание обращал) кризиса почти не почувствовал, а для кого-то он стал фактором радикальным».

Важно понимать, что в целом рынок стабилен, средние цены понемногу уменьшаются, но снижение это происходит на доли процентов и за счет понятных причин. Цены снижаются, но не на те квартиры, на которые есть спрос. В городе, и это правда, до сих пор серьезный дефицит хорошего, ликвидного жилья, и здесь цены, наоборот, устойчиво растут. Баланс сохраняется за счет выхода на рынок жилья с более низкой себестоимостью, за счет наличия на рынке неликвидных квартир, цены на которые должны быть ниже тех, что находятся в пределах Петербурга. И так, жилье дешевеет в целом, но дорожает в частностях. И дешевое будет дешеветь, а дорогое — дорожать. Это тренд на долгое время.

Объемы продаж на рынке жилья находятся на достаточно неплохом уровне, сопоставимом с докризисными показателями периода «спокойного рынка». «Потенциала для существенного увеличения цен мы пока не наблюдаем, — комментирует Олег Барков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg. — Свя-



зано это с тем, что объем предложения еще относительно большой, на рынок продолжают выходить новые проекты. Также существенен вопрос ипотечного кредитования — цена денег для потенциальных покупателей жилья остается высокой. Все эти факторы сдерживают ценовую динамику, но, с другой стороны, рынок недвижимости стабилизировался: экономическая ситуация постепенно приходит в норму, налицо небольшой промышленный рост в России и, в частности в Санкт-Петербурге, банковская система также стабильна. Я полагаю, что если не произойдет так называемой «второй волны» кризиса и никаких глобальных потрясений, то в течение ближайших годополтора мы будем наблюдать устойчивый рынок недвижимости с постепенными трендами к росту цен. Ожидания того, что произойдет дальнейшее снижение цен — необоснованны».

Рынок сделал уроки

Научит ли чему-то кризис застройщиков? Кто-то считает, что научит, но ненадолго: рынок жилья достаточно инертен, переосмысление происходит, но останется оно ненадолго. Как только последствия кризиса исчезнут совсем, про качество многие забудут, как не помнили о нем и раньше. «Действительно, сейчас рынок начинает задумываться об энергоэффективных и экологических технологиях, — заявляет Илья Еременко. — Но в этой ситуации главную роль должно, по моему мнению, сыграть государство. В тот момент, когда бюджетное жилье будет становиться экологичным и энергоэффективным, когда пройдет такая «экологическая пропаганда», коммерческие застройщики поймут, что это — просто необходимый конкурентный фактор».

Существуют, впрочем, и другие мнения. «Качество жилищных проектов однозначно должно улучшиться, — говорит Олег Барков. — Поскольку того докризис-

ного состояния рынка, когда поглощалось все, несмотря на месторасположение, качество и цены, больше не будет. И в первую очередь это связано с ужесточением конкуренции и с увеличением требовательности покупателей к жилью. Качественные проекты показали, что они выживают даже в кризис и покупают их по достаточно высоким ценам даже в трудные финансово-экономические периоды. С точки зрения конкуренции, я уверен, что новую планку будут задавать зарубежные компании, которые выходят на рынок. Это касается как массового сегмента, так и элитного. Такие девелоперы будут предлагать новые ориентиры по качеству. И покупатели, особенно те из них, кому деньги достаются с трудом, или те, кто берет жилье в ипотеку, естественно, будут гораздо более требовательно относиться к продукту».

Механизмы стимулирования спроса

«Финансовые инструменты застройщиков, призванные увеличить динамику продаж и сокращения сроков экспозиции, абсолютно разнообразны: от рассрочек до ипотеки, показатели которой по сравнению с кризисным годом немного улучшились, — считает Николай Казанский, генеральный директор Colliers International. — В силу пока еще невысокой платежеспособности покупателей такие варианты, конечно, интересны».

Механизм государственного стимулирования спроса — та же ипотека. Сейчас ставка по ипотеке составляет 10–15%, государство может снизить ее до 8%. Но встанет вопрос о готовности банка аттестовывать заемщика под этот процент. Естественно, снижение процентной ставки по ипотеке увеличит спрос, и его чем-то нужно будет удовлетворить. Строители же сейчас не спешат строить, они находятся скорее в состоянии «осознания рынка» и выводят проекты крайне аккуратно и медленно.

Государство действительно выделяет субсидии на покупку жилья, но оно же должно беспокоиться об инженерной подготовке территорий. Это, в свою очередь, подхлестнет предложение, но одновременно должно вернуться масштабное кредитование застройщиков.

Вот такая сложная для реализации модель. В реальности же все зависит от конкретного анализа конкретного проекта. Тем более что сегодня у застройщиков большие проблемы с кредитованием. И банку легче перестраховаться, не выдвывая кредит.



GREEN AWARDS:

поощрение экологической инициативы

На форуме PROEstate 2010 Гильдия управляющих и девелоперов объявляет победителей организованного ею конкурса по экологическому девелопменту и энергоэффективности — Green Awards.

Конкурс проводился в партнерстве с Impress Media при поддержке Министерства регионального развития РФ и собрал заметное количество претендентов на звание самого экологически взвешенного проекта в России. Заявки принимались в течение трех летних месяцев. По итогам доказано: экологические и энергоэффективные технологии в нашей стране действительно применяются как на проектном, так и на строительном уровне.

Сам факт организации соревнования в сфере, до недавних пор неизвестной и далекой от российских реалий, — достаточное свидетельство, что экологические принципы в строительстве больше не заграничная сказка. В Green Awards участвовали девелоперские

компании, проектные и архитектурные мастерские, дизайнерские бюро, строительные организации — все те, кто осуществляет проекты, основанные на применении энергетически эффективных и экологически чистых технологий.

Номинаций у конкурса было восемь:

- Многоэтажное жилищное строительство.
- Малоэтажное жилищное строительство.
- Многофункциональные комплексы.
- Торгово-развлекательные комплексы.
- Офисная недвижимость.
- Гостиничная недвижимость.
- Объекты складской недвижимости.
- Объекты социальной сферы.
- Концепция.

Государственная корпорация «Олимпстрой» поддержала проведение Первого Всероссийского конкурса по экологическому девелопменту и энергоэффективности Green Awards.

При оценке проектов, представляемых на конкурс, использовался корпоративный олимпийский «зеленый» стандарт, разработанный корпорацией, а в одной из номинаций конкурса оценивались спортивно-оздоровительные объекты.

Заявки по номинациям распределились неравномерно (лидерами ожидаемо стали «Жилищное строительство», «Офисная недвижимость», «Многофункциональные комплексы» и «Концепция»), но проектов было достаточно. Оценка осуществлялась в четыре этапа, причем все процедуры конкурса проходили в интернет-пространстве, важным эле-



ментом оценки стала самодиагностика проекта участником конкурса.

Победители определялись по сумме баллов на основе Системы Конкурсной Оценки (специально разработанная для России версия международных стандартов экологической оценки недвижимости BREEAM, LEED, DGNB).

Для определения победителей конкурса были созданы Наблюдательный совет,

Зеленое строительство: от первого лица

В одном из предыдущих номеров ГУД News уже поднималась тема «зеленых» зданий — тогда мы приводили социальную аргументацию «ЗА» экологическое строительство. На этот раз мы вновь вернулись к этой тематике, спросив непосредственных участников и энтузиастов экологического строительства в России об экономической составляющей «зеленых» проектов. О том, зачем им это, нам рассказали руководители нескольких успешных предприятий.

Александр Гришин,
вице-президент
Гильдии
управляющих
и девелоперов,
генеральный директор
VMB TRUST



Несмотря на кризис, в Европе особое внимание уделяется «зеленым» стандартам и экодевелопменту. Эта тема сегодня активно обсуждается в Петербурге. В Европе целый ряд современных объектов строится по стандартам Евросоюза. И в основе этого строительства лежит далеко не экономическая эффективность, которая очевидна. В первую очередь, как ни банально это прозвучит, приоритетная задача — забота о природе. Понятие энергоэффективности и экологичности внедряется в сознание людей не с точки зрения экономики, а как обязательный элемент повседневной комфортной жизни.

Ян Абубакиров,
генеральный директор
ГК «ТЭТРА
Электрик»



Строительство, как и энергетика, — одна из тех областей, где экономический эффект отложен минимум на 5 лет. Поэтому говорить о том, что сегодня построили и сегодня же

получили выгоду, нельзя. Но говорить о том, что экономический эффект будет и уже сейчас его можно рассчитать, — да, вполне возможно. Мы, предлагая заказчику энергоэффективные проекты, обязаны подтвердить их необходимость расчетами. И обосновать — сколько в денежном эквиваленте он сможет сэкономить через 3, 5, 10 лет.

Экоспециалисты у нас на вес золота. Но они есть. Есть уже специальные программы дополнительного образования. Но все они — западные и обучают именно западным экостандартам. А российские стандарты — пока еще в стадии разработки. Будем надеяться, что после утверждения именно они лягут в основу различных обучающих программ.

Вениамин Голубицкий,
президент
компании
«РЕНОВА-
СтройГруп»



Экологическое строительство экономически оправдано. Можно привести пару примеров. При строительстве района «Академический» в Екатеринбурге (проект, представленный на Green Awards. — Прим. ред.) мы применяли новейшие разработки в области экодевелопмента. Были построены современные насосные станции (КНС) и очистные сооружения, чье воздействие на окружающую среду является минимальным. Использование

новейшей системы комплексной очистки воды существенно повысило привлекательность квартир. Использование отделочных материалов без применения фенольных смол позволило максимально загрузить российских производителей, чья продукция дешевле аналогичной импортной. Применение тротуарной плитки вместо асфальтобетона для обустройства пешеходных зон существенно повысило привлекательность дворовых территорий и позволило снизить затраты на эксплуатацию при «ямочном» ремонте.

Реализация проекта в соответствии с нормами экодевелопмента увеличивает себестоимость строительства в среднем на 10–15%. Если рассматривать весь период жизненного цикла объекта, то эко-недвижимость оказывается дешевле, так как первичные затраты на создание окупаются экономией на эксплуатации. Причем нередко срок окупаемости этих дополнительных затрат — несколько лет.

Юусо Хиетанен,
генеральный директор
ООО «ЭнСиСи
Недвижимость»



Вопросами экологических и энергоэффективных составляющих нашего проекта мы стали заниматься задолго до участия в конкурсе Green Awards. С одной стороны, для нас это действительно может быть хорошей рекламой проекта,

но с другой — это наша цель и задача, поставленная на уровне всего концерна.

Помимо всего прочего в концерне разработана система, в которой хранится описание всех удачных решений при строительстве различных объектов во всех странах, где осуществляет свою деятельность концерн NCC. У всех подразделений компании есть доступ к этой базе данных, поэтому в процессе проектирования всегда можно найти интересное решение и применить его с учетом местных норм и правил. Для проекта «Шведская корона» (проект, представленный на Green Awards. — Прим. ред.) мы применяем опыт наших коллег, но нужно не забывать о российских нормах и правилах.

Юлия Стефанишина,
менеджер отдела
консультаций
по недвижимости,
руководитель
направления
по экологическому
строительству
компании «Эрнст
энд Янг»



Если рассматривать вопрос с точки зрения инвестора/девелопера, то «зеленое» здание обеспечивает более высокие ставки аренды при существующем дефиците предложения, практически полную заполняемость, меньшую зависимость от экономических изменений и более высокую рыночную стоимость объекта недвижимости. Арендатор «зеленого» здания, в свою очередь, получает возможность снизить расходы на электроэнергию, водоснабжение за счет эффективного контроля и современного оборудования. Качественный микроклимат способствует увеличению произво-



Жюри и Экспертная комиссия. В состав Наблюдательного совета и Жюри вошли представители органов власти, руководители крупнейших управляющих и девелоперских компаний, международные эксперты по защите окружающей среды. В составе Экспертной комиссии — специалисты, имеющие практический опыт разработки зданий с высокой энергоэффективностью и экологичностью.

дительности труда сотрудников и сокращению «больничных» дней.

Российский рынок экологического строительства находится на стадии формирования, но, по данным сайта Совета по экологическому строительству, СЭС прогнозирует рост рынка «зеленых» строительных материалов на 5% ежегодно: от 455 млрд долларов в 2008 к 571 млрд — в 2013 году. Большинство крупнейших мировых строительных компаний к 2013 году планирует заключать на «зеленые» здания не менее половины всех своих контрактов.

Александр Королев, руководитель проекта LLC Proma Estate

Для проекта Экодом-WWF (проект, представленный LLC Proma Estate на конкурс. — Прим. ред.) основные преграды — чиновники. «Зеленое» строительство в России еще в пилотной стадии, а из-за этого появятся некоторые сложности, но и также большие возможности! Иногда технические нормы для новых технологий еще не существуют, но это, с другой стороны, позволяет влиять на их создание. Некоторые государственные органы еще не привыкли к экологическим проектам и не всегда знают, как их оценивать. Из-за этого процессы экспертизы или получения разрешения на строительство могут быть усложнены для необычных проектов. Тот факт, что проект «Экодом WWF» строится в самом историческом центре Москвы, не облегчает процесс.

В Европе или США из-за цен на природные ресурсы «зеленые» проекты экономически целесообразны, так как в течение 3–4 лет дополнительные затраты на экологическое строительство окупаются благодаря экономии ресурсов. В российских условиях из-за довольно низких цен на ресурсы (и особенно на энергию) пока невозможно сказать, что экологическое строительство экономически оправдано.

Но, на наш взгляд, это временная ситуация.

Отельная недвижимость: медленный, но рост

Девелопмент гостиничных объектов по объемам в России традиционно отставал от темпов прироста рынка торговой и офисной недвижимости. Однако последние два года, несмотря на кризис, инвесторы и девелоперы наверстывали упущенное. По мнению аналитиков, та же тенденция сохранится в ближайшие несколько лет. Инвестиционная привлекательность отелей доказана: и с точки зрения диверсифицированности портфеля недвижимости, и с точки зрения бизнеса, генерирующего денежный поток. Кроме того, портфель гостиниц может быть продан как частным, так и институциональным инвесторам в виде пакетного предложения.

«Очевидно, что кризис существенно отразился на развитии гостиничного рынка и продолжает оказывать на него влияние, — поясняет **Дэвид Дженкинс**, руководитель отдела гостиничного бизнеса компании Cushman & Wakefield. — Получить финансирование по привлекательным ставкам представляется достаточно сложным, что не добавляет энтузиазма инвесторам и девелоперам. Несмотря на это, интерес к девелопменту новых отелей сохраняется, особенно в Москве. Также мы отмечаем высокую активность в Санкт-Петербурге по мере увеличения инвестиционной привлекательности гостиничных объектов. Строительство отелей в регионах пока приостановилось, однако мы ожидаем возобновления активности в 2011 году».

Эксперты подчеркивают, что в структуре столичного предложения (речь идет и о Москве, и о Петербурге) по-прежнему не хватает 2–3-звездочных отелей. В последние два года практически все новые объекты были на уровне 4–5 звезд. Этот сегмент на сегодняшний день почти заполнен, в дефиците — гостиницы категории «2–3 звезды», так называемые бизнес-отели, рассчитанные на деловой туризм.

В регионах, за исключением, ситу-

ация более плачевная. «Ощущается нехватка или полное отсутствие гостиниц среднего ценового уровня, отвечающих международным стандартам размещения, — говорит директор по развитию в России и СНГ Hilton Hotels Corporation **Владимир Ильичев**. — Так, в большинстве региональных отелей отсутствуют кондиционеры, что делает качество проживания в летние месяцы неприемлемым».

Мировая практика показывает, что, как правило, типичными гостиничными инвесторами являются институциональные инвесторы, пенсионные фонды, банки и прочие подобные институты. «В России же наоборот, чаще всего финансированием отелей занимаются частные инвесторы, ранее занимавшиеся офисами, жильем и торговыми помещениями, а впоследствии обратившиеся к гостиницам. В связи с чем они не всегда реалистично оценивают прибыльность гостиниц», — заявляет **Дэвид Дженкинс**.

Но процесс идет: кризис, как и в остальных сегментах, ситуацию определенным образом подогрел, а процессы развития этой сферы ограничили более строгими рамками. Инвесторы ужесточили требования к зданиям для реконструкции под открытие гостиниц. Теперь они готовы

рассматривать возможность вложения средств в проект только при условии наличия подтвержденной договоренности с международным гостиничным оператором. Поэтому самые активные игроки гостиничного девелопмента — это «связки» из иностранных инвестиционных компаний и фондов и международных гостиничных операторов. Такие альянсы традиционно развивают крупные проекты. Российским девелоперам под силу открытие только мини-отелей.

«Что касается государственных инвестиций, то тут ситуация немного сложнее, — говорит **Кирилл Иртога**, генеральный директор УК «РосинвестОтель». — Государство готово предоставлять благоприятный режим для бизнеса, гарантии, льготы и преференции. Иногда воз-

можно, в случае значимости проекта, софинансирование из областного или федерального бюджета».

Очевидно, что возвращаться к докризисному уровню гостиничный рынок страны будет долго — процесс идет параллельно с восстановлением туристического бизнеса. Тем не менее позитивные тенденции наблюдаются и в количественных оценках: так, например, по свидетельству компании Colliers, в Петербурге ожидается выход новых международных операторов.

«Интерес компании «Хилтон» к Российскому рынку не снизился и продолжает оставаться высоким, — резюмирует **Владимир Ильичев**. — Россия входит в число приоритетных рынков Европы для развития сети отелей «Хилтон».



В качестве примера мы представляем вашему вниманию прогнозы развития гостиничной недвижимости в Петербурге от трех профессиональных консалтинговых компаний. Оценка специалистов несколько разнится, тем не менее тенденции преодоления кризиса замечены всеми.

Colliers International

- После вступления в силу приказа Минспорттуризма РФ о порядке классификации объектов туристической индустрии (от 07.05.2010), утвердившего обязательную классификацию, неизбежно вырастет конкуренция.
- До конца 2010 года не ожидается увеличения номерного фонда Санкт-Петербурга.
- В будущем году планируется ввод в действие 11 новых гостиниц с суммарным номерным фондом около 1400 номеров.
- В 2010–2012 гг. ожидается увеличение туристического потока благодаря политике администрации Санкт-Петербурга по развитию туристической инфраструктуры города, упрощению визового режима и постепенному улучшению состояния мировой экономики.

Knight Frank

По подсчетам Knight Frank St.Petersburg, в течение первого квартала 2010 года петербургской администрацией было выделено

около 20 участков для изысканий под гостиничные проекты. По различным оценкам, номерной фонд Петербурга по итогам 2010 года может возрасти на 900–2300 номеров. По данным городского Комитета по инвестициям и стратегическим проектам, в городе сегодня действует 626 гостиниц (с учетом хостелов) на 26,1 тыс. номеров.

Cushman & Wakefield

В 2009 году отели в городе пытались удержать средний тариф в ущерб загрузке. В 2010 году мы отмечаем изменение подхода, в целях получения большей выручки отели пытаются увеличить загрузку. Отели класса люкс все еще преодолевают последствия кризиса.

В этом году в Петербурге уже открылся второй отель Courtyard by Marriott St. Petersburg Center и еще один отель Park Inn. Помимо этого, в городе ожидается открытие еще нескольких отелей, что в очередной раз создаст определенные трудности для существующих гостиниц в условиях ограниченного спроса.

Если не будет технопарков — не будет новых отраслей

Об этом говорил на прошлом форуме PROEstate 2009 президент Гильдии управляющих и девелоперов Вячеслав Семененко. По его словам, преодоление технической отсталости в российской промышленности невозможно без специальных и целенаправленных действий государства по развитию промышленных зон, технопарков, оборудованных и автоматизированных достаточно, чтобы отвечать сегодняшним высоким требованиям промышленного производства, экологическим нормам и нормам охраны труда.



Большинство старых промышленных зон не соответствует современным критериям, предъявляемым к оснащению, критериям систем эксплуатации. Новые промышленные зоны, по мнению главы ГУД и Комитета по строительству Правительства Санкт-Петербурга, могут и должны создаваться на условиях ГЧП с участием федерального и регионального государственного финансирования в связи с необходимостью создания грамотной и действующей инфраструктуры.

За прошедший год не многое изменилось. Современное состояние рынка промышленной недвижимости и проблемы, сдерживающего ее развитие, оценивают эксперты:

Денис Гладыш,
директор по развитию проекта ООО «Управляющая компания «Уткина завод девелопмент», Санкт-Петербург

Проблема инфраструктурной оснащенности — краеугольный камень развития территорий. Земель с наличием технических условий, готовых под застройку, крайне мало, и их появление больше похоже на сказку.

В нашей стране существует так называемая цена подключения, когда потребитель фактически компенсирует (либо сам строит, а потом передает это монополиям) расходы на подключение. Это серьезно снижает привлекательно иностранных инвестиций в российские бизнес-проекты. Вся система тарификации и условий подключения построена против потребителя. Единственным плюсом может быть лишь цена наших технических условий, которая в разы ниже западного предложения.

Но тренд постоянного ежегодного роста убивает и эту надежду.

Что же касается дорог, технических коридоров, санитарных зон — это вопрос грамотности и честности как властей, так и нас, девелоперских компаний. Собственник, владея 20 гектарами в городской промзоне, зачастую бездумно нарезает участки под любого покупателя, несмотря на санитарные зоны, возможный транспортный трафик, вероятные ограничения со стороны соседей и пр. и пр. Он думает только о собственной прибыли, не рассматривая тот коллапс, который возникнет позже.

Крупный девелопер оказывается запертым в собственном проекте и в своих обязательствах, от которых так просто не убежать. Срок реализации его проекта высок и обязательства могут быть растянуты во времени, а нерешенные или забытые проблемы губят развитие других участков. Все это явные и насущные вопросы, решение которых крайне важно. Хотелось бы участия государства, его желания понять бизнес и пойти ему на встречу.

Айрат Гиззатуллин,
генеральный директор ОАО «УК «Идея Капитал», Казань

Сегодня при создании не только индустриальных, но и коммерческих и инфраструктурных проектов активно применяется механизм ГЧП. Интересы государства и частных инвесторов в этом вопросе все чаще находятся в одной системе координат. В современных условиях реализация долгосрочных инвестиционных проектов — это, как правило, прерогатива государства. Поэтому сейчас мы видим

большой потенциал в реализации именно совместных с государством проектов.

Все знают, инфраструктура — это основа любой экономики. В то же время возникает вопрос: в процессе создания и развития инфраструктуры какие средства должны привлекаться — государственные или частные? На мой взгляд, для обеспечения высоких темпов развития экономики инфраструктуру сегодня должно создавать государство. Причина вполне понятна: сроки окупаемости таких объектов порой могут достигать до 20–30 лет, бизнесу это пока не интересно.

Андрей Назаров,
генеральный директор
ООО «УК «СТАРТ Девелопмент»,
Санкт-Петербург

Терминологическая путаница, которая сопровождает сегодня тему развития техноиндустриальных парков и зон промышленного назначения, во многом тормозит как процесс собственно создания парков, так и процесс выбора площадки для размещения со стороны промышленников. Нет классификации — нет понимания, какие услуги получает клиент, и вообще, чем отличается индустриальный парк от простого промышленного участка, а значит сложно сделать выбор в пользу одного из вариантов.

Идеи, заложенные в ГЧП, пока, к сожалению, на практике не работают. Нет прозрачного и понятного алгоритма взаимодействия инвестора и государства, при котором было бы абсолютно четко определено, как и на каких условиях государство и инвестор участвуют в проекте, какие необходимы документы, какие инвестор получает налоговые льготы и в какие сроки решается вопрос. Государство пока не создало и не запустило инструмент взаимодействия с бизнесом.

Но если мы сможем в ближайшее время построить удобные и привычные для международных промышленных инвесторов площадки для размещения предприятий, то инвестировать на территории России станет выгодно. Географически близко к Европе и гораздо дешевле как по стоимости строительства, так и по стоимости рабочей силы. То есть на выходе производитель может получить идеальный продукт: европейский по качеству, китайский по цене!

Редевелопмент промышленных территорий

В рамках обсуждаемой тематики существует и серьезный вопрос вывода крупных промышленных территорий из центральных районов больших городов с высвобождением дорогих и перспективных площадей в центре. О судьбе процесса в Петербурге мы спросили у **Николая Казанского**, генерального директора «Colliers International-Санкт-Петербург»:

— Конечно, инвестиции в чистый участок более предсказуемы. С редевелопментом все намного сложнее: это вопросы рекультивации, экологической экспертизы, подготовки.

Несомненные плюсы промышленных площадок — их местоположение в местах со сложившейся застройкой: здесь проведены коммуникации, дороги и т. д. Сдерживают в таких случаях вопросы финансового бремени, которое ложится на девелопера: освобождение площадки и перевод производства в другое место, подготовка площадки к редевелопменту и новому строительству, работа с возможными ограничениями и т. д. Соответственно и уровень инвестиций в такие проекты будет выше.

Зачастую цена продавца и цена покупателя сильно различаются. Величина этой дельты зависит от привлекательности объекта, от того, насколько остро перед собственниками стоит вопрос по продаже объекта в короткие сроки, от ориентации собственника в рыночной ситуации, актуальных ценах и требований покупателей.

Что касается планов по возобновлению замороженных промышленных проектов, то сейчас момент оттепели уже наступил.

РЕДАКЦИЯ

Россия, 191023, Санкт-Петербург,
Итальянская ул., д. 23, офис 3.
Тел./факс +7(812) 640-60-70
E-mail: press@proestate.ru

НАД НОМЕРОМ РАБОТАЛИ

Мария КРАСКОВА
Александра ГОЛЬЦМАН