

КРИЗИСНЫЕ СДЕЛКИ В НЕДВИЖИМОСТИ

Прошедшая недавно конференция наших партнеров навела коллектив редакции на мысль провести одноименный опрос среди постоянных авторов журнала «Риэлтор». Темой сегодня мы объявляем «Кризисные сделки в недвижимости». Итак, вопросы:

- **Какие типы сделок могут состояться в новых условиях? Какой сегмент сейчас наиболее активен и почему?**
- **Покупатели ждут дна или стабильной тенденции?**
- **Как вы относитесь к объединению девелоперов для реализации проектов в новых условиях?**
- **Вывод: оценка жилой и/или коммерческой недвижимости в новых реалиях.**

ВОПРОС № 1: КАКИЕ ТИПЫ СДЕЛОК МОГУТ СОСТОЯТЬСЯ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ? КАКОЙ СЕГМЕНТ СЕЙЧАС НАИБОЛЕЕ АКТИВЕН И ПОЧЕМУ?

ГРИГОРИЙ АЛТУХОВ,
советник президента
финансово-строительной
корпорации «Лидер» (Москва)

В новых условиях особое значение приобретают сделки с минимальным участием денежных средств. В первую очередь это подзабытые в «сытые» годы бартерные сделки. Сейчас они уже не редкость. На сайте одного из

крупных московских застройщиков висит предложение об оплате наиболее популярных строительных материалов и изделий квартирами в строящихся домах.

В скором будущем может получить распространение и другой вариант «кризисной» сделки, более пессимистичный. В таком варианте девелопер будет вынужден уступить долю в проекте или даже целиком заложенный проект кредиторам (банку) в счет задолженности или кредита, погасить которые в сегодняшних условиях не получается.

САМБЕЛ АРУТЮНЯН,
директор портала о торговой
недвижимости ShopAndMall
(Москва)

Возможны разные неожиданные варианты. В связи с последними событиями на финансовом рынке наша новостная лента пестрила пессимистичными сообщениями о банкротствах ритейлеров и девелоперов. Дело в том, что идет здоровый передел рынка. Чаша весов пошатнулась по разным причинам, например, кто-то добровольно уступил долю рынка, так как не в состоянии поддерживать уровень и уж тем более развиваться, другие пали под давлением кредиторов и судебных исков, ну а третьи продали всю или часть компании хваткому инвестору или конкуренту. Другой момент, как мы видим на примере сети продуктовых супермаркетов «Самохвал», попытка финансового оздоровления через банкротство, где погашено уже 44% от суммы всех долгов. Вот бы все ком-

СПИКЕРЫ:



САМВЕЛ АРУТЮНЯН,
директор портала о
торговой недвижимости
ShorAndMall (Москва)



АНДРЕЙ БУШИН,
генеральный директор
компании
«МИЭЛЬ-Коммерческая
недвижимость» (Москва)



ВЯЧЕСЛАВ ЛИМОНОВ,
генеральный директор
компании «Новое качество»
(Москва)



МАРИЯ МАТТИС,
руководитель
инициативных
исследований ГК Step by Step
(Москва)



ИРИНА МАКАРОВА,
директор компании «Сеть
коммерческой недвижимости»,
ведущий эксперт портала по
недвижимости InvestorKirou.ru
(Киров)



ГРИГОРИЙ АЛТУХОВ,
советник президента
финансово-строительной
корпорации «Лидер»
(Москва)



ЕЛЕНА ШЕВЧУК,
вице-президент компании
Promotion Realty, партнер
компании GVA Sawyer
(Москва)



КОНСТАНТИН КОВАЛЕВ,
управляющий партнер
компании Blackwood
(Москва)



ОМАР ГАДЖИЕВ,
управляющий партнер
девелоперской и
консалтинговой компании
Panorama Estate (Москва)

пании столь же активно боролись за свое существование в случае возникновения трудностей, и кризис со всеми его новыми условиями уже не казался бы столь удручающим.

АНДРЕЙ БУШИН,
генеральный директор компании
«МИЭЛЬ-Коммерческая
недвижимость» (Москва)

На сегодняшний день ввиду
непростых экономических ус-

ловий на рынке преобладают сделки по сдаче площадей в аренду. Так, например, в сегменте офисной недвижимости порядка 90% общего объема спроса составляют потенциальные арендаторы. На долю

покупателей приходится лишь 10%. В докризисный период соотношение аренды и продажи в данном сегменте составляло 65 к 35%.

Среди причин, по которым владельцы помещений снимают объекты с продажи, отдавая предпочтение их сдаче в аренду, эксперты компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость» называют расхождение в позициях продавцов и покупателей относительно стоимости квадратного метра. Так, по мнению покупателей, ввиду снижения цен на коммерческую недвижимость, дисконт на объект, предоставляемый при покупке, должен составлять порядка 40% и более. Владельцы же помещений не готовы делать столь существенные скидки. Более того, собственники предпочитают отложить продажу объекта офисной недвижимости на более благоприятный период.

В настоящее время, учитывая расхождения во взглядах продавцов и покупателей на стоимость коммерческой недвижимости, все большую актуальность приобретает сдача площадей в аренду. Так, наибольшей популярностью пользуются офисы площадью от 100 до 250 кв. м – 36% от общего объема спроса. Кроме того, непростая ситуация на рынке вынуждает многих пользователей помещений пересматривать расходы на аренду. В связи с этим арендаторы все чаще обращаются к собственникам с просьбами снизить уровень арендных платежей. Более того, при обсуждении условий по вновь заключаемым договорам потенциальные компании-арендаторы также просят

скидки от заявленной арендной платы. Стоит отметить, что в большинстве случаев арендодатели готовы идти на уступки и предлагают арендаторам более комфортные условия договоров аренды: снижение размера гарантийных платежей (депозитов), увеличение компенсации за ремонт или предоставление арендных каникул, переход на ежемесячные платежи там, где они были поквартальными, предоставление отсрочки платежей. По данным компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость», на сегодняшний день большинство арендодателей снизили арендные ставки примерно на 20–30% от докризисного периода.

ОМАР ГАДЖИЕВ,

*управляющий партнер
девелоперской и консалтинговой
компании Panorama Estate
(Москва)*

Наиболее активный сегодня офисный сегмент. Это объясняется тем, что возникший кризис заставил многих собственников и арендаторов помещений задуматься над тем, что делать дальше. Многие арендаторы уже не согласны с теми ставками, по которым они снимали помещения раньше, для кого-то стала избыточной площадь, которую они занимали, кто-то пересмотрел свои планы по расширению. В связи с этим движение на рынке стало повышенным: арендаторы пытаются оптимизировать свое положение, а собственники со своей стороны думают о том, какую выбрать стратегию – либо идти на изменение договоров (снижать ставки, уменьшать страховые депозиты и так далее), либо

пытаться использовать эту неэластичность по-другому. Поэтому наибольшее количество сделок сейчас совершается именно в этом сегменте.

На рынке жилой недвижимости сейчас по-прежнему стагнация – большинство продолжает занимать выжидательную позицию. На мой взгляд, сейчас «в почете» курортная недвижимость. Природно-рекреационный сегмент всегда был и будет в цене, он не подвержен кризису. И сейчас в этом сегменте очень благоприятная ситуация для вложений, так как появились новые перспективные зарубежные рынки. Если раньше большинство стремилось в Черногорию, Крым, Болгарию, то сейчас из-за сильных последствий кризиса в Европе, стали доступны объекты на многих престижных европейских направлениях, таких как Испания, Франция и другие. Некоторые объекты недвижимости по этим направлениям уже приравниваются по стоимости к традиционному более дешевым регионам. То есть у людей появилось больше возможностей для выбора.

Люди в любом случае будут задумываться над тем, куда вложить деньги. А курортная недвижимость – это двойная выгода. Это не просто инвестиционное приобретение, это еще и польза – возможность отдохнуть в домике на берегу моря. И сейчас многие присматриваются именно к этому сегменту.

КОНСТАНТИН КОВАЛЕВ,

*управляющий партнер
компании Blackwood (Москва)*

В настоящее время наиболее типичные сделки, которые мо-

гут происходить на рынке жилья, — это сделки с так называемыми distressed actives — активами, стоимость которых была значительно снижена в кризисный период. Это касается как конкретных квартир, так и проектов. Если мы говорим о рынке продаж квартир, то здесь наиболее типичными будут сделки на вторичном рынке, дающем покупателю меньшую степень риска.

Проекты и земельные участки, которые в настоящее время сильно подешевели (даже больше, чем отдельные квартиры), также могут стать объектами сделок, тем не менее здесь, скорее всего, будет производиться жесткий отбор. Очевидно, что потенциальные покупатели не будут никуда спешить, как не спешили инвестировать и до кризиса, и именно поэтому обладают сегодня столь ценными финансовыми ресурсами. В условиях значительного роста предложения инвестиционных проектов, очевидно, что наиболее вероятно приобретение наиболее ликвидных из них (хорошее местоположение участков, потенциал и прочее). А именно такие участки большинство девелоперов пока стараются оставить для себя, выставляя на рынок не самые ликвидные предложения.

ВЯЧЕСЛАВ ЛИМОНОВ,
генеральный директор компании «Новое качество» (Москва)

Несмотря ни на что, рынок недвижимости живет, а с конца января 2009 года проявляет активность. Увеличивается количество реальных сделок, однако в сложившихся условиях в

денежном исчислении их размер значительно меньше показателей аналогичного периода прошлого года.

В нынешних реалиях в сегменте коммерческой недвижимости повысился спрос на аренду офисов. Это связано с оптимизацией бюджетов практически в любой компании и дальнейшим их переездом из большого в более скромный по площади офис.

Что касается рынка жилья, как городского, так и загородного, то сейчас становятся актуальными сделки, когда в зачет оплаты за объект принимается прежняя квартира или дом с доплатой.

ИРИНА МАКАРОВА,
директор компании «Сеть коммерческой недвижимости», ведущий эксперт портала по недвижимости InvestorKirou.ru (Киров)

Так называемые альтернативные сделки составляли, составляют и всегда будут составлять основу рынка жилой недвижимости. Ранее, в период расцвета кредитных программ, альтернативный вариант можно было подобрать в соответствии с возможностями по доплате наличными средствами. Сейчас, когда возникли трудности по привлечению к сделке наличных средств, участникам приходится умерить свои запросы. К примеру, при размене двухкомнатной квартиры на две разные жилплощади «альтернативщики» находят первую жилплощадь в соответствии со своими требованиями, а вторую покупают на остаток. Однако остатка порой не хватает даже на комна-

ту в коммунальной квартире со всеми удобствами. Многие уже не обращают внимания на местоположение, площадь и состояние жилья — главное, чтобы хватило оставшихся средств.

Важнейшую роль при совершении альтернативных сделок играет риелтор. Но, чтобы все прошло на «ура», специалист по недвижимости должен очень ответственно потрудиться. По опыту знаю, что не все менеджеры готовы браться за такой длительный процесс — слишком высоки риски. Вся работа может рухнуть в момент, по причине выхода из альтернативной цепочки одного участника.

ЕЛЕНА ШЕВЧУК,
вице-президент компании Promotion Realty, партнер компании GVA Sawyer (Москва)

В настоящее время рынок коммерческой недвижимости продолжает падать. По разным прогнозам «дно» ожидается летом или осенью этого года, в зависимости от общего развития экономической ситуации.

Это относится ко всем сегментам рынка коммерческой недвижимости: офисам, торговле, складам и ко всем типам сделок: аренде, продаже, сделкам долевого участия.

Соответственно, на падающем рынке покупатели и продавцы (арендаторы и арендодатели) делятся на два лагеря:

- финансово стабильные компании, которые приоритетно развивались на собственные средства или находятся в наиболее стабильных категориях бизнеса на сегодняшний день (например, производители пищевых продуктов или алкоголя);

• «пострадавшие» компании, которые вели активное развитие/расширение за счет кредитных средств, или потерявшие средства на фондовом рынке, или работающие в наименее стабильных (в кризис) отраслях (например, в сфере услуг – рекламные или строительные компании). Многие из таких «пострадавших» компаний находятся, по сути, «в долговой яме» и пытаются аккумулировать финансовые средства для расчетов с кредиторами;

Исходя из этого, и формируется поведение собственников и клиентов на рынке, результаты чего выливаются в преобладание определенного типа сделок.

Рынки продажи и аренды разделились на два сегмента:

• Объекты, которые фактически «сливаются» собственниками по демпинговым ценам. В этом случае мы имеем целый ряд объектов на продажу в наиболее ликвидных районах Москвы – на Ордынке, Остоженке, Чистых Прудах по цене \$4500–5000 за кв. м. Тогда как до кризиса цены в этих районах могли достигать \$20 000–25 000 за кв. м. Или предложения по аренде офисных площадей «в бетоне» – под чистовую отделку по цене \$150–300 за кв. м. Но необходимо понимать, что эти предложения «точечные» – формируемые только определенными компаниями для разрешения текущей финансовой ситуации. Попытки покупателей «спроецировать» такие предложения на весь рынок и надежда, что цены и в дальнейшем будут падать такими же темпами, некоррект-

ны. Так как существует и прямо противоположная позиция.

• Объекты, по которым собственники не дисконтируют цену. Конечно, определенное снижение цены произошло, но по сравнению с прошлым годом дисконт не превышает 10–20%. Собственники таких объектов не находятся «в истерическом» поиске финансирования. А проводят взвешенную позицию реализации – большой дисконт крупным и знаковым клиентам, уступки по выполнению отделки помещений, но никакого демпинга.

Большинство сделок по аренде сейчас проводятся с целью:

- уменьшить существующее помещение;
- занять такую же площадь, но дешевле;
- остаться в том же бюджете, но найти более качественное здание;
- резко сократить расходы на аренду за счет уменьшения площади и размещения в максимально дешевом объекте.

Основное правило фондового рынка – покупать при падении и продавать при росте ценных бумаг – верно и для рынка недвижимости. Покупатели, у которых сейчас есть «живые» деньги, фактически формируют рынок. И цены «реальных» закрытых сделок – это именно их цены.

Но в ближайшем будущем такая ситуация изменится. Собственники, которым необходимо было избавиться от определенных активов, это делают и полученные средства направят на строительство и реализацию «замороженных» объектов. Наиболее активные ин-

весторы разместят свои средства, получив проекты с хорошим дисконтом. И рынок начнет стабилизироваться.

Конечно, ставки аренды и продажи быстро не вернуться к докризисным показателям. Но начнется их постепенный рост от той «средней ставки», на которой будет зафиксирован рынок.

ВОПРОС № 2. ПОКУПАТЕЛИ ЖДУТ ДНА ИЛИ СТАБИЛЬНОЙ ТЕНДЕНЦИИ?

ГРИГОРИЙ АЛТУХОВ,

советник президента финансово-строительной корпорации «Лидер» (Москва)

Конечно же, большинство из тех, кто откладывает покупку недвижимости, мечтают попасть в «ценовое дно». Однако в действительности их приход на рынок можно ожидать только после выявления (или «раскручивания» в СМИ) новой тенденции на рынке. Это подтверждается и российским фондовым рынком, на который после нескольких месяцев затишья и с началом роста биржевых индексов массовый инвестор начал потихоньку возвращаться. Нечто похожее, как мне кажется, произошло и на рынке недвижимости в последние два месяца. Достаточно часто упоминается, что падение цен замедлилось, серьезных дисконтов дальше ждать не стоит – и покупатель понемногу стал возвращаться на рынок. А вот «дно» – о нем можно узнать только в ретроспективе, во время следующего устойчивого роста.

НА СЕГОДНЯ ПОКУПАТЕЛЯМ ОСОБЕННО ВЫГОДНО ПОКУПАТЬ, ТАК КАК ПОЗЖЕ ОНИ ВЯРД ЛИ СМОГУТ НАЙТИ ТАКИЕ ВЫГОДНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ.

САМВЕЛ АРУТЮНЯН,
директор портала о торговой недвижимости SborAndMall (Москва)

Прокомментирую просто – покупатели ждут! И это ожидание само собой уже усиливает тягостное настроение на рынке. Это как выстроенные костяшки домино, в одном месте повалишь – все по цепочке повалиться. Один решил отложить сделку, второй перенес на лучшее время, и таким образом риелторы закрываются, отсюда и понижение уровня заработных плат в области недвижимости, отсюда же и регрессивные графики количества сделок и цен на квадратные метры, а на основе таких вот графиков люди и принимают решение, чего же именно им ждать. Но вот загвоздка: обратного условия здесь нет, то есть если покупатели-арендаторы оживятся, и будет несколько сделок, то должно быть 2–3 месяца для пресыщения всего рынка, ожидания проверки рынка на «прочность», точно ли все нормализовалось, но в этом-то и парадокс – этого не будет. Созданное до этого нагнетание стагнации и падение активности, к которым так же приложили руку вышеупомянутые графики и аналитические отчеты экспер-

тов рынка недвижимости, рассеивается в несколько раз дольше, чем погружение в него. Лишь некоторые из самых рискованных и прозорливых осознают, что это отличная возможность обратить внимание на предложения на рынке.

ОМАР ГАДЖИЕВ,
управляющий партнер девелоперской и консалтинговой компании Panorama Estate (Москва)

Прежде чем наступит период стабилизации, неизбежно достижение «дна». На данный момент «дна» мы еще не достигли ни в одном сегменте недвижимости. Большинство покупателей и инвесторов (как юридических, так и физических лиц) все-таки сейчас находятся в состоянии ожидания. Они понимают, что нащупывание «дна» уже близко, поэтому сегодня с их стороны стал проявляться повышенный интерес по сравнению с периодом последних нескольких месяцев. Инвесторы стали активно рассматривать различные предложения, но все-таки пока не спешат совершать реальные сделки. Однако можно говорить о том, что налицо тенденция выхода рынка из состояния дикого оцепенения, в котором мы пребывали последнее время.

Об этом свидетельствует и наметившаяся активность в сфере стратегического и инвестиционного консалтинга. Еще три месяца назад казалось, что консалтинг в любом его виде умер как таковой. Никто не выделял деньги на подобного рода услуги. Сегодня мы видим, что появились предпосылки к изменению ситуации. Компании стали понимать, что сэконоmlенные деньги на консалтинге могут обернуться в будущем гораздо большей потерей, эти риски сейчас гораздо выше, чем прежде. Многие уже задумываются о том, правильно или нет был спроектирован тот или иной проект, будет ли он иметь какой-то экономический эффект в будущем в связи с изменившимися рыночными условиями, есть ли смысл оставлять этот проект или от него вообще лучше избавиться. Мы отмечаем постепенное возобновление активности в области анализа привлекательности проектов. И хотя она пока не велика, тем не менее это косвенно также подтверждает некоторое оживление рынка.

Что касается «дна», то оно может быть достигнуто в ближайшие 3–4 месяца, в более худшем случае – к концу года. Соответственно, этот момент и станет поворотной точкой, после которой динамика рынка приобретет положительный вектор. Это не значит, что рынок сразу же проявит чудеса положительной интенсивной динамики. Рынок начнет потихоньку небольшими шагами набирать обороты. Это процесс достаточно длительный и не сиюминутный. Индикатором выздоровления рынка может служить повышенная ак-

тивность по сделкам. К этому этапу, думаю, мы придем не раньше чем через год–два.

КОНСТАНТИН КОВАЛЕВ,
управляющий партнер
компании Blackwood (Москва)

Что касается покупателей, то большинство из них продолжают занимать выжидательную позицию, хотя в последнее время отмечается и рост числа активных покупателей, рассматривающих предложения по сниженным ценам. Чем же ждут покупатели?

Значительная часть покупателей не проявляет активности вследствие «резания» кризисом их финансовых возможностей (снижение доходов, стагнация ипотеки). Те же покупатели, которые обладают свободными финансовыми ресурсами, не спешат, ожидая еще большей ценовой коррекции, а также наступления некоторой определенности в отношении дальнейшего развития рынка.

ВЯЧЕСЛАВ ЛИМОНОВ,
генеральный директор компании
«Новое качество» (Москва)

Ценообразование на рынке, в том числе и на рынке недвижимости, зависит от многих факторов, но, прежде всего, от общей экономической ситуации в стране. Мы считаем, что стоимость жилья уже прошла достаточно жесткую корректировку и останется на сегодняшнем уровне до конца года. Такие выводы можно сделать на основании многих показателей: замедление темпов падения стоимости квадратных метров, увеличение количества реаль-

ных сделок, сокращение сроков экспозиции квартир, а также сокращение времени принятия решений по сделкам.

До конца 2009 года наши эксперты прогнозируют отклонение от сегодняшних цифр максимум на плюс-минус 5%. Дальнейшее поведение цен на квадратные метры будет зависеть от спроса и ситуации на финансовом и сырьевом рынках в стране и мире.

На сегодня покупателям особенно выгодно покупать, так как позже они вряд ли смогут найти такие выгодные предложения.

ИРИНА МАКАРОВА,
директор компании «Сеть
коммерческой недвижимости»,
ведущий эксперт портала по
недвижимости InvestorKirov.ru
(Киров)

Прогнозы – дело неблагодарное, но, с другой стороны – необходимое. И в условиях сложившегося экономического спада, когда из различных источников поступают противоположные прогнозы, покупателям трудно сориентироваться и принять правильные решения. Очевидно, что спрос на жилую недвижимость заметно снизился, сократился доступ покупателей к финансовым источникам, значительно снизилась активность инвесторов. Но при этом прогнозируемого еще в конце прошлого года «обвала цен» в Кирове до сих пор не произошло, и немало продавцов пытается удерживать цены на прежнем уровне. Прогнозирование обвала цен на недвижимость – очень оптимистичное мнение теоретиков. Практики же, в лице деве-

лоперов и строителей, не спешат успокоить покупателей, так как считают, что факторы, обеспечивающие удешевление строительного процесса, отсутствуют. Между тем, по данным Кировской региональной ипотечной корпорации (региональный оператор АИЖК), в ближайшее время ожидается рост числа ипотечных заявок при уровне ставок от 13,75 до 16,5% годовых. Следовательно, обстановка стабилизируется, потребности в улучшении жилья остаются по-прежнему высокими, подвергшийся некоторым колебаниям рынок жилья внес коррективы и постепенно возвращает прежние позиции. Нет сомнений, что дальнейшая стабилизация процессов в финансово-экономической сфере, стабилизация рубля и уменьшение процентных ставок по ипотечным кредитам приведут массового покупателя на рынок жилой недвижимости.

МАРИЯ МАТТИС,
руководитель инициативных
исследований ГК Step by Step
(Москва)

С того момента, как впервые прозвучало выражение «финансовый кризис», поведение потребителей на рынке недвижимости претерпело существенные изменения. Если в июне–июле, когда возможность наступления кризиса в России еще только обсуждалась, рынок недвижимости демонстрировал более или менее стабильные показатели, то в августе ситуация круто изменилась. Рост доллара и прогнозы по банкротству строительных компаний заставили потреби-

телей занять выжидательную позицию. Эта ситуация наблюдалась буквально до недавнего времени. Покупатели ждали снижения цен, а продавцы предлагали всевозможные скидки, программы лояльности, рассрочки платежа, но все же «держали» рынок. Падение цены как минимум вдвое, которое все ждали, так и не наступило. Ну а банкротство мелких строительных компаний и замораживание большого числа уже запущенных проектов показало, что объем предлагаемой недвижимости в ближайшее время расти не будет. Таким образом, сейчас мы находимся в той точке развития, когда реальный потребитель находится в процессе принятия решения о возвращении на рынок. Можно предположить, что к началу лета продажи жилой недвижимости вновь покажут положительную динамику.

ЕЛЕНА ШЕВЧУК,

вице-президент компании Promotion Realty, партнер компании GVA Sawyer (Москва)

Наиболее грамотная политика покупателей на сегодняшний день – это не ждать «дна» (оно в любом случае не далеко), а формировать его в каждом конкретном случае: осматривать объекты, уже предлагае-

мые с дисконтом, активно входить в переговоры и максимально снижать цену с учетом конкретных возможностей покупателя. Надеяться на то, что «бесплатные» цены будут анонсироваться в рекламе, а покупатель после торга по цене будет еще получать рассрочку платежа, бессмысленно. Под «реальным» покупателем подразумевается возможность максимально быстрой оплаты – именно такой клиент в итоге и получает самую большую скидку.

ВОПРОС № 3. КАК ВЫ ОТНОСИТЕСЬ К ОБЪЕДИНЕНИЮ ДЕВЕЛОПЕРОВ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ?

ГРИГОРИЙ АЛТУХОВ,

советник президента финансово-строительной корпорации «Лидер» (Москва)

Объединение нескольких профессиональных участников рынка, в том числе и девелоперов, для реализации проекта представляется достаточно логичным ходом. Во-первых, это позволяет продолжить реализацию достаточно крупных или дорогостоящих проектов, которые осуществить в одиночку одному девелоперу сейчас очень сложно. Во-вторых,

партнер в проекте является своего рода страховкой от форс-мажора: если один из участников испытывает временные затруднения, другой сможет продолжить финансирование проекта без его приостановки. И, в-третьих, в течение кризиса любой просчет в проекте (концепции, архитектуре, позиционировании, выборе подрядчика, взаимодействии с государственными органами) может стать если не фатальным, то очень чувствительным для организации. Объединение знаний и возможностей нескольких компаний позволяет реализовать проект наилучшим образом.

ОМАР ГАДЖИЕВ,

управляющий партнер девелоперской и консалтинговой компании Panorama Estate (Москва)

Не секрет, что «живых» денег для реализации проектов сегодня у компаний немного. Все испытывают кризис ликвидности. И если раньше большинство проектов реализовывалось на кредитные деньги, где доля последних была преобладающей, то сейчас заемные средства стали практически недоступны, да еще и очень дороги. Поэтому если проект перспективный и многообещающий даже в условиях кризиса, то есть смысл объединять усилия компаний и капиталы для его реализации.

КОНСТАНТИН КОВАЛЕВ,

управляющий партнер компании Blackwood (Москва)

Слияние девелоперов может оказаться одной из действен-

ГЛАВНОЕ СЕЙЧАС – НЕ РАСТЕРЯТЬ ВСЬ ТОТ НАКОПЛЕННЫЙ ОПЫТ, НЕ СВОРАЧИВАТЬ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС И НЕ УЙТИ В МНОГОЛЕТНЮЮ ДЕПРЕССИЮ ОТРАСЛИ.

ных мер по выживанию в кризисных условиях. Объединение финансовых и прочих ресурсов позволит ускорить строительство и осуществлять его последовательно: возводить и реализовывать объекты один за другим, таким образом переходя от готовых объектов к объектам на начальных стадиях строительства.

ВЯЧЕСЛАВ ЛИМОНОВ,

генеральный директор компании «Новое качество» (Москва)

Двум девелоперским компаниям будет не интересна идея объединения ради одного проекта. Здесь, скорее всего, стоит говорить о поглощении компании более финансово благополучными структурами. Либо привлечении инвесторов в капитал компании для реализации проектов.

ИРИНА МАКАРОВА,

директор компании «Сеть коммерческой недвижимости», ведущий эксперт портала по недвижимости InvestorKirov.ru (Киров)

Объединение в данной ситуации выгодно небольшим девелоперским организациям, которые в результате, возможно, смогут конкурировать с лидерами рынка. А объединение крупных девелоперов ускорит процесс ухода с рынка небольших девелоперских организаций. Уменьшение количества игроков, в свою очередь, снизит уровень конкуренции и в дальнейшем может привести к монополизации отрасли.

ЭТОТ ПЕРИОД ПОЗВОЛИТ УСТРАНИТЬ ДИСПРОПОРЦИИ, ПОРОЖДАЮЩИЕ «НЕЗДОРОВЫЕ» ТЕНДЕНЦИИ, И ВЕРНУТЬ РЫНОК НА ТРАЕКТОРИЮ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.

МАРИЯ МАТТИС,
руководитель инициативных исследований ГК Step by Step (Москва)

С одной стороны, объединение усилий нескольких компаний для более продуктивной работы можно только приветствовать. С другой стороны, при любой совместной работе всегда возникает проблема несения ответственности, что в российских реалиях более чем актуально. Могут также возникнуть сложности с определением собственника на созданную недвижимость и, как следствие, новая волна махинаций на данной почве.

ЕЛЕНА ШЕВЧУК,

вице-президент компании Promotion Realty, партнер компании GVA Sawyer (Москва)

Объединение девелоперов – это утопия. Так как каждый девелопер нацелен на реализацию именно собственных проектов, объединение с другим игроком этого же сегмента не принесет ему никаких преимуществ. А вот объединение конкретного инвестора с сетевыми девелоперами или операторами уже происходит. Активизировались частные инвесторы, готовые поддерживать гостиничный и торговый сегменты.

ВОПРОС № 4. ВЫВОД: ОЦЕНКА ЖИЛОЙ И/ИЛИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВЫХ РЕАЛИЯХ.

ГРИГОРИЙ АЛТУХОВ,
советник президента финансово-строительной корпорации «Лидер» (Москва)

Кризис – это всегда плохо. Однако в нашем случае кризис, если повезет, приведет, если можно так сказать, к улучшению рынка, увеличению числа профессиональных участников рынка, повышению качества строящихся площадей. Главное сейчас – не растерять весь тот накопленный опыт, не сворачивать строительный бизнес и не уйти в многолетнюю депрессию отрасли.

САМБЕЛ АРВТЮНЯН,
директор портала о торговой недвижимости ShopAndMall (Москва)

Идут параллельно несколько процессов: чистка долговых бизнесов, продажа долей и/или полностью всего бизнеса ритейлеров, в том числе и через привлечение инвесторов или кредиторов, продажа помещений и торговых центров, как уже возведенных, так и недостроенных. Ранее, в районе IV квартала 2008 года, многие СМИ разразились громкими фразами о переделе рынка

недвижимости. Процесс изменений в балансе наблюдается и по сей день. У кого меньше долговые обязательства и больше наличности, те и остались на плаву, этим компаниям и карты в руки. На примере риэлтера «Игромакс», с которым на днях мы обсуждали положение дел на рынке, в их случае кризис спровоцировал пересмотр арендных ставок. В итоге в трети развлекательных центров им удалось путем переговоров с управляющими компаниями и собственниками снизить арендные ставки. Ко всему прочему, «Игромакс» является якорным арендатором и привлекает массовую аудиторию, в том числе посетителей с детьми. В тех же случаях, когда не находили общий язык, искали торговый центр по соседству, где освобождал подходящее помещение обанкротившийся арендатор, на место которого и садился «Игромакс» с понижением ставки аренды до 3 (!!!) раз. Есть и минусы такого способа удержания позиций на рынке, приходится тратиться на логистику, на перемещение развлекательного центра, на ремонт и оснащение нового помещения. Но выгода в будущем очевидна, ведь даже при ежегодном увеличении ставки аренды на 5% и через 5 лет она не превысит той, которая была в оставленном месте.

АНДРЕЙ БУШИН,

генеральный директор компании «МИЭЛЬ-Коммерческая недвижимость» (Москва)

Несмотря на довольно непростую экономическую ситуацию в России, рынок коммерческой недвижимости постепенно на-

чинает «просыпаться»: увеличивается количество сделок, наблюдается повышение активности со стороны арендаторов и другое. Меняются основные показатели – структура и величина спроса и предложения, цены и арендные ставки, а также пул основных игроков.

Кроме того, в настоящее время мы можем наблюдать тенденцию смещения спроса из сегмента продаж в сегмент аренды. В первую очередь смещение спроса происходит из-за того, что сейчас как основные игроки, так и рынок в целом испытывают значительные трудности. Все это заставляет участников рынка менять стратегии своего поведения.

Учитывая этот фактор, сегодня имеет место быть расхождение в точках зрения продавцов и покупателей на стоимость объектов недвижимости. Так, по мнению покупателей, цены на коммерческую недвижимость упали довольно существенно, следовательно, дисконт по их представлениям должен составлять 40% и более. Но владельцы помещений не готовы делать столь существенные скидки. Таким образом, ввиду расхождения взглядов на цены рынок продаж на сегодняшний день малоактивен.

Вторая причина, по которой часть объектов была снята с продажи, – возможность дожидаться улучшения ситуации на рынке. Ждать готовы те компании, которые срочно не нуждаются в средствах. Кроме того, не стоит забывать о том, что сегодня стоимость объекта намного ниже, нежели раньше. Выходом в данном случае мо-

жет стать сдача помещений в аренду.

Таким образом, мы можем говорить о том, что повысилось количество заявок, в которых прописаны просьбы о снижении уровня арендных платежей, поступающих со стороны арендаторов. Более того, при обсуждении условий по вновь заключаемым договорам потенциальные компании-арендаторы также просят скидки от заявленной арендной платы. Стоит отметить, что в большинстве случаев арендодатели готовы идти на уступки – предлагать арендаторам более комфортные условия договоров аренды: снижать размер гарантийных платежей (депозитов), увеличивать компенсацию за ремонт или увеличивать арендные каникулы, переходить на помесячные платежи там, где они были поквартальные, предоставлять отсрочку платежей. Если же говорить в общем, то основной объем арендодателей уже снизил арендные ставки примерно на 20–30% от докризисного периода.

Кроме того, на сегодняшний день в сложившихся условиях компании стараются оптимизировать собственные расходы. А это, в свою очередь, ведет к тому, что арендаторы будут уменьшать занимаемые площади вследствие сокращения штата. Кроме того, уменьшение затрат может происходить и путем смены качества офиса. С завершением нестабильной финансовой ситуации замороженные проекты будут достроены, а компании-арендаторы смогут вернуться в более комфортные и престижные бизнес-центры.

Еще одной немаловажной для рынка тенденцией становится укрупнение компаний. Ведь выдержать конкуренцию смогут лишь крупные компании, которые смогут привлекать большие финансовые средства или обходиться собственными. Позитивным моментом здесь становится тот факт, что крупные игроки в дальнейшем будут выводить на рынок качественные предложения, что, безусловно, хорошо как для самих покупателей, так и для арендаторов.

Что касается прогнозов, то, к сожалению, 2010–2011 годы будут непростыми, но оптимизм по поводу будущего рынка коммерческой недвижимости есть. Дело в том, что рынок недвижимости вошел в кризис в ситуации, когда спрос существенно превышал предложение. Учитывая тот факт, что многие проекты ввиду непростой экономической ситуации были заморожены, по возвращении платежеспособного спроса мы прогнозируем прежнюю нехватку предложения. В связи с этим именно сейчас выход на рынок с новыми проектами будет особенно хорош, ведь по окончании строительства и завершении кризиса объект в кратчайшие сроки найдет своего покупателя и арендатора. Но, для того чтобы сейчас осуществить запуск нового проекта, нужно

иметь немалое мужество и достаточно хороший объем средств.

КОНСТАНТИН КОВАЛЕВ,
*управляющий партнер
компании Blackwood (Москва)*

В настоящее время наметилась некая стабилизация на рынке жилья, однако, по оценкам специалистов компании Blackwood, дальнейшая ценовая коррекция в ближайшее время неизбежна: большинство факторов, определяющих динамику цен и имеющих краткосрочное и среднесрочное действие, «говорит за» снижение цен на жилье. К таким факторам можно отнести: неопределенность на рынке и ожидание дальнейшего падения цен, ужесточение условий по ипотечному кредитованию, ограничивающее объемы спроса, общее снижение уровня жизни среднего класса. Немаловажное значение будет иметь и динамика курса доллара.

В долгосрочной перспективе рынок жилой недвижимости однозначно ожидает восстановления покупательской активности, которое будет стимулироваться вероятным снижением цен на жилье, а также наличием нерешенных жилищных проблем. При этом объемы нового предложения на рынке, особенно в рамках первичного сегмента после не-

минуемого падения в кризис, быстро восстановиться не смогут. Смещение баланса предложения и спроса в сторону последнего, скорее всего, приведет к восстановлению положительной динамики. Тем не менее пока кризис не локализован, однозначно определить срок достижения рынком ценового дна и выхода на траекторию роста затруднительно.

В общем, можно однозначно сказать, что текущий кризис – это очень сложный период развития рынка, который не пройдет без потерь. Тем не менее этот период позволит устранить диспропорции, порождающие «нездоровые» тенденции, и вернуть рынок на траекторию устойчивого развития.

МАРИЯ МАТТИС,
*руководитель инициативных
исследований ГК Step by Step
(Москва)*

Коммерческую недвижимость, особенно класса «А», в ближайшее время ждут непростые времена. До тех пор пока кризис не пройдет своего пика, основным сегментом, пользующимся спросом, будет недвижимость более низкого ценового сегмента. Также получит большую популярность недвижимость, находящаяся за МКАД (для Москвы) и в менее престижных районах (для регионов).