

КОГДА РОСТ РАВЕН НУЛЮ

АВТОР:
Оксана Самборская



ГЛАВА ЦЕНТРОБАНКА РФ ЭЛЬВИРА НАБИУЛЛИНА, ВЫСТУПАЯ НА СЪЕЗДЕ АССОЦИАЦИИ БАНКОВ РОССИИ, ЗАЯВИЛА, ЧТО РОСТ ВВП В 2014 ГОДУ СПОСОБЕН ОПУСТИТЬСЯ НИЖЕ 1%, А ОТТОК КАПИТАЛА ИЗ СТРАНЫ В I КВАРТАЛЕ ПРЕВЫСИЛ ПРОГНОЗИРУЕМЫЕ \$20 МЛРД. В ТОТ ЖЕ ДЕНЬ, КОГДА БЫЛИ ОБНАРОДОВАНЫ ЭТИ СЛОВА, КОМПАНИЯ JLL ПРЕДСТАВИЛА РЫНКУ ПЕРЕСМОТРЕННЫЙ ГОДОВОЙ ПРОГНОЗ, КОТОРЫЙ КАСАЕТСЯ ОБЪЕМА ИНВЕСТИЦИЙ В РОССИЙСКУЮ КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ.

Эксперты отмечают, что политическая и экономическая неопределенность в I квартале 2014 года негативно повлияла не только на прогнозы роста экономики России (по оценке компании JLL, прогноз роста ВВП на 2014 год снижен до 0,0%). Стрессовая ситуация в экономике и неопределенность в настроении инвесторов привели к тому, что прогнозируемый объем вложений снижен с \$7 млрд в начале года до 3,4 млрд. «Объем инвестиций в российскую недвижимость может оказаться самым низким за посткризисный период, сравнимым с результатом 2009 года».

По подсчетам аналитиков JLL, за первые три месяца 2014 года объем инвестиций в недвижимость России составил \$472 млн, снизившись на 77% по сравнению с соответствующим периодом предыдущего года. Правда, такая отрицательная динамика обусловлена, главным образом, рекордным I кварталом 2013 года (благодаря продаже ТРЦ «Метрополис») и достаточно большим объемом сделок, закрытых в конце 2013 года.

«Инвесторов по-прежнему привлекает российский рынок: во всех его сегментах существует значительная ненасыщенность площадями. В то же время в связи с нестабильной ситуацией в Крыму и волатильностью валюты, инвесторы сейчас находятся в режиме ожидания. Повышенная осторожность неизбежно повлияет на объемы вложений в российскую недвижимость в краткосрочной перспективе», — резюмирует руководитель отдела исследований компании JLL Том Манди.

К сожалению, политико-экономические события заставляют экспертов пересматривать не только общие параметры, но и положение в каждом конкретном сегменте — в частности, на офисном рынке Москвы. Одновременной

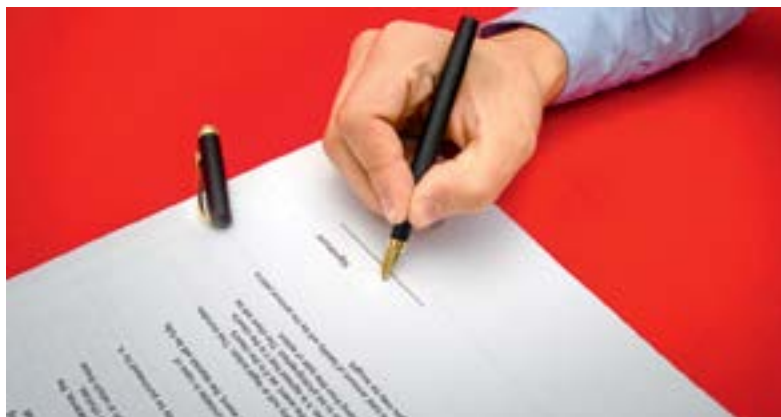




корректировки требуют и прогнозы, которые эксперты делали, основываясь на статистике 2013 года. Нельзя сказать, что все изменилось кардинально. Но в конце прошлого года специалисты утверждали, что отличительной чертой 2014 года будет стабильность с легкими колебаниями, не исключая, что во второй половине года будет всплеск деловой активности. Сегодня они указывают на отрицательную динамику и ждут усугубления тех проблем, которые накопились за предыдущий период.

Например, по подсчетам экспертов, объем вакантных площадей в качественных бизнес-центрах Московского региона равнялся примерно 13%. Такой показатель приводили управляющий директор компании Praedium Александр Ошурко и директор по работе с корпоративными клиентами компании Colliers International Вера Зименкова. Как следует

Арендаторы стараются уйти в рублевые договоры или установить жесткий валютный коридор — максимально снимают риски валютных колебаний



из данных директора отдела корпоративных клиентов офисной недвижимости Knight Frank Марии Зиминой, в среднем уровень вакантных площадей по рынку — тоже примерно 13% (в классе А на конец 2013 года этот показатель оценивался в 16,2%, в классе В — 11,5%).

Александр Ошурко предполагал, что в 2014 году ситуация скорее всего не изменится, уровень вакантных площадей будет расти теми же темпами, что и раньше, — стало быть, к концу года увеличится еще на 3–4%. Понятно, что сейчас эти прогнозы требуют пересмотра. Например, по словам главы департамента офисной недвижимости, партнера компании S. A. Ricci Алексея Богданова, в 2014 году будет сдано в эксплуатацию около 900 тыс. м² офисных площадей, а поглощено, по прогнозам компании, не более 600 тыс. м². Это неминуемо приведет к росту вакантных площадей



ЛЮБИТЕ ВЕСНУ!

ДОЛИНА СЕТУНЬ

Дом класса Премиум на Западе Москвы

«Долина Сетунь» — стильный фешенебельный дом в уважаемом районе на западе Москвы.

- Дом расположен на пересечении улиц Мосфильмовская и Минская, в окружении посольств, элитных жилых комплексов и ведущих вузов страны.
- Фасады отделаны натуральным мрамором с эффектными орнаментами.
- Панорамные окна открывают потрясающие виды на долину реки Сетунь, огни Поклонной горы и университета.
- Интерьеры входных групп и лифтовых холлов также оформлены мрамором и украшены художественными витражами.
- Высокие потолки (3,1 м) и высокие входные двери в квартиры (2,4 м).

Это — правила жизни в стиле Premium*. Ваши правила.

ДОНСТРОЙ | 495 925 4747 | www.dolina-setun.ru

*Премиум

Проектная декларация на сайте www.donstroy.com
Реклама. 16+



В 2014 году будет сдано в эксплуатацию около 900 тыс. м² офисных площадей, а поглощено — не более 600 тыс. м². Это неминуемо приведет к росту вакантных площадей и падению ставок

и падению ставок. Данная проблема становится острее от центра города к окраинам: за пределами центрального делового кластера уровень вакантных площадей в ряде случаев достигает 40%, а на МКАД уже сегодня есть первоклассные офисные здания, где ставка аренды не превышает \$200 за 1 м².

Правда, и в центре все не очень-то гладко, особенно это касается «Москва-Сити», где, по оценкам Алексея Богданова, пустует чуть ли не половина офисных площадей. Нынешняя экономическая ситуация, налоговые нововведения и ряд других обстоятельств сказываются не самым благоприятным образом. Так что офисный рынок ждет далеко не самые спокойные времена.

В то же время, как уверяет ведущий специалист департамента офисной недвижимости компании Penny Lane Realty Максим Жуликов, брать среднюю температуру по больнице, по крайней мере, неразумно: на рынке не главенствуют ни арендаторы, ни арендодатели. По мнению эксперта, в сегменте офисной аренды установился своего рода паритет, хотя и с некоторым перевесом в пользу арендаторов, которые используют каждую возможность для улучшения условий.

Александр Ошурко считает, что собственники более гибко подходят к процессу торгов и делают арендаторам скидки. Причем уступают существенно: как говорил в одном из своих интервью коммерческий директор «R7 Групп» (управляющая компания бизнес-центра

«На сегодняшний день собственники делают скидки по ставке аренды и размеру ежегодной индексации, особенно если ставка зафиксирована в долларах»

«Северная башня») Антон Смирнов, в борьбе за арендатора многие офисные центры «Москва-Сити» в итоге снизят ставки на 10–15%.

Но уменьшение ставок отнюдь не главная карта, которую пытаются разыграть арендаторы. Они стараются уйти в рублевые договоры или установить жесткий валютный коридор — словом, максимально снимают риски валютных колебаний. Кроме того, они активно поворачивают в свою пользу буквально каждый пункт — будь то арендные каникулы, заключение договора на удобный для арендатора срок и прочее.

Директор бизнес-направления «Недвижимость» Pro Consulting Global Limited Наталья Круглова полагает, что будет сокращаться среднерыночный размер гарантий, обеспечивающих ответственность арендатора (обеспечительный платеж). Не исключено, что ему на смену придут финансовые инструменты, которые позволят арендатору не привлекать свои оборотные средства.

Большим плюсом становится готовность арендодателя своими силами или за свой счет выполнить отделку сдаваемого офиса. По словам старшего директора отдела по работе с корпоративными клиентами Cushman & Wakefield Елены Колесниковой, помещения с выполненной базовой отделкой категории А (фальшпол, подвесной потолок, ковролин, покрашенные стены, одна-две перегородки, горизонтальная разводка коммуникаций под openspace) дают собственникам конкурентное преимущество, особенно в сегменте наиболее востребованных офисных площадей 500–600 м².

Начальник отдела по работе с корпоративными клиентами компании JLL Алексей Ефимов приводит и более нетривиальные примеры: «Иногда собственник, стремясь получить согласие арендатора, предлагает ему парковочные места или какие-то нестандартные опции, связанные с общепитом: собственник согласует с ним конкретного оператора, чтобы затем привлечь его в бизнес-центр».

Ну и конечно, неубиваемыми доводами в борьбе за клиента остаются удачное расположение бизнес-центра, его хорошая



Новая высотка Москвы от застройщика



ИПОТЕКА

Собственность | Низкие цены | Заселение



+7(495) 258 92 63

+7(495) 601 57 50

www.dokon.biz

транспортная доступность (неподалеку от станций метро), развитые общественные зоны, которые предлагают арендаторам широкий набор услуг, и сильная управляющая компания, гарантирующая качественное обслуживание здания. Мария Зимина ссылается на случаи, когда арендодатели оказывают клиентам помощь в планировке помещений или обеспечивают кредит на выполнение отделочных работ.

Впрочем, все вышесказанное справедливо, если арендатор подыскивает себе новое офисное помещение. Если же он арендует площади в бизнес-центре на основе долгосрочного до-

с собственником, степени его неудовлетворенности пунктами текущего договора и уровнем его мобильности — насколько быстро он готов переехать. Продолжая тему, Алексей Ефимов уточняет, что существует два варианта поведения. Если арендатор какое-то время назад вошел в проект и недавно осуществил значительные инвестиции (допустим, в отделку помещения или приобретение дорогостоящего оборудования), это практически гарантирует, что в ближайшее время он не покинет здание. Поэтому собственник вряд ли пойдет на поблажки. Или если арендатор платит достаточно низкую ставку за помещение (ниже рыночной или ниже ожиданий девелопера): ему не только не светят льготы — есть риск, что его попросят съехать из здания по истечении договора.

Второй вариант: заканчивается договор, и арендатор решает, оставаться в здании или переезжать. Понятно, что он будет или искать более хороший объект, или аналогичный, если претензий к качеству и/или классу нет. Если

«Объем инвестиций в российскую коммерческую недвижимость может оказаться самым низким за посткризисный период, сравнимым с 2009 годом»

собственник хочет удержать арендатора, он должен выдержать рыночную конкуренцию и идти на определенные уступки, чтобы продемонстрировать лояльность и заинтересованность в дальнейшем сотрудничестве.

Трудно не согласиться с Натальей Кругловой, которая уверена, что закон и практика на стороне арендатора: у него всегда есть последний аргумент — неуплата арендной платы. «Если собственник оценивает такую вероятность как высокую, он пойдет на компромисс. На падающем рынке собственник даже при ужесточении договора скорее согласится с этим ухудшением: смена арендатора всегда влечет за собой дополнительные (прямые и косвенные) издержки, которые зачастую не компенсируются альтернативным договором аренды».

Елена Колесникова советует арендаторам очень серьезно относиться к переговорам о просмотре действующих контрактов: если арендодатель принципиально не хочет уступать, затеянная тяжба осложнит взаимоотношения между сторонами. А трудностей на офисном рынке и так хватает. (АН)



Неубиваемыми доводами в борьбе за клиента остаются удачное расположение бизнес-центра, его хорошая транспортная доступность, развитые общественные зоны и сильная управляющая компания

говора, пересмотреть его будет сложно: в качественных бизнес-центрах собственники обычно прописывают достаточно жесткие правила.

«Вопрос о преференциях поднимается арендатором только при продлении договора аренды или его перезаключении, — комментирует Александр Ощурко. — Переговоры по специальным условиям лучше начинать заранее, подбирая различные альтернативные варианты. На сегодняшний день при прочих равных собственники делают скидки по ставке аренды и размеру ежегодной индексации, особенно если ставка зафиксирована в долларах».

Впрочем, как подчеркивает Вера Зименкова, в данном случае многое будет зависеть от долгосрочности отношений арендатора

Новые Ватутинки

ЮЖНЫЙ

КВАРТАЛ



КВАРТИРЫ С ОТДЕЛКОЙ
В ЦЕНТРЕ НОВОЙ МОСКВЫ

УСПЕЙ КУПИТЬ!

Квартал Южный в ЖК «Новые Ватутинки» располагается в экологически чистом месте на территории Новой Москвы и обладает развитой инфраструктурой, включающей паркинги, магазины, детские площадки и учебные заведения.

Первая очередь заселена. Окончание строительства второй и третьей очередей.

www.new-vatutinki.ru 8 (495) 746-23-23