



Управляющий директор Jones Lang LaSalle по России и СНГ Шарль Будэ в интервью "РБК-Недвижимости" рассказывает об инвестиционном "фоне" российского рынка коммерческой недвижимости.

- Как вы оцениваете инвестиционный климат в России в сегменте коммерческой недвижимости на сегодняшний день?

- Мы видим, что по сравнению с 2009 годом инвестиционный климат в России в 2010 году значительно улучшился. Стоит ожидать существенного роста инвестиционной активности и в 2011 году.

Что интересно, в течение кризисного периода инвестиции в коммерческую недвижимость продолжались, однако в несколько измененных формах. В 2008 году - конце предыдущего экономического цикла - мы наблюдали на рынке очень консервативные немецкие фонды, которые совершали форвардные приобретения с низкой ставкой капитализации - под 8%. Однако в 2009 году, в связи с падением цен, основными игроками стали компании с российским капиталом. Они смогли позволить себе приобрести более качественные офисные помещения - Siemens, "Интер РАО", "Согаз", совершили покупки новых зданий. Одновременно с этим российские банки, такие как Сбербанк и ВТБ, тоже стали проявлять активность: они "вынужденно" становились акционерами объектов, собственники которых столкнулись со сложностями в обслуживании ранее выданных кредитов. Мы знаем истории Mirax - "Альфа-банк", "Система Галс" - ВТБ и другие. Банки сами стали участниками рынка недвижимости.

2010 год стал годом восстановления. На рынке все еще оставались компании, осуществляющие приобретения под собственные нужды, но стали возвращаться и иностранные фонды, которые начали рассматривать не только офисы, но и торговую недвижимость, которая первой вышла из кризиса. Торговые операторы умили планы экспансии на время кризиса и остановили свой девелопмент. Однако в начале 2010 года ритейлеры снова заговорили о новом строительстве, и инвесторы увидели в этом потенциал. В сегменте офисов до сих пор остается большой объем вакантных помещений, поэтому здесь строительство новых объектов начнется несколько позже.

Сейчас иностранные инвесторы возвращаются на российский рынок коммерческой недвижимости.

- Каково соотношение российских и иностранных инвесторов?

- Около 75% инвестирующих в российскую недвижимость имели российские корни в 2010 году. Доля иностранного капитала, соответственно, 25%, но она будет расти в этом году.

- Как отличаются подходы к недвижимости российских и иностранных инвесторов?

- Иностранцы обычно нацелены на готовый продукт - качественный бизнес-центр в центре Москвы или качественный торговый центр с выгодным месторасположением, которые не надо строить и брать на себя девелоперские риски. Их прежде всего интересуют объекты, готовые к эксплуатации, генерирующие определенный поток посетителей и арендаторов.

В отличие от западных игроков, российских инвесторов интересует более высокая доходность. Для них привлекательны существующие объекты, в которых возможен редевелопмент - где есть возможность что-нибудь добавить, перестроить, поменять арендаторов или управление и т. д. Сейчас мы видим волну инвестиций в строительные площадки - это инвесторы, которые верят в российский рынок и надеются, что через два-три года такие проекты "заработают". То есть подходы отличаются в агрессивности и доходности.

- Можно, я уточню: кто выступает иностранными инвесторами в России? Это действительно иностранные открытые компании, или это офшорные группы, которые на самом деле являются, возможно, российскими?

- Когда мы говорим о западных инвесторах, мы говорим о действительно западных деньгах. Как они "упакованы" и как они придут - это для меня вопрос технический.

Источники капитала, которые мы видим, - это так называемые суверенные фонды: европейские или ближневосточные деньги. А сейчас мы наблюдаем активизацию целого ряда фондов из Великобритании и США.

- Как вы оцениваете инвестиционную привлекательность и перспективы развития рынка российской коммерческой недвижимости по сегментам?

- Офисы. Рыночная ситуация следующая: очень большой объем помещений ушел с рынка в центре Москвы, было закрыто много сделок, которые сократили объем вакантных помещений. Мы ожидаем, что ставки в центре города будут быстро расти. Арендаторы, которые ищут качественные помещения, столкнутся с дилеммой: ждать, пока в центре что-нибудь построят, или же идти в Москву-Сити или другие периферийные локации. В течение года еще будет хорошее предложение качественных площадей для аренды в центре города, однако за два-три года произойдет смещение интереса арендаторов в районы между ТТК и МКАД, где объем вакантных площадей сейчас составляет 15-20%. Объекты в центре города, естественно, останутся привлекательными для инвесторов, особенно знаковые институциональные объекты.

Склады. Здесь мы будем испытывать недостаток помещений в Московском регионе уже в этом году. Мы увидим существенный рост ставок, сегодня они в районе 115 долларов за 1 кв. м в год, но могут вырасти до 135 долларов. С моей точки зрения, складская недвижимость - это очень привлекательный для инвесторов сектор.

Для складов в регионах - своя история. У каждого города своя макроэкономика, свои товарные потоки, и об этом никогда не нужно забывать.

Торговые центры. Рынок недвижимости выходил из кризиса через торговлю - это первый сегмент, в котором мы увидели очень большой спрос. Сначала растет ритейл, потом логистика. Поэтому ритейл сегодня - потенциально очень интересный сегмент для инвестиций. Россияне тратят в торговых центрах значительную часть своего семейного бюджета, сохраняется дефицит торговых помещений относительно количества людей. По этому показателю Москва все еще уступает другим мировым столицам.

Я бы сказал, что потенциал есть во всех сегментах. Однозначно - для качественных

офисных проектов в центре города, однозначно - для логистических центров в Московском регионе, для инвестиций в другие сегменты и в других регионах нужно профессиональное экспертное заключение в каждом отдельном случае.

- Насколько регионы действительно интересны для иностранных инвесторов? Или их интерес сосредоточен только в Москве?

- Это правило распространяется не только на недвижимость. В кризис люди инвестируют в то, что им лучше знакомо: европейский инвестор оставит деньги работать в своей стране, и русские тут не исключение. Постепенно, с выравниванием ситуации, инвесторы начинают открывать для себя и другие рынки. Но на это потребуется время. Приход инвесторов в регионы - процесс не быстрый, кроме, пожалуй, торговли и отелей, где каждый город имеет свою покупательную способность и может предложить потенциальному инвестору комфортные условия для развития бизнеса.

- Как чувствуют себя западные консалтинговые компании в посткризисной России? Как изменился спрос на их услуги, перераспределились ли интересы?

- Неплохо, спасибо! (улыбается. - Прим. "РБК-Недвижимости") Да, действительно, спрос изменился. В позапрошлом году фаворитом был ритейл. Предыдущий год ознаменовался большим числом сделок по офисам. В 2011 году ключевым для нас станет работа с инвесторами.

Я считаю одной из причин того, что Jones Lang LaSalle вышла из кризиса еще сильнее, баланс услуг и интересов, на котором мы строим свой бизнес. У нас очень сильные позиции в ритейле, офисном и индустриальном сегментах, мы лидируем и в сегменте консалтинга по инвестициям в коммерческую недвижимость. Наша задача - расширить базу услуг, которые мы можем предоставить клиентам. Они стали более требовательны и теперь зачастую хотят комплексных решений "под ключ" - начиная от поиска земли под строительство, разработки концепции будущего объекта, маркетинговой и лизинговой стратегии, и заканчивая управлением работающего проекта и предложением эффективных финансовых схем для дальнейших инвестиций.

Нужно понимать, что недвижимость - актив, требующий постоянного развития. Можно

построить торговый центр, привлечь арендаторов и завершить работу с проектом, а можно передать его в управление, обеспечив тем самым максимальную отдачу и эффективность в условиях меняющегося рынка. В любом объекте коммерческой недвижимости есть потенциал для оптимизации.

Говоря об управлении недвижимостью (относительно новом направлении для России), мы подразумеваем не только решение технических, эксплуатационных задач, но и более широкий концептуальный подход. Правильное позиционирование, взаимодействие с арендаторами, увеличение потока посетителей, управление финансами проекта - у нас есть большой опыт на Западе, и отличное понимание местного рынка. Сейчас у нас в комплексном управлении три крупных торговых центра - "Пятая авеню" в Москве, "Южный" в Казани и OZ Mall в Краснодаре - последние два готовятся к открытию.

- Почему эти услуги стали более востребованы?

- Спрос всегда был. Но основной подход у собственников раньше заключался в персональном управлении своим объектом. Это хорошо работало, пока конкуренция между торговыми центрами была низкой. Даже если в ТЦ были неправильные "якоря", слабый маркетинг, он все равно давал очень хорошую доходность. Когда рынок изменился, девелоперы почувствовали необходимость в профессиональном управлении. Мы заняли эту нишу, и наши клиенты увидели рост доходности до 20-30% в некоторых случаях. И таких результатов можно добиться даже в течение года, решая с нашей точки зрения очень простые задачи.

Беседовал Игнат Бушухин