

## Общая характеристика и состояние рынка коммерческой недвижимости России на начало 2008 г.



**Ахмеров М.Р.**

аспирант кафедры экономической теории и права  
Казанского государственного технического университета им. А.Н. Туполева,  
главный специалист по недвижимости  
Казанского филиала ОАО АКБ “РОСБАНК”

*В статье рассматривается современное состояние рынка коммерческой недвижимости России. Приведены основные причины инвестиционной привлекательности коммерческой недвижимости как финансового инструмента. Охарактеризованы основные тенденции развития рынка, дифференцируясь по отдельным направлениям: торговая недвижимость, офисная недвижимость, складская недвижимость.*

По итогам 2007 года можно сказать, что прошедший год продолжил цепочку удачных для российского рынка коммерческой недвижимости лет. Рынок пополнился новыми игроками и объектами, произошло несколько заметных сделок, ряд российских компаний успешно вышли на рынок. Зарубежные инвесторы, уже работающие в России – Immoeast, London & Regional Properties, Meinl European Land, Raven Russia и пр., – продолжают расширять сферу своей деятельности, увеличивая свои инвестиционные портфели. Также на рынок выходят новые иностранные игроки, среди которых британские Aberdeen Property Investors и Ovental Investments, сингапурская CapitaLand Limited, немецкая ECE Projektmanagement, американская JER Partners, ирландская Redquartz International и др.

Стабильная экономическая ситуация обеспечила рост притока инвестиций в российскую экономику. По прогнозам Минфина РФ, приток капитала в Россию по итогам 2007 года оценивается в \$ 70–80 млрд., ожидаемый прирост инвестиций составил рекордные показатели – 18–20%. По данным Росстата, крупнейшими иностранными инвесторами России являются Кипр, Нидерланды и Люксембург, на долю

которых приходится соответственно 21, 19,1 и 16,3% всех накопленных инвестиций в страну.

По прогнозам правительства Москвы, объем инвестиций в экономику столицы на конец года оценивался в \$ 56–60 млрд., что составляет 80–85% от общероссийского показателя. Это указывает на слабый поток иностранных инвестиций в российские регионы, что объясняется сосредоточением деловой активности в Москве, которой и достается большинство привлекаемых средств, в то время как во многих регионах мало выгодных вариантов вложения капитала. Однако эксперты ожидают роста инвестиционной активности в российских регионах: в отдельных отраслях она наблюдалась уже в этом году.

Что касается вложений непосредственно в коммерческую недвижимость, то, по данным Jones Lang LaSalle, за 12 месяцев прошедшего года в Россию было инвестировано \$ 4,9 млрд., из них в Москву – \$3,8 млрд. (78%). В 2006 году в коммерческую недвижимость России было вложено \$ 4,2 млрд., Москвы – \$ 3,7 млрд. Речь идет о покупке готовых или строящихся объектов коммерческой недвижимости, исключая инвестиции в девелопмент, покупку земли и участие в совместных предприятиях.

2007 год был поделен на 2 части разразившимся в августе глобальным кризисом ликвидности, который несколько омрачил позитивные тенденции первого полугодия. Во втором полугодии активность инвесторов несколько снизилась, часть сделок было отложена в ожидании стабилизации кризиса. При этом эксперты расходятся в оценке степени влияния глобального кризиса на экономику России. С одной стороны, существует мнение, что в условиях роста цен на нефть Россия слабо зависит от внешних факторов, с другой – снижение деловой активности налицо. Также девелоперы отмечают, что привлечение финансирования стало более сложным, а стоимость кредитов увеличилась. В связи с этим количество денег на рынке сократилось, что, по мнению аналитиков, приведет к некоторому снижению цен на недвижимость и приостановит снижение ставок капитализации.

Говоря о ставках капитализации, нельзя не заметить их продолжающееся снижение. За истекающий год, по разным оценкам, ставки снизились на 1,5–2%. По данным Cushman & Wakefield Stiles & Riabokobylko, ставки доходности в сегменте офисной недвижимости на ноябрь 2007 года составили 7,5–9,5% (снижение по сравнению с 2006 годом в среднем на 1%), в сегменте торговой недвижимости – 8,5–10% (снижение на 1,5%), в сегменте складов – 7,5–10,5% (снижение на 1%). Текущие показатели все еще значительно выше, чем в странах Западной и Восточной Европы, и это делает российский рынок весьма привлекательным для инвесторов.

#### **Торговая недвижимость.**

По оценкам аналитиков ведущих мировых компаний, работающих на рынке коммерческой недвижимости, рынок нежилой недвижимости России, наряду с рынком Китая, видится наиболее привлекательным в мире в смысле перспектив развития и роста. В Москве на одну тысячу человек по состоянию на 01.01.2005 года приходилось 65 кв.м торговых площадей, за период 2005–2006 года эта цифра увеличилась до 100 кв.м (рост за год на 54%) в то время как в Будапеште, например, – 200 кв.м на одну тысячу жителей, в Варшаве – 360 кв.м, в Париже – 400 кв.м. Россия, в сравнении с Западной Европой, в настоящий момент обеспечена торго-

вой недвижимостью – не более чем на 35–40%, офисными – 25–30% и складскими помещениями – не более 10–15%.

Торговые центры остаются основным интересом для инвесторов, более 60% из 1,5 миллионов евро, инвестированных в торговые центры в 4-ом квартале 2007 г., было потрачено в Германии, России и Италии. Другие 1,1 миллиона евро инвестировано в распределительные центры и ритейл парки, в основном в Германии, Франции и Бельгии, 468 миллионов евро – в супермаркеты в Германии и России, и еще 38 миллионов евро – в аутлеты.

В последнее время «спальные» районы решительно обгоняют центр по количеству возведенных торговых площадей. Строить торговые комплексы в исторической части крупных городов всегда было выгодно и престижно. Но в последнее время девелоперы активно строят в спальных районах, проявляя при этом наибольшую активность в непосредственной близости от транспортных магистралей. Невзирая на дефицит земельных участков в центре города и возможность лишь точечной застройки, новые торговые комплексы появляются и в центральных районах города. Еще одна сохраняющаяся и укрепляющаяся тенденция: торговые центры появляются на месте рынков – не только продовольственных, но и, например, рынков электроники. Хорошим примером может быть легендарная «Горбушка» в Москве, где сейчас открыт ТЦ «Горбушкин Двор». Торговый центр площадью 36 тыс. кв.м появился на месте Митинского радиорынка. Территорию Савеловского радиорынка новый его владелец – ИК «Нерль» – предполагает занять под торговый центр площадью 250 тыс. кв.м.

Тенденцией 2007 г. в Москве, по оценкам экспертов, можно назвать выход ключевых ритейлеров за МКАД и активные поиски торговых площадей в строящихся ТЦ в подмосковных городах. Всего же, по данным Paul's Yard, в 2007 году заявлено о выходе на рынок Москвы и ближайшего Подмосковья 26 торговых центров общей торговой площадью около 900 тыс. кв.м. Эта цифра превышает количество торговых площадей в 2006 году более чем в два с половиной раза. Таким образом, обеспеченность качественными торговыми площадями к началу 2008 года

выросла на 30% и составила около 310 кв.м. на 1000 человек.

Необходимо также отметить, что существует и такой момент, как отложенный ввод в эксплуатацию торговых площадей. После официальной сдачи строительства многие магазины в ТЦ находятся еще в стадии «оформления». Это связано, прежде всего, с поиском арендаторов, техническими задержками или переездом. Поэтому, несмотря на то, что в идеальном варианте на момент открытия ТЦ все площади должны быть уже сданы в аренду, на практике такое случается редко, а на дверях павильонов еще два-три месяца может висеть табличка «Скоро открытие».

**Особенности аренды.** В течение 2007 года наблюдалось некоторое повышение арендных ставок, связанное с падением курса доллара.

В неудачных торговых центрах наблюдалась стагнация либо незначительное уменьшение цен. На данный момент средний уровень арендных ставок в торговых центрах составляет \$700–900/кв.м в год, однако он может значительно варьироваться в зависимости от площади и профиля арендатора. По минимальной ставке, не превышающей \$400–450/кв.м в год, арендуют помещения «якорные» арендаторы – гипермаркеты, развлекательные центры и т.д. Максимальные ставки достигают \$4000–5000/кв.м в год и характерны для небольших арендаторов в центре города.

Схем предоставления аренды в торговых центрах две: первая – сбор в одном месте множества мелких арендаторов (по принципу стихийного рынка), вторая – когда к крупному, так называемому «якорному», арендатору (такому как «Перекресток», «Ашан», или «Рамстор»), делающему торговый центр наиболее привлекательным для покупателей, подтягиваются более мелкие. С точки зрения как потребителя, так и инвестора второй подход много привлекательнее, а потому считается нормой.

#### **Особенности новых торговых комплексов.**

Крупные торговые центры строятся сейчас, в основном, по американскому принципу: первый этаж отводится под продукты и товары для дома, на втором располагаются магазины одежды, на третьем – развлечения, в том числе многочисленные кафе и кинозалы. Особое внимание к многофункциональности закладываемых

торговых площадей обусловлено результатами маркетинговых исследований. Система all in one (предоставить возможность не только шоппинга, но и досуга), по мнению маркетологов, привлекает покупателей и обеспечивает новый, более высокий уровень продаж.

Современный торговый комплекс строится с таким расчетом, чтобы в нем можно было провести весь день. Становится более конструктивно продуманным и общий путь по торговому центру: заглянув на минуту, чтобы приобрести конкретную вещь, покупатель невольно просматривает весь ассортимент товаров, выложенный в стеклянных витринах, и задерживается, чтобы купить что-то дополнительно. Фактически центры стали представлять собой места проведения полного досуга, причем не только для покупающего, но и для всей его семьи. Тенденция строительства торговых площадей в спальных районах имеет большие перспективы. Особой популярностью пользуются и будут пользоваться торговые центры, построенные по принципу all in one и расположенные в шаговой доступности от своих потребителей.

#### **Офисная недвижимость.**

В ноябре 2007 г. российский рынок офисов получил возможность установить новые стандарты качества. В классификации, предложенной «большой четверкой» брокерских компаний (Colliers International, Cushman&Wakefield Stiles&Ryabokobylko, Jones Lang Lasalle и CB Richard Ellis Noble Gibbons), требования к объектам категории «А» стали гораздо жестче, что по замыслу разработчиков должно свести к минимуму возможность завышения «статуса» офисного здания. Кроме того, вместо класса «В» введены категории «В+» и «В-», а среди критериев оценки объектов выделены обязательные и факультативные. Новая классификация дает всем игрокам более полное и точное представление о меняющихся стандартах и растущих требованиях арендаторов на развивающемся российском рынке.

Все более заметными и отчетливыми становятся следующие тенденции в развитии офисной недвижимости в столице и крупнейших городах России:

1. Год от года растет общее количество арен-

дованных и купленных в собственность офисных помещений. Объем 1,5 млн. кв.м в год будет достигнут уже в 2008 г.

2. Растет так называемая «децентрализация»: все большее количество офисов строится, сдается и покупается вдали от центральных улиц и площадей города.

3. Договоры аренды заключаются на значительно более длинные сроки (не менее 3-х лет в 70–80% операций с офисами класса «А»), что значительно уменьшает риски инвесторов и способствует скорейшему развитию инвестиционных продаж.

4. Растет потребность в офисах большой (более 3000 кв.м) площади и количество сделок с ними.

**В регионах** – на офисы класса «В+», «В-», «С» и «Д» (офисные помещения категории «А» в соответствии с международными стандартами, предъявляемыми к помещениям такого уровня в регионах практически отсутствуют), спрос спокойный, но растущий, особенно в классе «В», рост активности в ближайшие два – пять лет аналитики связывают с ожидаемым массовым приходом в регионы ведущих российских и западных компаний. По имеющимся на рынке предложениям – объемам реализуемых и предоставляемых в аренду офисных помещений в регионах нет достаточной и достоверной информации. Стоимость аренды офисов в различных городах России колеблется в пределах от 345 до 500 \$ кв.м в год в классе «А» и от 230 до 400 \$ кв.м в год в классе «В»; большинство эксплуатируемых и строящихся объектов по целому ряду показателей не соответствуют классификатору и требованиям к помещениям такого уровня и заявляемым владельцами классу. В вопросах прогнозирования рынка офисной недвижимости большинство аналитиков сходятся во мнении, что рынок ожидают следующие события:

1. Завершение строительства и вывод на рынок не менее 2,5–3,0 млн. кв.м офисных помещений только класса «А» и «В» (главным образом в Москве и Санкт-Петербурге, отчасти в городах с населением 1 и более млн. человек.

2. Значительное увеличение предложений в классе «С» за счет сдачи объектов в регионах и всякого рода проектов класса «технопарков» и

реконструкции бывших заводских зданий.

3. Рост самого уровня предложений (улучшение качества помещений внутри классов) и уровня обслуживания во всех сегментах.

4. Возросшая доля свободных площадей и рост предложения могут привести к постепенному (от 5 до 10% в год, начиная с 2008 – 2009 года) снижению арендных ставок на офисные площади класса «В» и «С»; спрос на офисы класса «А», скорее всего, на период до 2009 года останется высоким, арендные ставки не уменьшатся.

#### **Складская недвижимость.**

Рынок складских помещений – один из самых молодых и быстро развивающихся сегментов российского рынка коммерческой недвижимости. В настоящий момент общие позитивные тенденции развития российской экономики обуславливают постоянное расширение бизнеса импортеров, производителей и торговых сетей: российских и международных. А это, в свою очередь, способствует постоянному росту спроса на современные складские помещения.

К наиболее характерным тенденциям рынка можно отнести следующие: превышение спроса над предложением, в первую очередь, в сегменте качественных складских помещений. Договоры аренды в современных комплексах заключаются еще до окончания строительства, много проектов реализуется по схеме build-to-suit. Из-за дефицита помещений ряд крупных торговых сетей строит склады самостоятельно. При этом спрос на современные помещения продолжает расти, а большую часть предложений до сих пор составляют некачественные склады старой постройки. Однако, несмотря на сохранение дефицита качественной складской недвижимости, по оценкам некоторых экспертов, доходность инвестиций в складскую недвижимость постепенно снижается.

Инвестиционная активность на складском рынке повышается из-за более высокой доходности и надежности по сравнению с другими секторами коммерческой недвижимости. Новая тенденция 2006–2007 гг. – выход крупных российских и иностранных девелоперов и логистических компаний на региональные рынки России, строительство современных складских комплексов и анонсирование новых масштабных региональных проектов в городах-милли-

онниках и промышленных центрах.

Общая емкость российского рынка складской недвижимости оценивается в 4,5 млн. кв.м. При этом большинство складов не отвечает мировым стандартам. Сдаются, как правило, неспециализированные помещения, где качество складирования не соответствует современным требованиям. Из региональных рынков, помимо Санкт-Петербурга, к наиболее развитым можно отнести Самару, Екатеринбург и Новосибирск. Значительный потенциал имеют Казань, Нижний Новгород, Ростов-на-Дону, Уфа, Пермь, Архангельск, Владивосток. В ближайшее время в этих городах ожидается существенный рост предложений складов класса «А». По оценкам экспертов, спрос растет, в первую очередь, в связи с выходом крупных торговых сетей на региональные рынки. Однако уже сейчас можно говорить о том, что рынок имеет все предпосылки для активного развития в ближайшие несколько лет. Это связано, в первую очередь, с повышением индексов инвестиционной привлекательности России в международных рейтингах. Все больше транснациональных корпораций проявляют интерес к российскому рынку. Именно западные игроки наиболее заинтересованы в складских помещениях, отвечающих международным стандартам. Не стоит забывать и том, что российский бизнес сегодня уже не тот, что был еще пять лет назад. Ведущие производители ощущают растущую конкуренцию и стремятся максимально оптимизировать свои бизнес-процессы в соответствии с международной практикой.

Ожидается, что в ближайшие 2–4 года наиболее актуальными для аренды станут помещения площадью от 1000 до 5000 кв.м. Также не удовлетворен пока спрос на хранилища большой площади (десятки тысяч квадратных метров), имеющие необходимые коммуникационные и железнодорожные подъезды, автомобильные развязки.

Предложение качественных складских помещений на данный момент крайне ограничено. Около 60% от всего объема составляют предложения складов класса «С». Ожидается, что в течение ближайших 2–3 года их число сократится, поскольку эти помещения будут реконструированы и модернизированы.

Арендные ставки на высококачественные

складские помещения в Московском регионе по-прежнему остаются одними из самых высоких в Европе. Уступают они только Лондону и при этом обеспечивают самую высокую доходность (до 20%) по сравнению со среднеевропейским уровнем в 8,5%. В 2007 году наблюдался умеренный рост арендных ставок на высококлассные помещения, обусловленный прежде всего острой нехваткой качественных площадей. На конец третьего квартала арендные ставки на складские помещения класса «А» составили в среднем 165 долл. США за кв.м в год без НДС и эксплуатационных расходов, на складские помещения класса «В» – 125 долл. за кв.м в год без НДС и эксплуатационных расходов. Эксплуатационные расходы остаются пока на прежнем уровне и составляют в среднем 25–35 долл. США за кв.м в год для класса «А», и 15–20 долл. США за кв.м в год для класса «В». Однако формирующаяся в последнее время тенденция повышения требований к управлению складскими комплексами может привести к незначительному росту эксплуатационных расходов.

В I квартале 2007 г. было отмечено увеличение сроков договоров аренды и увеличение запрашиваемых площадей в аренду.

За последний год арендные ставки в классе «А» выросли в среднем на 12–13% и достигли значений 145–150 долларов за кв.м в год. В классе «В» рост был зафиксирован на уровне 17% и составил 105–130 долларов за кв.м в год (без НДС).

**Будущее рынка складской недвижимости.** В текущем и следующем году ожидается рост инвестиционной привлекательности складского сегмента рынка. В связи с постепенным снижением доходности офисных и торговых площадей все больше потенциальных инвесторов будет обращать свое внимание на складской сектор. Доходность складской недвижимости составляет сейчас в среднем 17–22%, что весьма привлекательно как для российских, так и для иностранных инвесторов.

Ликвидность складских площадей высокого класса значительно превосходит показатели других секторов рынка коммерческой недвижимости. Причем в ближайшие 2–3 года насыщение этого рынка не ожидается. Постоянно растущий спрос стимулирует в складском секторе

инвестиционную активность. В совокупности эти факторы делают вложения в складскую недвижимость перспективными и надежными.

Набирающая силу сегментация рынка свидетельствует о том, что пусть не в ближайшем, но все-таки вполне обозримом будущем доходность объекта станет напрямую зависеть от того, насколько тщательно продумана концепция, удачно выбрано место расположения, грамотно сформирован пул арендаторов, профессионально организовано управление и эксплуатация здания.

По мнению многих экспертов, сценарий развития рынка коммерческой недвижимости в России во многом повторяет восточноевропейский, а если говорить конкретно о регионах – то московский. В первом приближении схема выглядит следующим образом: острый дефицит высококачественных объектов провоцирует строительный бум, но, несмотря на выход на рынок все большего количества квадратных метров, ставки аренды по-прежнему держатся на высоком уровне, поскольку потребность в них слишком велика. Понадобится значительное количество площадей, чтобы наступил баланс спроса и предложения. Дальнейшее развитие рынка

коммерческой недвижимости в России, по прогнозам все тех же специалистов, будет происходить волнообразно – от центра (Москва, Санкт-Петербург) к регионам. Очередность развития «сегментов» рынка нежилой недвижимости в России будет следующая:

- офисная недвижимость;
- торговая недвижимость;
- промышленная (в том числе складская) недвижимость.

#### *Литература:*

1. Асаул А.Н. Экономика недвижимости: учеб. – 2-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 624 с.
2. Горемыкин В.А. Экономика недвижимости: учеб. – М.: Проспект: Изд-во ТК Велби, 2006.
3. Регионы России – 2007: переоценка ценностей // Commercial Real Estate. – 2007. – №24 (84) – 15-31 декабря.
4. Рынок коммерческой недвижимости в РФ. Общая характеристика рынка [Электронный ресурс] – Режим доступа: <http://www.greville.ru>.

