



журналисты:

Надежда Русина, Тамара Элбакидзе

фото: Гильдия управляющих и девелоперов

# Идем ко дну

❖ На состоявшемся 11 декабря традиционном Рождественском саммите, организованном Гильдией управляющих и девелоперов совместно с журналом Commercial Real Estate, ведущие игроки рынка коммерческой недвижимости подвели итоги 2008 года и озвучили прогнозы на следующий год.



В первой части мероприятия участники саммита представили доклады, в которых освещались основные события и ключевые тенденции 2008 года по всем сегментам рынка. Первое слово было предоставлено Денису Колокольникову, генеральному директору компании RRG. По его словам, объем нового предложения офисной недвижимости в 2008 году составил 1,7 млн. кв. м. В основном это площади класса B, а также реконструированные объекты. «На данный момент большинство заявленных проектов заморожено, будут сданы объекты, построенные более чем на 50%», – сообщил Денис Колокольников. Он отметил, что ставки аренды на офисы в среднем по Москве уменьшились на 10%, а спрос на помещения в субаренду увеличился. Среди основных тенденций 2009 года компания RRG упоминает: снижение спроса на офисы, увеличение доли вакантных площадей, переезд компаний из офисов в центре города в менее качественные помещения, спрос на небольшие площади с отделкой.

Итоги рынка складской недвижимости подвел Рубен Алчуджян, управляющий партнер компании Praedium ONCOR International. «Кризис – часть жизни, а жизнь несмотря ни на что продолжается!» – оптимистично начал свое выступление г-н Алчуджян. Дальнейший его рассказ был не столь радужен. Так, выяснилось, что из предполагавшихся к вводу в эксплуатацию в 2008 году 1,2 млн. кв. м площадей было сдано лишь 453 тыс. кв. м. Реализация большей части проектов была перенесена на 2009 год: предполагается, что в этом году будет сдано 800 тыс. кв. м складов. Новых проектов в 2009 году не ожидается, будут достраиваться уже анонсированные: «PNK-Чехов», «Восточный», «MLP-Подольск» и др. Несмотря на общую для рынка тенденцию к снижению арендных ставок, в складском сегменте ожидается уменьшение лишь на 5%. «Стоимость строительства уменьшается, однако финансирование проектов дорожает, вот почему понижение аренды не будет сильно заметным», – объясняет Рубен Алчуджян. В складском сегменте в следующем году будет развиваться субаренда.

Активно до наступления кризиса развивался рынок гостиничной недвижимости в России, о чем поведала Анжелика Норманн, руководитель направления консультационных услуг в области гостиничного бизнеса и индустрии развлечений России и СНГ компании Ernst & Young. «Состоялся выход международных операторов на российский рынок, в частности, в Москве и некоторых регионах. По стоимости номера в отеле отечественный рынок занял третье место после Лондона и Парижа. Однако с сентября 2008 года многие проекты заморожены. В связи с низкой доходностью гостиничный бизнес – последний в приоритетах инвесторов и банков. Новых объектов долгое время не будет», – подвела итог г-жа Норманн. По ее словам, в действующих отелях уменьшилось число мероприятий и конференций, а также

сократились расходы на питание и напитки. Загрузка гостиниц будет зависеть от уровня деловой активности и туризма. Стоимость номеров в Москве пока не снижается, но в перспективе снижение возможно.

О планах строительства многофункциональных комплексов рассказала Эвелина Павловская, вице-президент по консалтингу, партнер GVA Sawyer. По ее словам, градостроительная политика Москвы направлена на комплексное освоение территорий. Предполагается, что наибольшим спросом новые МФК будут пользоваться в районах с плохо развитой инфраструктурой.

Марк Афраймович, управляющий партнер компании ROSS Group, в своем выступлении рассказал о трудностях, которые сегодня в связи с кризисом испытывают ритейлеры. В частности, высокой выручки от продаж ритейлерам стоит ждать в декабре, а потом начнется прогнозируемый спад в доходах. Г-н Афраймович в цифрах обозначил развитие сегмента торговой недвижимости в Москве и регионах, сопоставив количество заявленных, сданных в эксплуатацию и замороженных на сегодня проектов. Так, к примеру, в Москве из 17 заявленных проектов в 2008 году введено в строй лишь 4 ТЦ, сдача 3 объектов перенесена на 2009 год. «Сделки по купле-продаже объектов активно велись в I полугодии 2008 года, на данный момент их нет. Застопорился и процесс снижения арендных ставок, за исключением тех девелоперов, которые поддались на шантаж конкретных арендаторов, вступивших между собой в сговор», – подвел итог первой сессии Марк Афраймович.

Вторая часть мероприятия прошла в формате панельной дискуссии. Во главе угла стоял вопрос, сформулированный модераторами саммита Александром Ольховским, президентом ГУД, вице-президентом ВТБ, и Екатериной Крыловой, главным редактором

Commercial Real Estate: как понять, достиг ли рынок дна? Мнения разошлись. Владимир Пинаев, управляющий директор, услуги корпоративным клиентам и собственникам, Россия и СНГ, компании Jones Lang LaSalle, предположил, что рынок достигнет дна, когда «мы увидим первые сделки по аренде и продаже. Пока же арендаторы и собственники не знают, какие ставки и цены будут установлены». Константин Ковалев, управляющий партнер компании Blackwood, считает, что только к концу 2009 года станет ясно, что будет с рынком. «Сейчас же мы должны понять, кто будет нашим конечным потребителем», – сообщил он.

В развязавшейся внезапно дискуссии относительно вопроса государственной поддержки девелоперам Павел Косов, вице-президент ВТБ, сообщил, что, несмотря на тяжелое время, банк продолжает работать с начатыми проектами и участвует в диалоге с государством. Для которого, в свою очередь, приоритетом являются девелоперы, строящие жилье эконом-класса. «А вообще жилье и офисы не относятся к предмету первой необходимости, и проблемы девелоперов и застройщиков не близки государству, которое должно было бы помочь ипотечникам и создать ряд преференций вроде налогового вычета», – высказался Дмитрий Луценко, член совета директоров компании Mirax Group. «Однако пока никто не готов принимать решений, для начала государство должно создать фундамент для дальнейшего развития рынка», – заявил Даррелл Станафорд, управляющий директор компании CB Richard Ellis.

По мнению Георгия Найденова, генерального директора ОАО «РЕГИОНЫ-Менеджмент», рынок достигнет дна, когда произойдет смена собственников объектов. Также отметил г-н Найденов, сегодня арендаторы документированно обосновывают

падение своих оборотов на 15–50%. По словам Татьяны Астер, вице-президента «DVI Holding» по вопросам PR и маркетинговой политики, сегодня налицо факт перераспределения потребительской корзины. Так, впервые пивные компании показали рост доходов, невзирая на кризис и зимний сезон. «Сейчас будут востребованы более дешевые форматы, есть место для новых западных игроков и концепций», – сообщила г-жа Астер.

Как считает Сергей Гоголев, генеральный директор TriGranit Development Corporation, кризис в стране продлится не менее 18 месяцев и закончится не ранее 2010 года. «Мы, в свою очередь, планируем сосредоточиться на реализации уже начатых проектов, будем пробовать новые формы развития, в том числе инвестировать в интересные проекты, так как сейчас они являются выгодными для вхождения», – пояснил планы компании г-н Гоголев. Виктор Малеванкин, директор по инвестициям Raven Russia, сообщил, что его компания имеет средства для финансирования только своих проектов, строящихся сегодня. «Пока я не видел других объектов, достойных нашего внимания», – объяснил свою позицию г-н Малеванкин.

Фонд Fleming Family & Partners также может сегодня инвестировать в проекты, но готовые, при соответствии цены качеству. Как отметил Олег Мышкин, управляющий партнер компании Fleming Family & Partners, сегодня список так называемых distressed assets заметно пополнился: в этот перечень попали даже хорошие активы, владельцы которых не могут найти финансирование на их дальнейшее развитие. «Также крупные компании, выходящие на IPO, сегодня с большим дисконтом продают свои акции», – рассказал г-н Мышкин. Андрей Закревский, старший вице-президент компании Knight Frank, заметил, что, к сожалению, не так-то просто купить эти акции на открытом рынке, хотя у многих есть желание прикупить себе акции AFI Development и «Системы-Галс».

Как всегда, не обошлось без шуток, адресованных банковским структурам. «Я только что из Флоренции: там большинство зданий было построено вообще без участия банков», – заметил Дмитрий Луценко. «Есть ощущение, что пока в России не появились банки и проектное финансирование, рынка не было вообще», – поддержал коллегу Даррелл Станафорд. «Да, потребители сегодня превратились в каких-то мучеников валютной корзины», – констатировал Константин Ковалев. «Видимо, нас уже вычеркнули из профессионального сообщества», – отшутился Александр Ольховский.

C|R|E



authors: Nadezhda Rusina, Tamara Elbakidze

photography:

The Guild of Property Managers and Developers

# Going down

During the traditional December 11th Christmas Summit, organized by The Guild of Property Managers and Developers (GMD) along with the Commercial Real Estate magazine, the major commercial real estate market players summed up their views regarding 2008 and shared their forecasts with regard to 2009.

In the first part of the event, summit participants presented their lectures regarding the principal 2008 events and key trends in all market areas. The opening address was made by Denis Kolokolnikov, director general at RRG. According to Kolokolnikov, the volume of new offices to hit the market in 2008 represented some 1.7 million sq. m. They were essentially Class B facilities and reconstructed areas. "At the present time most of the announced projects have been suspended, except for projects that have been more than half completed," said Kolokolnikov. He also noted that leasing rates for offices in Moscow have dropped on an average by 10% and the demand for subleases has increased. RRG forecasts the following trends for 2009: a drop in the demand for office space and for small leasable finished areas, companies will relocate from their downtown offices to more affordable facilities.

Ruben Alchoujian, managing partner at Praedium ONCOR International, made a presentation regarding warehousing market's yearend situation. "The crisis is part of life, which nevertheless has to continue!" remarked optimistically Alchoujian. The subsequent accounts were not as optimistic. It turns out that of the 1.2 million sq. m. of space that were going to be inaugurated in 2008, only 453,000 were actually finalized. The inauguration of most projects was postponed to 2009: it is expected that this year there will be 800,000 sq. m. inaugurated. There will be no new projects in 2009, only the old ones will be finalized: RNK-Chekhev, Vostochniy, MLP-Podolsk and others. Notwithstanding the overall trend towards more affordable rents, the warehousing sector should see a drop of no more than 5%: this can be explained by a series of financial reasons. "Construction costs have come down, but interest rates are higher, and this is why there will not be any substantial drop in the leasing rates," explains Alchoujian. The sector will also see an increase in subleasing next year.

The hotel industry was actively developing prior to the crisis, as evidenced by Angelika Normann, head of hospitality & leisure, advisory services, Ernst & Young. "International operators have entered the Russian market, more specifically Moscow and some regions as well. The cost of hotel rooms in Russia is the third highest in the world, after London and Paris. However, many projects have been suspended in 2008. Because of the low rate of return of the hotel business, it's also the lowest in priority among investors and banks. There won't be any new projects for quite a while," summarized Normann. She also indicated that there was a drop in the number of events and conferences being scheduled in hotels, and earnings from food and beverages also is down. The vacancy rates depend on the business and tourism activities. The cost of rooms in Moscow is not going down for the time being, even though it might happen in the future.

With regard to the construction of multifunctional complexes, an account was made by Evelina Pavlovskaya, consulting vice president,



at GVA Sawyer. According to Pavlovskaya, the city's urban development policies are geared toward comprehensive integrated urban development. It is expected that multifunctional complexes will be integrated into areas with weakly developed infrastructures.

Mark Afraimovich, managing partner at ROSS Group, spoke about the difficulties that retailers are experiencing because of the crisis. More specifically, retailers should expect a high volume in sales in December which will be followed by a forecasted drop in earnings. Afraimovich described the Moscow and regional situation in numbers, and compared the number of announced, inaugurated and suspended projects. For instance, in Moscow, of the 17 announced projects for 2008, only four shopping centers were inaugurated and another three were postponed to 2009. "Purchase and sale transactions were most active in the first half of 2008, but have completely disappeared. The decrease in leasing rates has also been stalled, except for those developers that gave in to blackmail by some tenants in collusion. It is highly doubtful that anybody will lower their rates until January-February," concluded Afraimovich.

The second part of the event was a fashionable panel discussion. The participants discussed such issues as the dangers and possibilities brought about by the global financial crisis. The major issue, expressed by the summit's moderators Alexander Olkhovsky, president at GMD and vice president of VTB, and Ekaterina Krylova, editor-in-chief at Commercial Real Estate: how to determine whether the market has hit rock bottom? And as usual there was no consensus. Vladimir Pinaev, managing director of owner and occupier services at Jones Lang LaSalle, assumed that the market will reach its lowest "when we witness the first leasing and sale transactions. For the time being tenants and landlords don't know what the prices will

be." Konstantin Kovalev, managing partner at Blackwood, considers that it's only by the end of 2009 that we will understand what will happen with the market: "For the time being we have to understand who will be our end-user," he said.

There was an unexpected discussion that evolved around the topic of government support to developers, Pavel Kosov, vice president at VTB, indicated that notwithstanding the difficult times, the bank continues funding projects that were previously approved for funding and takes part in the dialogue with the government, whose priority are developers involved in the construction of affordable housing. "Generally, housing and offices are not part of the essential services and the difficulties of the developers are not very important for the government. It should actually be helping citizens with mortgages and create tax incentives and deductions," said Dmitry Lutsenko, member of the board of directors at Mirax Group. "However, no one is making any decisions, and before anything else, the government should create a foundation for the market's ulterior expansion," announced Darrell Stanaford, managing director at CB Richard Ellis.

According to George Naydenov, director general of Regions-Management, the market will reach rock bottom when a change will occur among landlords. He also noted that landlords are substantiating a drop in revenues by some 15% to 50%. According to Tatyana Aster, vice president on PR and marketing strategy at DVI Holding, we are presently confronted by a redistribution of the consumer goods basket. And for the first, beer companies have shown a growth in revenues, regardless of the crisis and winter season. "More affordable formats will become more popular, the market needs other prices and services, there is room for new western players and concepts," added Aster.



Sergei Gogolev, director general of TriGranit Development Corporation, believes that the crisis will last no less than 18 months and will end no earlier than 2010. "We are concentrating on the completion of our ongoing projects and will experiment with new expansion formats and investing in projects that have become more affordable," said Gogolev. Victor Malevankin, investment director at Raven Russia, indicated that his company only has the means to finance its own projects that are presently under construction. "I have not seen any proposals worth considering," he added.

The Fleming Family & Partners fund can finance projects that have been completed and show a good quality/price ratio. As mentioned by Oleg Myshkin, managing partner at Fleming Family & Partners, the list of so-called distressed assets has increased considerably: it lists excellent assets that their landlords can no longer finance. "Major companies with IPOs are selling off their shares with great discounts," said Myshkin. Andrey Zakrevsky, senior vice president at Knight Frank, countered by indicating that unfortunately, purchasing these shares on the open market is not that simple, even though many would like to buy shares of AFI Development of Sistema-Hals.

And as usual, developers and banking consultants were the subject of anecdotes, especially the representatives from VTB Bank that were in attendance. "I just came back from Florence, where most of the buildings were built without any help from the banks," noted Lutsenko. "There is a feeling that prior to the creation of banks or project funding in Russia, there was actually no market whatsoever," added Stanaford. "Indeed, consumers have become martyrs of the currency basket," concluded Kovalev. "It looks as though we have already been excluded from the professional community," added jokingly Alexander Olkhovsky. c|RIe