

КОМПАНИИ ИЗ США НЕ СМОГУТ УЧАСТВОВАТЬ В КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ ПРОЕКТАХ

Минфин США ввел в начале сентября санкции против 20 российских компаний, среди которых «Главгосэкспертиза России» – организация, действующая в строительстве моста в Крыму.

Санкции запрещают резидентам США взаимодействовать со включенными в список компаниями. Это означает, что американские компании не смогут принять участие в проектах по строительству и реконструкции объектов в качестве застройщиков, а также технических заказчиков на стадии проектирования.

В свою очередь Американская торговая палата в России (AmCham) в середине октября попросила правительство США дать разъяснения по поводу принятого решения.

ДОЛЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ ДОСТИГЛА РЕКОРДНОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

По итогам трех кварталов 2016 года, доля отечественных инвестиций в российскую недвижимость достигла рекордных 95 %, следует из отчета международной консалтинговой компании JLL.

Число российских инвесторов в этой отрасли значительно возросло за последние несколько лет. В частности, в 2012 году доля российских инвесторов составляла 78 %, а в 2011-м – 59 %.

СТАРТОВАЛО СТРОИТЕЛЬСТВО САМОГО ВЫСОКОГО В МИРЕ НЕБОСКРЕБА



10 октября в Дубае началось строительство самого высокого небоскреба в мире – The Tower at Dubai Creek Harbour, сообщила компания Emaar Properties, которая выступает девелопером проекта.

Высота небоскреба должна будет составить 928 м. Таким образом, он на 100 м превзойдет самый высокий небоскреб в мире – 828-метровый Burj Khalife, который также находится в Дубае. Открытие нового небоскреба будет приурочено к международной выставке Экспо-2020.

ДЕВАЛЬВАЦИЯ НЕДВИЖИМОСТИ

ЭКОНОМИЧЕСКАЯ НЕСТАБИЛЬНОСТЬ И КОЛЕБАНИЯ КУРСА РУБЛЯ НАПРЯМУЮ ОТРАЗИЛИСЬ НА РОССИЙСКОМ СТРОИТЕЛЬНОМ РЫНКЕ: ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ ОЗНАМЕНОВАЛИСЬ БАНКРОТСТВОМ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ И ПЕРЕДЕЛОМ РЫНКА. ЧТО ЕЩЕ ИЗМЕНИЛОСЬ НА РЫНКЕ СТРОИТЕЛЬСТВА И НЕДВИЖИМОСТИ ДЛЯ РОССИЙСКИХ И ЗАРУБЕЖНЫХ ИГРОКОВ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПАРУ ЛЕТ И КАК ОН АДАПТИРУЕТСЯ К НОВЫМ РЕАЛИЯМ?

КРИЗИС 2008 VS КРИЗИС 2016

За последние пару лет российский строительный рынок претерпел значительные изменения. СУ-155, «Мостовик», «Жилищный капитал», «Мортон» – вот неполный список крупных российских строительных компаний, которые, начиная с 2014 года, обанкротились или ушли с рынка.

«Массовое разорение многих девелоперских, строительных и проектных компаний, зачастую очень опытных и профессиональных, связано с отсутствием финансирования и, как следствие, сокращением количества новых проектов», – поясняет заместитель генерального директора проектного бюро МКЗ Анастасия Семенченко. По ее словам, многие из разорившихся в последнее время компаний были поставлены в жесткие условия, «с высочайшими процентными ставками по кредитам и без должного финансирования со стороны заказчиков, в том числе и по госзаказам».

Одно из самых громких банкротств последних лет – омский «Мостовик», который известен строительством крупных инфраструктурных проектов по всей стране, в частности моста на остров Русский во Владивостоке, а также спортивных объектов к Олимпиаде в Сочи. Эти объекты оказались для компании убыточными, «Мостовик» перестал платить по кредитам и в июне 2015 года был признан банкротом. Владельца компании Олега Шишова суд признал виновным в уклонении от уплаты налогов и мошенничестве и приговорил к четырем годам колонии.

Что касается более мелких игроков строительного рынка, то на них особенно сильно сказалась девальвация рубля. Многим из них пришлось реструктурировать валютные кредиты в банках, а те, кто работал в премиальном сегменте и закупал стройматериалы за рубежом, были вынуждены уменьшить свою маржу, чтобы остаться на рынке. «За последний год существенно повысились цены, например, на металлопрокат, трубы, арматуру – более чем на 70 %», – признает Семенченко.

«2015 год стал самым тяжелым для девелоперов, так как они пытались реструктурировать свои кредиты: ставки аренды



были в долларах и евро, как и кредиты, полученные девелоперами у банков. Когда арендаторы на фоне девальвации стали уменьшать ставки в долларах, то, соответственно, денежный поток от объектов недвижимости упал и девелоперам пришлось вести переговоры с банками», – отмечает Николай Казанский, управляющий партнер компании Colliers International.

«То, что банки пошли навстречу компаниям и решили не забирать объекты, как в кризис 2008 года, говорит о том, что российский рынок за это время стал более развитым и профессиональным», – резюмирует Николай Казанский.

В целом эксперты признают, что текущий кризис привел к укрупнению игроков на рынке: большие компании скупают другие крупные и средние фирмы. В частности, компания «А101» в конце 2015 года перешла во владение группы «Сафмар» (ранее «БИН»), одному из крупнейших рантье России, ФСК «Лидер» объявила о приобретении «Домостроительного комбината №1» (ДСК-1), а Группа ПИК – о покупке компании «Мортон». Как сообщила летом газета «Ведомости», миллиардер Михаил Прохоров готовится выставить на продажу девелоперскую группу «ОПИН», которая также является крупным игроком на российском рынке.

«Укрупнение игроков приводит к тому, что новым фирмам сложнее выйти на рынок и конкурировать с опытными игроками», – признает директор по стратегическому развитию ФСК «Лидер» Павел Брызгалов.

«При этом я не думаю, что сейчас есть серьезные тенденции к монополизации строительного рынка», – полагает Анастасия Семенченко.

Кроме того, эксперты отмечают, что в 2016 году среди игроков рынка уже нет той атмосферы безнадежности, которая наблюдалась в 2015 году на фоне колебаний курса рубля и эскалации напряженности между Россией и Западом. Эксперты связывают это, с одной стороны, со стабилизацией рубля, с другой – с тем фактом, что компании привыкли к новой кризисной реальности, постепенно адаптировались к ней и начали играть по новым правилам.

«То, что мы сейчас наблюдаем некоторую среднесрочную стабильность цен и курса валют, конечно, положительно

влияет на рынок», – отмечает Николай Казанский.

Более того, он даже прогнозирует скорый выход строительного сектора из кризиса. «Отрасль выходит из кризиса вместе с экономикой. Согласно последним официальным прогнозам, на ближайшее время у нас планируется скромный рост ВВП и оборота розничной торговли, а это именно то, что необходимо для развития рынка», – добавляет представитель Colliers International.

ПОЛИТИКА ПРОТИВ ЭКОНОМИКИ

Пока же результаты не очень радужные: например, по данным консалтинговой компании JLL, доля вакантных площадей на складском рынке Москвы выросла до рекордных 13,5 %. Основной причиной этого роста эксперты называют освобождение помещений на вторичном рынке, связанное с разорением или с сокращением бизнеса многих строительных компаний.

Хотя, по оценкам JLL, в плане притока инвестиций в недвижимость уже наметилась тенденция к улучшению, количество иностранных инвестиций в недвижимость, по информации Knight Frank, в 2016 году должно стать рекордно низким – менее 10 %. JLL оценивает долю российского капитала в общем объеме сделок по итогам трех кварталов 2016 года – до 95 %.

И дело не только в девальвации рубля и, как следствие, сокращении прибыли для иностранных инвесторов. «Вложение в объекты недвижимости – это долгосрочное инвестирование. Осуществление проекта может затянуться на 10 лет. Такое положение вещей требует понятной экономической ситуации в стране, в которую инвестируют, а также политической и административной безопасности. Современная же ситуация в России заставляет инвесторов занимать выжидательные позиции», – отмечает французский архитектор Жан Пистр, который принял участие в ряде крупных российских проектов, в том числе в строительстве технопарка «Сколково».

Как аналитики, так и непосредственные участники рынка признают, что текущая ситуация отличается от кризиса 2008 года тем, что нынешний кризис нельзя назвать чисто экономическим – к нему добавились политические фак-

РОЛЬ СТРОИТЕЛЬНОГО СЕКТОРА В РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

7-й по объему сектор экономики

6% - вклад сектора в экономику

5-6 млн человек работают в этой отрасли

8% от числа работающего населения

218 000 компаний работают в этой отрасли

98% игроков – малые и средние компании

85 млн м² – рекордный объем жилой недвижимости, построенной в 2015 году

90% от общего числа инвестиций представлено в жилищном строительстве

Источник: SCHNEIDER GROUP

торы. Например, ухудшение отношений с Западом привело к оттоку иностранного капитала, а западные финансовые санкции вызвали сложности с получением финансирования.

«На рынке премиальной недвижимости произошел значительный отток экспатов, граждан европейских государств и США, работавших в российских представительств зарубежных компаний. В связи с этим в начале кризиса произошел спад спроса в сегменте аренды высококлассного жилья», – говорит председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцова.

При этом речь идет не только об отношениях между Россией и Западом, но и отношениях с Турцией, которая активно участвует в строительстве недвижимости в России. «В период межгосударственных осложнений с Турцией под угрозой запрета дальнейшей работы в России оказались турецкие инвесторы и строительные компании», – добавляет представитель Kalinka Group.

И если отношения с Турцией постепенно стабилизируются, то о налаживании контакта с западными странами остается только мечтать. При этом, по словам участников рынка, работе иностранных инвесторов в России мешают не столько сами санкции, сколько атмосфера недоверия, отличающая сегодня российский рынок.

«Проблема скорее в общей атмосфере недоверия, а также в неуверенности по поводу будущих

экономических моделей и их надежности. Даже если у России есть силы противостоять западным санкциям, вопросом номер один остается прозрачность политики», – поясняет Жан Пистр.

Но не все эксперты так пессимистичны. Некоторые считают, что поворотный момент в плане оттока инвестиций уже пройден. «Мы наблюдали сокращение иностранных инвестиций в 2014-2015 годах. В 2016 году наблюдается приток иностранных инвесторов, которые за это время частично адаптировались к ситуации. В частности, это те компании, которые приняли решение о локализации своего производства в России», – отмечает Анастасия Семенченко.

СВЕТ В КОНЦЕ ТОННЕЛЯ?

Эксперты признают, что если рассматривать отдельные сектора, то в текущем кризисе наиболее уверенно чувствует себя жилищное строительство. По данным Росстата, в августе 2016 года ввод жилья в эксплуатацию увеличился на 6,5% по сравнению с августом 2015 года. При этом новое жилье строится главным образом в крупных городах, особенно в Москве и Санкт-Петербурге.

«В больших городах постоянный приток населения и достаточно высокий (по сравнению с регионами) уровень зарплат, позволяющий жителям приобретать квартиры», – отмечает Семенченко.

Развитию рынка жилищного строительства отчасти помогла

и девальвация рубля. «Ослабление курса рубля способствовало росту сделок с иностранными клиентами, так как в пересчете на доллары и евро эквивалент предложения недвижимости в Москве стали почти вдвое доступнее для европейцев. На этой волне российский рынок недвижимости стал привлекателен в том числе и для покупателей из ближнего зарубежья, имеющих накопления в долларах», – утверждает председатель совета директоров Kalinka Group Екатерина Румянцова.

Вместе с тем рост торговых площадей в крупных городах также увеличился. В частности, по данным JLL, за третий квартал 2016 года в Москве было введено в эксплуатацию 190 200 м² качественных торговых площадей, что в четыре раза выше показателя третьего квартала 2015 года.

«В 2016 году наблюдается улучшение ситуации на рынке коммерческой недвижимости. Мы связываем это, во-первых, с отложенным спросом в связи с кризисом, во-вторых, с тем, что люди по-прежнему нуждаются в товарах повседневного спроса и продуктах. В регионах динамика, конечно, ниже, чем в Москве, но тем не менее такие сети, как «Ашан» и «Леруа Мерлен» и их российские аналоги, продолжают развиваться на всей территории России», – отмечает Анастасия Семенченко.

В то же время следует отметить, что строительство введенных в эксплуатацию в 2016 году торговых помещений началось

еще до кризиса. JLL ожидает, что уже в 2017 году на рынке Москвы появится на 40% меньше качественных торговых центров, чем в 2016 году. Что касается наполненности московских ТЦ, то, по данным JLL, в третьем квартале 2016 года доля вакантных торговых площадей в Москве увеличилась до 8,5%.

«Наименее рациональны и обоснованы сейчас вложения в офисные и торговые центры, так как в связи со сложной экономической ситуацией в них заметно возросла вакантность, снизились арендные ставки, а, следовательно, увеличился срок окупаемости», – отмечает Екатерина Румянцова.

Согласно Colliers International, по состоянию на первое полугодие 2016 года в Москве пустует около 15% офисных помещений. Но эксперты прогнозируют, что эта цифра скоро начнет снижаться.

«Учитывая объемы поглощения офисных площадей в Москве в последние годы, существующая сегодня вакансия в офисных помещениях должна сойти на нет в ближайшие три года», – отмечает Николай Казанский.

Таким образом, по его оценкам, через четыре года в Москве опять возникнет нехватка офисов, так как, чтобы объект был введен в эксплуатацию через четыре года, он должен быть заложен уже сегодня. «Нужно скорее занимать офисы, ведь помещений может не хватить на всех», – советует представитель Colliers International.

ЗАТРАТЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ПО ФЕДЕРАЛЬНЫМ ОКРУГАМ

Источник: SCHNEIDER GROUP



Эксперты также видят предпосылки для увеличения инвестиций в коммерческую недвижимость в политике московских властей, которые развивают в столице ряд инфраструктурных проектов. Речь идет, например, о таких проектах, как расширение линий московской подземки и строительство Московского центрального кольца, введенного в эксплуатацию в сентябре 2016 года.

«Сейчас Москва лидирует среди других городов мира по темпам развития инфраструктуры. Это то, чего девелоперы очень долго ждали. Например, создание нового транспортно-пересадочного узла способствует повышению стоимости близлежащих земельных участков, что очень выгодно для девелоперов», – уверен Николай Казанский.

АНАСТАСИЯ СЕДУХИНА

на правах рекламы

«КАК РАНЬШЕ» УЖЕ НЕ БУДЕТ

ФИНАНСОВЫЙ КРИЗИС ВСЕГДА НАЧИНАЕТСЯ В БАНКОВСКОМ СЕКТОРЕ, НО РАНО ИЛИ ПОЗДНО ДОБИРАЕТСЯ ДО ВСЕХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ, В ТОМ ЧИСЛЕ И РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ. АНАСТАСИЯ ТЕРЕХИНА, АССА, СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР ДЕПАРТАМЕНТА АУДИТА КОМПАНИИ MAZARS, ОТВЕТИЛА НА ВОПРОСЫ L'ECONOMIKA О ВЛИЯНИИ КРИЗИСА НА РОССИЙСКИЙ РЫНОК СТРОИТЕЛЬСТВА И НЕДВИЖИМОСТИ И РАССКАЗАЛА О ПЕРСПЕКТИВАХ ЭТОГО РЫНКА.



– Как сегодня обстоит дело с привлечением инвесторов в строительную отрасль?

– Сложности с привлечением инвесторов – одна из ключевых проблем на рынке недвижимости. Объем инвестиций в российскую недвижимость в первом полугодии 2016 года снизился более чем на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2015 года, и на более чем 25% по сравнению с аналогичным периодом 2014 года.

Традиционно большая часть инвестиционных средств приходится на офисный сегмент. Российские инвесторы сегодня доминируют на рынке инвестиций в недвижимость. Присутствие международных игроков сократилось до минимума. Согласно отчетам аналитиков рынка недвижимости, доля иностранного капитала в объеме трансакций снизилась с 30-40% в 2011-2013 гг. до 2-5% в 2015-2016 гг.

Проблемы существуют и с привлечением заемных средств от кредитных организаций. Несмо-

тря на постепенное снижение ключевой ставки, заемное финансирование остается дорогим и малодоступным. Застройщики, девелоперы и прочие компании, работающие в сфере недвижимости, считаются рискованными заемщиками, и, как результат, получение финансирования от банков является довольно проблематичным.

– Отразились ли санкции и контрсанкции на рынке строительства?

– Санкции отразились абсолютно на всех секторах российской экономики в большей или меньшей степени. Это объясняется взаимосвязанностью сегментов рынка: санкции вызвали рост инфляции и увеличение ключевой ставки Центробанка, а также сократили платежеспособность населения и усложнили условия получения ипотеки, что негативно отразилось на состоянии рынка торговой и жилищной недвижимости.

В частности, закрытие доступа российских банков на внешние

рынки капитала и увеличение ключевой ставки привели к резкому падению объемов ипотечного кредитования – главного драйвера роста строительной индустрии, а также сокращению доли проектного финансирования на рынке строящегося жилья.

В большей степени санкции затронули секторы офисной, гостиничной и складской недвижимости в столице. Это произошло из-за оттока из страны зарубежных компаний, снижения оборота ретейлеров и, конечно, ответных санкций России в отношении стран Запада, и эти санкции привели к сокращению доли импортных товаров. В результате в торговых и бизнес-центрах значительно увеличился объем вакантных площадей.

– Можно ли сказать, что кризис на рынке строительства по-разному сказывается на различных российских регионах?

– Однозначно, влияние текущих экономических условий на раз-

ные регионы страны не одинаково. Статистические данные свидетельствуют, что снижение на рынке происходит во всех регионах, кроме Москвы, где ежемесячный рост объема текущего жилищного строительства составляет 4-6%.

Основная причина в том, что в регионах всегда был гораздо меньший спрос на жилье. Значительная доля россиян хочет жить в столице или непосредственной близости к ней. По данным экспертов, в городах-миллионниках продается не более 100-150 квартир в месяц, в то время как в Москве этот показатель доходит до 350 квартир.

– Вызвал ли текущий кризис на рынке строительства уход крупных игроков?

– Уход застройщиков – типичное явление для кризисного рынка. На любом этапе развития экономики есть компании, испытывающие трудности, но в кризис число таких компаний резко возрастает. За период с начала 2014 года по III квартал 2016 года ры-

нок покинула каждая пятая компания, специализирующаяся на строительстве, и каждая шестая компания, занимающаяся недвижимостью.

Несмотря на существенное сокращение игроков, крупные компании остаются на рынке, ищут альтернативные источники финансирования, адаптируются к изменившемуся спросу и развивают свой бизнес. Сегодня на рынке строительства на первое место выходят качество и инновации, в отличие от 2012-2014 гг., когда большей популярностью пользовалось недорогое жилье в недорогих районах.

– Когда можно ожидать выхода из нынешнего кризиса?

– Я считаю, что текущая ситуация – не кризис, а новая реальность, к которой необходимо адаптировать свою бизнес-модель. Сейчас на рынке меняются запросы потребителей, условия привлечения финансирования и кредитования, существенно ужесточается регулирование строительной отрасли. Лучший выход из ситуации – не ждать, когда рынок вернется к процветающему состоянию 2012-2013 гг., а трансформировать свой бизнес, адаптируя к текущим условиям. Так, «как раньше», уже вряд ли будет. Это не значит, что будет хуже, просто будет по-другому.

info@mazars.ru
www.mazars.ru

ИГРОКИ РЫНКА СЕГОДНЯ ОЧЕНЬ КОНСЕРВАТИВНЫ

L'ÉCONOMIKA ПОГОВОРИЛА О ПОСЛЕДНИХ ПЕРЕМЕНАХ И ТЕНДЕНЦИЯХ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ С СЕРГЕЕМ ГИПШЕМ, УПРАВЛЯЮЩИМ ПАРТНЕРОМ КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ KNIGHT FRANK.



Чем отличается текущий кризис на рынке недвижимости от кризиса 2008 года?

Нынешний кризис ничем не похож на предыдущий. Кризис 2008 года был мировым, он пришел в Россию с Запада, и мы тогда были не в эпицентре. Кризис был достаточно скоротечным, и уже в 2010 и 2011 годах начался рост.

Стоит отметить, что под кризисом обычно понимается некое кратковременное падение, вызванное определенной причиной, с последующим восстановлением. А то, что происходит в России сейчас, многие экономисты и политики предпочитают называть уже не кризисом, а новой экономической реальностью.

Эта новая реальность вызвана совокупностью политико-экономических причин. Россия находится под международными санкциями, которые привели к существенному оттоку капитала и падению национальной валюты в два раза. У граждан, компаний и банков просто-напросто стало меньше денег.

Повлияли ли на рынок недвижимости санкции и контрсанкции?

Санкции были очень разные. Например, отсутствие сырья и устриц никак не повлияло на рынок недвижимости. А вот финансовые санкции, например невозможность получить иностранные кредиты, сказались сильно, ведь российский рынок недвижимости, как любой другой, существует за счет привлеченных средств.

Раньше на рынке были дешевые валютные кредиты со ставкой 4-5%. Поскольку доллар и евро были стабильны, то бизнесмены охотно брали займы. Сейчас же они боятся обращаться за валютными кредитами и рассуждают так: если взять кредит сегодня, а

завтра вдруг доллар будет стоить 80 или даже 100 рублей, то как отдавать заем? То есть денег не только стало меньше, они также стали дороже.

Как обстоят дела с привлечением инвесторов на рынок недвижимости?

Мягко говоря, не блестяще! Общий объем инвестиций падает, доля иностранных инвестиций продолжает снижаться с 2013 года. По итогам 2016 года мы ожидаем общий объем инвестиций в размере \$2,5-2,7 млрд – на уровне 2015 года. Доля же иностранных инвестиций может достигнуть минимального за всю историю рынка предела в 10% от общего объема инвестиций в коммерческую недвижимость России. Подавляющее число инвестиционных сделок происходит за счет российских же игроков. Мы два года ждем азиатских инвесторов, но пока сделок с их участием практически нет.

Вызвал ли текущий кризис перераспределение сил на рынке недвижимости, уход крупных игроков? Если да, то может ли это привести к монополизации рынка?

Крупные девелоперы начали банкротиться еще в предыдущий кризис 2009 года. Проекты таких компаний, как «Дон-строй», «Миракс», «Галс» и другие, перешли к банкам или к специально образованным банковским структурам. Сейчас консолидация продолжается. Недавно было объявлено о продаже ГК «Мортон» Группе ПИК, группа «БИН» приобрела активы «А101», компания O1 Properties приобретает активы «Форум-групп».

Кажется, что игроков становится меньше, и я допускаю, что это нормально. Например, в Португалии все торговые центры построены двумя девелоперами. Такая же ситуация происходит в России в банковском секторе, когда чуть ли не каждую неделю санируются новые банки.

В 90-е годы рынка недвижимости фактически не было, не было логистических комплексов, торговых центров, бизнес-центров, все начиналось с нуля. Соответ-

ственно, это направление приносило сверхприбыль. Все занимались недвижимостью, это был национальный бизнес.

Сейчас рынок стал крайне конкурентным, очень сложным, отчасти низкомаржинальным и рисковым. И конечно, сегодня, для того чтобы делать эти проекты прибыльными, от участников требуется профессионализм, великолепный менеджмент, финансовый расчет, доступ к правильным финансовым ресурсам, искусство управления и многое другое.

Наверное, это естественный процесс. Будут выживать крупнейшие, потому что у них чуть лучше обстоят дела с финансами, технологиями и менеджментом. Такие участники рынка легче переносят кризисные явления, поскольку обладают более высоким запасом прочности.

Одинаково ли отразились перемены в российской экономике на рынках коммерческой и жилой недвижимости?

Когда растет экономика, компании расширяются, ищут людей и новые помещения. Сегодня мы видим построенные объекты, которые пустуют уже несколько лет.

Это разные модели окупаемости. Строительство жилья в значительной степени финансируют сами покупатели, проект окупается быстро за счет продажи квартир. Совершенно обратная картина в трех сегментах коммерческой недвижимости (офисные и торговые центры, складские комплексы), где проекты строятся за счет привлеченного кредита и окупаются путем сдачи в аренду в течение 8-10-15 лет в зависимости от того, насколько собственник угадал с концепцией, рынком, ценами и т. д.

Рынок коммерческой недвижимости переживает непростое время. Сейчас офисный рынок находится в стагнации, в Москве пустует около 3 млн м² офисов. Крайне малое количество девелоперов в ближайшем будущем планируют строительство новых бизнес-центров. Когда рас-



тет экономика, компании расширяются, ищут людей и новые помещения. Сегодня мы видим построенные объекты, которые пустуют уже несколько лет.

На рынке складов девелоперы стараются не строить спекулятивные проекты, а реализовывать проекты формата build-to-suit – под конечного покупателя или арендатора. Фактически пользователь склада строит себе комплекс чужими руками. А девелопер получает fee (вознаграждение) за реализацию проекта.

Торговые центры тоже чувствуют кризис – сократились объемы потребления граждан, соответственно, обороты ретейлеров тоже падают. Ретейлеры продолжают развиваться, но точно, осторожно. Появляются новые торговые центры. Например, в этом году в Москве открылось три крупных ТЦ: «Океания», «Хорошо» и «Ме-

рынок жилья и застройщиков от критического падения спроса.

И все же сектор жилой недвижимости здесь тоже достаточно сильно пострадал. Если ранее до 50% всех покупок на рынке элитного жилья были инвестиционными, то сегодня такую недвижимость покупают только «для себя». Цены на это жилье снизились вместе с рублем – в два раза. Тем не менее многие застройщики коммерческой недвижимости перешли в жилую, поскольку этот сегмент выглядит привлекательнее.

Можно ли сказать, что кризис неодинаково сказывается и на российских регионах?

Да, безусловно. Россия – большая страна, где есть разделение на денежные и депрессивные регионы с огромным социальным расслоением. Влияние кризиса на первые и вторые оказалось различным.

трополис» (вторая очередь). Но надо понимать, что эти проекты начались 4-5 лет назад, когда рынок был гораздо активнее. В регионах ситуация гораздо сложнее, новых проектов на стадии активной стройки крайне мало.

Поэтому сегодня многие девелоперы переориентируются на жилье, где кажется меньше рисков. Застройщик в любой момент может отрегулировать темпы продаж с помощью изменения цены и привлечь в проект деньги покупателей. В то же время число потребителей здесь гораздо выше, чем в коммерческой недвижимости.

Москва – перенаселенный город. Здесь есть деньги, работа, сюда стремятся переехать жители регионов, СНГ, в Москву отправляют своих детей на учебу региональная политическая и бизнес-элиты. Такая концентрация, конечно, спасает столичный

Москва, Санкт-Петербург и другие наиболее благополучные регионы в целом «неплохо себя чувствуют». К примеру, на Дальнем Востоке, где большое количество китайских покупателей, востребованы торговые центры. В туристических городах, например в Сочи или Суздале, выгодно строить гостиницы.

Последние годы власти столицы активно занимаются изменением ее внешнего облика. Насколько повлияло благоустройство Москвы на развитие рынка недвижимости?

Вероятно, власти хотят обустроить Москву по примеру Лондона или Парижа, но пока не очень получается: у нас не такой большой поток пешеходов и велосипедистов. Москвичей пытаются приучить ходить пешком и ездить на такси, но многие пока не готовы отказаться от личных автомобилей.

ДИНАМИКА ПРИРОСТА ПРЕДЛОЖЕНИЯ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ. Источник: KNIGHT FRANK



КРУПНЕЙШИЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ СДЕЛКИ В 2016 ГОДУ. Источник: KNIGHT FRANK

ОБЪЕКТ НЕДВИЖИМОСТИ	СЕГМЕНТ	ПОКУПАТЕЛЬ	СУММА СДЕЛКИ (ОЦЕНКА)
БЦ «Аврора»	Офисная недвижимость	O1 Properties	\$450 млн
Проекты Соалсо: «Пресня Сити», «Царская площадь», «Басманный, 5»	Жилая недвижимость	ВТБ	\$370 млн
Match Point + «Лайнер»	Жилая недвижимость	АИЖК	\$197 млн
«Зеленопарк» (55%)	Торговая недвижимость	DG-19	\$156 млн
«PNK-Чехов 3» + «PNK-Северное Шереметьево»	Складская недвижимость	РФПИ + Mubadala	\$110 млн

Для автомобилистов ситуация сильно ухудшилась, соответственно, это повлияло и на владельцев помещений стрит-ритейла на магистралях. Сегодня нельзя остановиться и что-то купить без нарушения правил дорожного движения. Такая же ситуация с ресторанами и кафе. Поэтому в текущем году мы видим рекордное количество вакантных помещений на Кутузовском проспекте и Садовом кольце – более 15 %.

В II-III кварталах 2016 года на некоторых центральных улицах около 15 % помещений сменили арендаторов. А в некоторых местах за последние 5 лет этот показатель достиг 50 или даже 90 %.

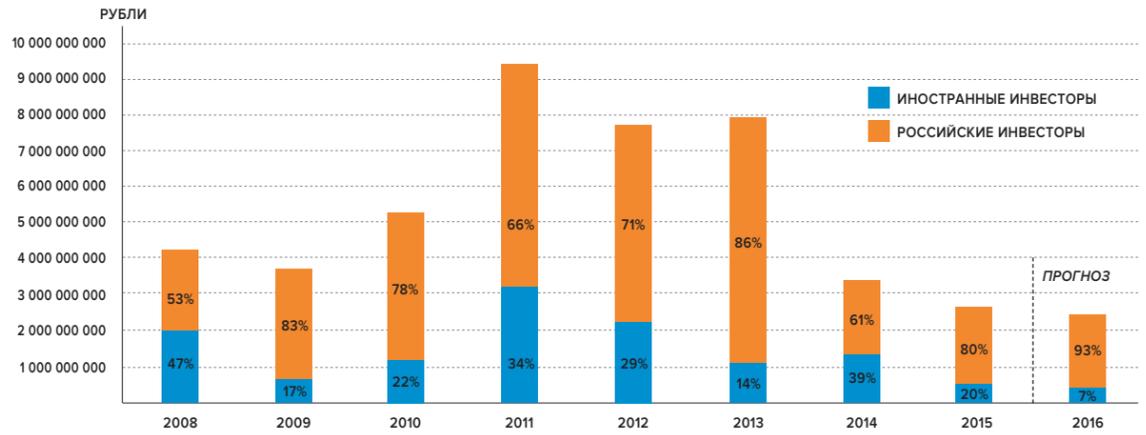
Благоустройство имеет скорее внешний эффект. Конечно, белая плитка выглядит привлекательнее, чем асфальт. Но если мы

хотим приблизиться к европейским городам, нужно заботиться не только об эстетической стороне. К примеру, в любом центре европейского города есть масса подземных парковок и в радиусе 300 м всегда можно найти платную подземную парковку.

- В то же время Москва, согласно исследованию Knight Frank, стала в первой половине 2016 года лидером в Европе по объему предложения качественных торговых площадей. По вашему мнению, продолжится ли прирост торговых и офисных площадей в российской столице в ближайшее время?

- В Москве строительство продолжится, город инициировал оживление «ржавого пояса» (места сосредоточения промзон. – Прим. ред.) вдоль Московского центрального кольца железной

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ РОССИИ. Источник: KNIGHT FRANK



дороги, разрабатываются проекты транспортно-пересадочных узлов, развивается Новая Москва. Есть компании, которые несмо-

тря на кризис зарабатывают приличные деньги и инвестируют их в том числе в недвижимость. Конечно, в первую очередь будет строиться жилье. Но вместе с квартирами будут строить и торговые центры, и помещения стрит-ритейла, центры досуга, многофункциональные центры.

Продолжится активность и в Санкт-Петербурге, в крупных городах-миллионерах. Но бума не будет, в этом я уверен. В 2007 году на международной выставке недвижимости MIPIM в Каннах были представлены многие российские города, в каждом из которых был свой Сити. Например, в Туле предполагалось построить несколько небоскребов. Этого безумия больше не будет, сегодня игроки рынка очень консервативны. Будет строиться только то, что действительно востребовано, пять раз просчитано и при нынешнем уровне спроса экономически выгодно.

- Когда можно ожидать выхода отрасли из кризиса и от чего это будет зависеть?

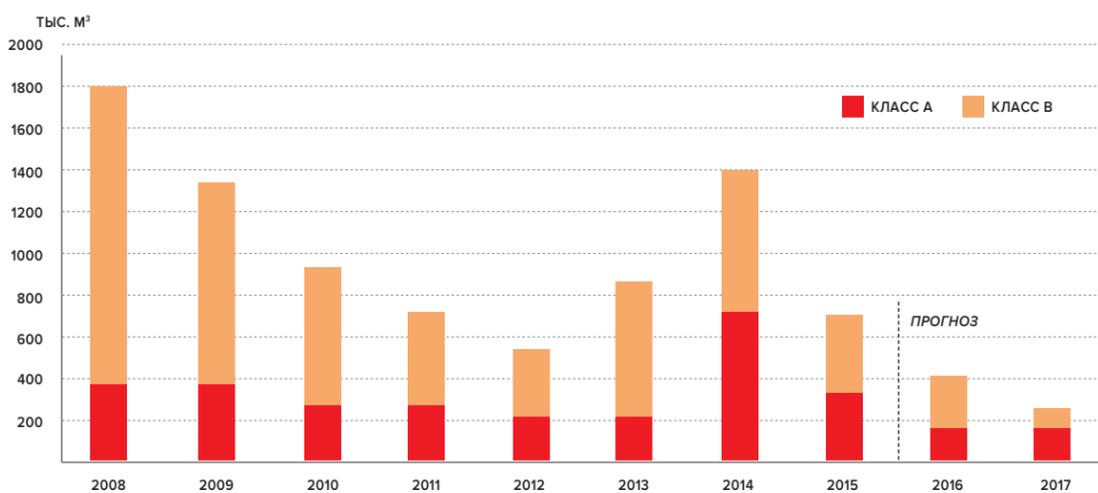
- Россия очень зависит от цен на углеводороды и от экспорта. Но на экономическую ситуацию сильно влияет и политическая конъюнктура: то, как долго российский бизнес будет изолирован от международного и когда мы сможем вернуться в глобальную экономику.

Для всех иностранных инвесторов российские активы существенно подешевели, и когда санкции снимут, российские активы станут очень привлекательными.

Если же Россия продолжит находиться в изоляции, то рынку придется ориентироваться только на внутренние деньги, что существенно ограничит его развитие. Поэтому первый сценарий все-таки предпочтительнее.

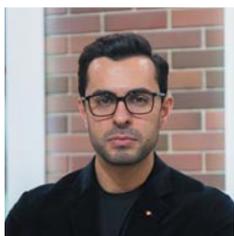
БЕСЕДОВАЛА
АНАСТАСИЯ СЕДУХИНА

ДИНАМИКА ОБЪЕМОВ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ КАЧЕСТВЕННЫХ ОФИСНЫХ ПЛОЩАДЕЙ. Источник: KNIGHT FRANK



на правах рекламы

«СЕГОДНЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ВЫНУЖДЕН ЖЕРТВОВАТЬ СВОИМИ ИНТЕРЕСАМИ»



КОЛЕБАНИЯ КУРСА РУБЛЯ ПРИВЕЛИ К ЗАМЕТНОМУ ПОДОРОЖАНИЮ СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ И ВЫНУДИЛИ КОМПАНИИ ПЕРЕСМОТРЕТЬ СВОЮ ПОЛИТИКУ. ДИРЕКТОР ПО МАРКЕТИНГУ ГРУППЫ BRAER РОМАН ЗЭНОАГЭ РАССКАЗАЛ, КАК ПРОИЗВОДИТЕЛИ СТРОЙМАТЕРИАЛОВ АДАПТИРУЮТСЯ К НОВЫМ ЭКОНОМИЧЕСКИМ УСЛОВИЯМ.

- Как отразились на компаниях – производителях стройматериалов колебания курса рубля?

- К сожалению, компании, производящие стройматериалы, особенно в сегменте премиум-класса, сильно зависят от импорта. Например, при производстве кирпичей и керамической плитки кроме глины, которой с избытком хватает в России, используются импортные добавки – красители и оксиды железа, придающие продукции разные цвета.

В России есть свои производители таких компонентов, но качество этой продукции пока что не очень высоко. Поэтому если компания дорожит своей репутацией, то продолжает закупать западное сырье, которое теперь стоит вдвое дороже.

Соответственно, в два раза за последние пару лет увеличилась и себестоимость строительной продукции. Однако компания – производитель стройматериалов не может позволить себе на

столько же поднять финальную стоимость продукта и вынуждена жертвовать маржой, то есть собственными интересами ради интересов конечного потребителя.

- Можно ли сказать, что сейчас на рынке существует тенденция к локализации производства?

- Я не могу сказать, что это тенденция. Это необходимость. Импорт плитки, например, – достаточно трудоемкий и кропотливый процесс. Поэтому основной объем данного материала производится у нас в стране.

Что касается кирпича, то импортируют его в основном компании, работающие в премиум-сегменте. Остальные также закупают кирпич у российского производителя. Например, у нашей компании есть два завода в Тульской области по производству тротуарной плитки премиум-класса и кирпича. Здесь изготавливают рекордные 140 млн основных единиц кирпича в год.

- За годы экономического роста россияне привыкли получать качественную продукцию по приемлемым ценам, однако из-за девальвации рубля российский потребитель вынужден себя ограничивать. Можно ли на фоне этого ожидать ухудшения качества товара на строительном рынке?

- Хочется надеяться, что нет. Российские производители сегодня стремятся перенять западный опыт. Конечно, кирпич производили еще в царской России, а в дальнейшем – в СССР. Но за последние 30-40 лет эти технологии были утеряны.

В настоящее время эталоном в сфере производства плитки является Голландия, а кирпича – Германия. Наша компания, основанная более 10 лет назад, называется BRAER – в честь легендарных немецких мастеров кирпичного дела. Когда мы выбрали имя для компании, то хотели, чтобы у нее была связь с историей производства этого стройматериала. Наши кирпичи устойчивы к



перепаду температур и механическим повреждениям, отличаются повышенной морозостойкостью и звукоизоляцией.

Помимо производственного в компании существует еще и архитектурное направление. Мы пользуемся услугами первоклассных архитекторов, которые работают в различных стилях. BRAER также является учредителем крупнейшего в России архитектурного конкурса проектов с использованием плитки и кирпичей, который в этом году отмечает свое пятилетие.

- Какие у вас планы на ближайший год?

- В 2017 году у BRAER открывается строительное направление: мы решили создать компанию, которая будет реализовывать проекты малоэтажных зданий и коттеджей. Таким образом мы хотим помочь российскому рынку изба-

виться от недобросовестных строителей.

В процессе строительства будут использоваться материалы, произведенные на наших заводах или заводах партнерских компаний, которых мы рассматриваем как добросовестных производителей стройматериалов. Мы также планируем внедрить свое ноу-хау – индивидуальную гарантийную программу (ИГП). Это специально разработанные нормативы строительства, благодаря соблюдению которых здание будет более долговечным. Применение такой программы несколько увеличит стоимость строительства, но повысит качество постройки, а значит, окупится в перспективе. Ведь если изначально все сделать правильно, то дальнейшие траты на ремонт и обслуживание здания радикально снизятся.