



В МОСКВУ, В МОСКВУ!

АВТОР:
Оксана Самборская

С 2001 ГОДА ДОЛЯ ВЛОЖЕНИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ МОСКВЫ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 78%. ПО СТАТИСТИКЕ КОМПАНИИ JONES LANG LASALLE, В 2012 ГОДУ ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ РАВНЯЛСЯ 88%, В I КВАРТАЛЕ 2013 ГОДА — 96%. ТОЛЬКО 2011 ГОД ВЫБИВАЕТСЯ ИЗ ОБЩЕГО РЯДА БЛАГОДАРЯ РЕКОРДНОЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СДЕЛКЕ С ТРЦ «ГАЛЕРЕЯ» В САНКТ-ПЕТЕРБУРГЕ. ТОГДА, ПО ДАННЫМ КОМПАНИИ SVRE, ИНВЕСТИЦИИ В РЕГИОНЫ ПРЕВЫСИЛИ 20% ОБЩЕГО ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ.

Последние три года вложения в региональную коммерческую недвижимость находились на уровне \$400 млн годовых (если исключить вышеупомянутую сделку). Таким образом, Московский регион остается абсолютным лидером. И как бы ни старались регионы, изменить эту ситуацию им пока не удастся.

Почему Москва? По мнению руководителя направления аналитики инвестиционного рынка компании Jones Lang LaSalle Олеси Дзюба, среди причин привлекательности — высокий спрос со стороны арендаторов, ликвидность рынка (а значит, возможность выхода — продажи объекта в будущем) и доступность финансирования.

«Высокая концентрация деловой активности в Москве, с одной стороны, тормозит развитие региональных городов, с другой — повышает привлекательность объектов коммерческой недвижимости в российской столице: фактически спрос на московскую коммерческую недвижимость формируется всей страной, — продолжает мысль коллеги заместитель директора департамента инвестиций и продаж Knight Frank Алан Балоев. — В январе–марте 2013 года на региональные города пришлось около 2% общего объема инвестиций (сделка по выкупу доли в проекте торгового центра в Липецке). Санкт-Петербургу досталось около 16%, предметом более 80% транзакций стала недвижимость Московского региона».

Что же касается регионов, то кроме Санкт-Петербурга, пытающегося составить конкуренцию Москве, эксперты





Последние годы профессионалы много и с удовольствием рассуждают об инвестиционной привлекательности регионов, тем не менее пока картина не меняется

выделяют на карте России лишь несколько серьезных точек инвестиционной привлекательности, в числе которых директор отдела исследований рынка CBRE Валентин Гаврилов называет Ростов-на-Дону, Новосибирск, Екатеринбург. На протяжении последних лет профессионалы много и с удовольствием рассуждают об инвестиционной привлекательности регионов, тем не менее пока картина не меняется.

По мнению старшего аналитика отдела исследований Cushman & Wakefield Александра Зинковского, привлекательность региона для инвесторов определяется сочетанием нескольких основных факторов. К ним относятся степень экономического развития региона, уровень доходов и расходов населения (следовательно, степень развития рынка коммерческой недвижимости). Кроме того, важную роль играют объекты инвестиционного качества с хорошим набором арендаторов, которые обеспечивают стабильный финансовый поток. Эксперт отмечает, что в регионах это в первую очередь качественные торговые центры.

В 2013 году в регионах планируется сдать в эксплуатацию более 1,4 млн м² качественных торговых площадей, в то время как в Москве ввод составит около 180 тыс. м². К тому же крупные торговые операторы анонсировали свои планы по региональному расширению.

Все это является стимулом для прихода инвесторов, но пока процесс становления регионального инвестиционного рынка находится на начальной стадии. «К сожалению, риски в регионах еще высоки, и при малейших признаках падения инвесторы покидают региональные рынки. Однако региональный рынок пережил кризис 2008 года, когда инвесторы ушли вообще, сейчас развитие возобновилось, будем надеяться, что региональный рынок коммерческой недвижимости извлек урок», – подчеркивает Александр Зинковский.

Есть и другие объяснения московскому лидерству. Так, Валентин Гаврилов обращает внимание, что региональный спрос в офисном сегменте тяготеет прежде всего к классу В. Кроме того, он существенно менее стабилен, чем спрос на столичные офисы. Причина кроется в небольшом количестве работающих и приходящих в регионы компаний, в том числе международных, которые и формируют существенную долю спроса в классе А и В+.

В теоретически интересном складском сегменте ситуация такова, что региональный бизнес не готов платить за качество складов класса А. Даже международные игроки часто используют для своих операций в регионах склады класса В- и С, которые неинтересны девелоперам, работающим в данном сегменте. «Определенный спрос на класс А, конечно,

В 2013 году в регионах планируется сдать более 1,4 млн м² качественных торговых площадей, в то время как в Москве ввод составит около 180 тыс. м²



есть. Однако он сильно отстает от показателей Московского региона», – рассказывает Валентин Гаврилов. По его оценкам, региональные сделки в основном сосредоточены в сегменте торговой недвижимости, что связано со стабильным ростом доходов населения и розничного товарооборота. При этом пока торговыми объектами насыщаются города-миллионники, которые обладают наиболее высокой покупательской способностью населения и спросом на fashion-ритейлеров.

Алан Балоев уточняет, что еще в прошлом году началась активная экспансия торговых операторов в регионы, следующим шагом будет развитие логистических сетей и складского сегмента за пределами Московской области: «Пока этот процесс идет крайне медленными темпами, и мы не ожидаем серьезного перелома в географии инвестиционного рынка».

Так что говорить о растущей инвестиционной привлекательности регионов в целом пока не приходится.

Среди причин привлекательности инвестиционного рынка Москвы – высокий спрос со стороны арендаторов, ликвидность рынка (а значит, возможность продажи объекта в будущем) и доступность финансирования

Крупнейшая сеть агентств недвижимости в мире



Станьте лучшим агентством недвижимости с франшизой CENTURY 21 РОССИЯ!

- ✓ Профессиональное продвижение объектов и маркетинг
- ✓ Бизнес-школа CENTURY 21 для агентов и руководителей
- ✓ Система найма и обучения агентов
- ✓ Программа CRM
- ✓ 30 офисов в Москве и области



+7 (495) 981-21-21

Ленинградский проспект, 31а, стр 1, БЦ «МонАрх», 15 этаж.

www.century21.ru
www.business.century21.ru

Кроме Санкт-Петербурга эксперты выделяют лишь несколько точек инвестиционной привлекательности, в числе которых Ростов-на-Дону, Новосибирск, Екатеринбург

Каков же расклад в столичном регионе с его подавляющим преимуществом? По мнению Олеси Дзюба, исторически офисный сектор был в Москве самым привлекательным (Александр Зинковский даже утверждает, что рынок инвестиций в офисную недвижимость – практически на 100% сосредоточен в Москве), но сейчас больше интереса у инвесторов вызывает торговая и складская недвижимость. «Российский потребитель по-прежнему не в полной мере обеспечен товарами и услугами, у него нет долгов, низкий уровень налога на доход, он тратит около 70% своих доходов. Все это делает

Кстати, ограниченное число таких безусловных для инвестирования объектов эксперты называют одной из причин, способных привести к сокращению объемов инвестиций в коммерческую недвижимость в России в целом и в Москве в частности. По прогнозам компании JLL, в ближайшие два-три года объемы инвестиций в недвижимость немного снизятся – ориентировочно до \$7,5 млрд в 2013 году (по данным компании, в 2011 году объем вложений составил \$8,5 млрд, в 2012-м – \$8,7 млрд с учетом жилой недвижимости). «Не предвидится миллиардных сделок, закрытие которых внесло значительный вклад в объемы инвестиций в последние несколько лет. Вместе с тем это не означает, что российский рынок стагнирует или интерес к нему снизился, просто наблюдается его логичная стабилизация с коррекцией на миллиардные сделки», – поясняет ситуацию Олеся Дзюба.

По мнению Валентина Гаврилова, в настоящее время рост инвестиций сдерживают рецессия и рост безработицы в Еврозоне: они подавляют спрос со стороны иностранных компаний и делают более консервативными российские компании. По прогнозам эксперта, в 2014-2015 годах рост объемов может продолжиться, если Еврозоне удастся остановить рост безработицы и перейти в 2014 году к положительным темпам роста ВВП. Валентин Гаврилов считает, что пока ситуация развивается по негативному сценарию. Разумеется, это способно привести к тому, что готовность инвесторов вкладывать деньги в российскую недвижимость снизится.

К тому же, уверен Александр Зинковский, регионам крайне необходимо наличие качественного инвестиционного предложения, а также приход на рынок инвесторов, предпочитающих более рискованные вложения: «Дело в том, что до сих пор основная доля инвесторов предпочитает наименее рискованные и наиболее ликвидные и стабильные активы. Этим во многом объясняется тяга инвесторов к развитым регионам. Инвесторов, оперирующих с более рискованными активами, на нашем рынке практически нет».

Другим сдерживающим моментом эксперт называет недостаточное развитие рынка заемного финансирования. Сегодня основная доля на этом рынке принадлежит государственным банкам (Сбербанк, ВТБ), которые определяют условия заемного финансирования, а они остаются невыгодными для большинства инвесторов, особенно в регионах. (АН)



розничную торговлю очень привлекательным сегментом. В складском сегменте существует дефицит: доля свободных площадей не превышает 1%, а спрос остается высоким», – комментирует Олеся Дзюба.

Правда, Валентин Гаврилов с сожалением констатирует, что в подавляющем большинстве случаев речь идет об инвестировании не в девелопмент, а в уже функционирующие объекты. А если в деле замешаны иностранные инвесторы, особенно институциональные, то требования к этим объектам предъявляются по максимуму, причем это относится ко всему – начиная с местоположения и заканчивая набором якорных арендаторов. В качестве примера вспомним хотя бы сделки инвестфонда Morgan Stanley: и деловой центр «Белая площадь», и ТРЦ «Метрополис» – объекты топового уровня. На меньшее Morgan Stanley не согласен.



НОВОСТРОЙКИ МОСКВЫ И ПОДМОСКОВЬЯ

ВАЖНО ВСЁ!

...и летнее настроение

www.pik.ru

МОСКВА

М «СЕМЁНОВСКАЯ»,
жилой комплекс «Мироновский»,
ул. Мироновская, вл. 46, корп. 1, 2 (КОПЭ-М-ПАРУС)



М «УНИВЕРСИТЕТ»,
жилой комплекс «Мичуринский»,
Мичуринский пр-т, кв. 5-6, корп. 20А, 21-22 (индив. проект)



М «ЮГО-ЗАПАДНАЯ»,
жилой район «Ново-Переделкино», мкр. 14,
ул. Лукинская, корп. 13АБ (П-ЗМ)



М «ПЕРОВО»,
жилой комплекс «Большое Кусково»,
корп. 3, 4, 6, 7 (П-ЗМК «ФЛАГМАН»)



М «ДОБРЫНИНСКАЯ»,
жилой комплекс «Английский Квартал»,
ул. Мытная, вл. 13 (индив. проект)



М «УЛ. АКАДЕМИКА ЯНГЕЛЯ»,
жилой комплекс «Чертановский»,
к. 40 (индив. проект)



М «АННИНО»,
жилой комплекс «Аннинский», к. 1, 2, 3



М «ПРАЖСКАЯ»,
жилой комплекс «Битцевский»,
ул. Красного Маяка, корп. 7



М «ТЕПЛЫЙ СТАН»,
ул. Академика Виноградова,
мкр. 8В, вл. 7, корп. 7 (индив. проект)



М «СВИБЛОВО»,
жилой комплекс «Заповедный Уголок»,
ул. Заповедная, корп. 7, 8



М «ВДНХ»,
пр-т Мира, вл. 165-169 (индив. проект)



НОВАЯ МОСКВА

М «БУНИНСКАЯ АЛЛЕЯ»,
жилой район «Бунинский»,
к. 8 (П-ЗМ), к. 14 (П-ЗМК «ФЛАГМАН»)



ПОДМОСКОВЬЕ

г. ЛЮБЕРЦЫ,
жилой район «Красная Горка»,
мкр. 7-8, к. 53А (КОПЭ-БАШНЯ)
к. 9, 39, 53В (КОПЭ-М-ПАРУС)



г. ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ,
мкр. «Центр-2», кв. 3,
ул. Автозаводская, к. 302, 313 (П-ЗМК «ФЛАГМАН»)



г. МЫТИЩИ,
ул. Трудовая (КОПЭ-М-ПАРУС)
жилой район «Ярославский»,
к. 22, 23, 25, 26 (КОПЭ-М-ПАРУС)



г. ХИМКИ,
жилой район «Левобережный»,
ул. Совхозная, к. 3, 8 (П-ЗМ),
к. 17 (П-111М), к. 5 (индив. проект)



жилой район «Новокуркино»,
мкр. 6, к. 7 (индив. проект),
к. 12, 19 (КОПЭ-М-ПАРУС)



ЛЕНИНСКИЙ РАЙОН,
мкр. «Бутово Парк 2»,
к. 2, 3, 4 (КОПЭ-БАШНЯ), к. 5.1, 6 (П-ЗМ)



КРАСНОГОРСКИЙ РАЙОН,
жилой комплекс «Путилково»,
к. 37, 38 (КОПЭ-М-ПАРУС)



г. ДМИТРОВ,
ул. Московская, д. 1 (индив. проект)



г. ЛОБНЯ,
ул. Батарейная, д. 6 (индив. проект)



Квартирьы Нежилые Паркинг
 Ипотека (содействие в получении) Рассрочка Отделка Построено Новый адрес

8 800 500 00 20
(Бесплатный по России)



8 (495) 500 00 20