

коммерческая недвижимость



В России существует достаточное количество объектов недвижимости, которые не поставлены на кадастровый учет или права на которые не зарегистрированы

Кадастровый рынок споткнулся о конкуренцию

— кадастровые услуги —

По оценкам господина Зленко, ГУИОН занимает более 50% на рынке кадастровых работ Петербурга. «Конкуренция, естественно, на рынке существует, причем это касается как работ по объектам капитального строительства, где у нашего предприятия исторически сильные позиции, так и по земельным участкам», — говорит господин Зленко.

В настоящий момент на кадастровом рынке Петербурге работает более 300 компаний, в том числе и зарегистрированных в других регионах.

В компании «Аэрогеодезия» отмечают высокую конкуренцию на кадастровом рынке среди частных компаний. Другая проблема — тендеры, выиграть которые можно, предложив наименьшую стоимость работ. В результате конкурсных процедур цены снижаются, как правило, на 70–75%. Крупные компании не могут себе позволить взяться за такие контракты. Как правило, их получают небольшие организации. Но при этом заказчик может только мечтать о качестве работ.

«Рынок кадастровых работ в городе находится в стадии формирования, связано это в первую очередь с законодательными изменениями в области учета объектов недвижимости, вступившими в силу с 1 января этого года. При этом совершенствование законодательства продолжается и в течение года, что влияет на появление новых правил работы на рынке. Кадастровые инженеры активно обучаются, а собственники объектов недвижимости осознают необходимость учета своих активов», — говорит Александр Зленко.

Сейчас ключевым параметром при внедрении новых технологий становится скорость выполнения работ, говорит господин Зленко. С этой целью ГУП «ГУИОН» в начале года создало сеть из четырех базовых станций (спутниковых антенн), имеющих радиус действия более 30 км. Станции были размещены в Сестрорецке, Ломоносове, Пушкине и на улице Белинского в центре города. «Это позволило нам с помощью отдельных спутниковых приемников (на данный момент у нас в комплекте 19 штук) ловить сигналы на территории Петербурга и районов вблизи КАД Ленинградской

области. Например, сегодня одна базовая станция на улице Белинского способна качественно покрыть сигналом все районы города за исключением Кронштадтского и Курортного. Это уже позволяет нам рассчитывать на использование ресурса остальных трех станций за пределами Петербурга», — рассказывает господин Зленко.

Приемники при расположении в любой точке города в реальном времени могут определить ее координаты с точностью до 1 см. Для сравнения: погрешность GPS-приемников составляет около 30 метров. Также в некоторых случаях приемники могут выступать как исходные пункты (более 2,5 тыс. отличительных знаков, постепенно утерянных в городе в связи с частыми ремонтами дорог и фасадов зданий). От них необходимые координаты объектов можно получить с помощью тахеометров — стандартного оборудования геодезистов в последние десятилетия.

Новые технологии позволяют ГУИОН с помощью только одного приемника определять координаты 30–40 объектов в неделю, тогда как с помощью тахеометров и старых исходных пунктов производительность труда была в 3–4 раза ниже. Кадастровые работы на стандартном объекте, включающие определение координат четырех точек, оцениваются в 12–15 тыс. рублей.

«Наибольшее количество заказов к нам поступает от собственников отдельно стоящих жилых домов (объектов индивидуального жилищного строительства), крупного строительного бизнеса, промышленных предприятий, которым необходима техническая документация на такие объекты, как производственные корпуса, железнодорожные ветки, дороги. Часто заказчиками являются представители районов, которые располагаются вблизи КАД», — говорит господин Зленко.

Результатом кадастровых работ является технический план. Это один из необходимых документов для постановки объекта недвижимости на кадастровый учет, а также для ввода объекта в эксплуатацию. Кроме того, собственник получает необходимые сведения об объекте для возможных дальнейших операций с ним, например, продажи или изменения конфигурации или границ.

Кристина Наумова

Торговля в подвешенном состоянии

Недавно городские власти анонсировали проект строительства пешеходного моста от парка 300-летия Петербурга к стадиону на Крестовском острове. Впервые власти пытаются привлечь инвестора к строительству моста. Возврат вложенных средств, как предполагается, будет осуществляться за счет расположенных на мосту коммерческих помещений. Аналитики считают, что такой проект может быть интересен девелоперам, но им придется придумать какую-то особую концепцию.

— проекты —

В России уже есть примеры строительства переправ с коммерческими площадями силами девелоперов. В Петербурге несколько лет работает надземный пешеходный переход у торгового комплекса «Миллер» через проспект Испытателей. Здесь располагаются магазины и рестораны. Но через реки в Петербурге пока частные структуры мосты не строили. Аналитики, когда говорят о мосте к стадиону на Крестовский, вспоминают об уже реализованном московском проекте — торгово-пешеходном мосте «Багратион», связывающем набережные Тараса Шевченко и Краснопресненскую и являющемся частью комплекса «Москва-Сити».

Однако есть ряд существенных отличий: мост в Санкт-Петербурге примерно в два раза длиннее (более 400 м) и ведет не к деловому центру, а к рекреационной зоне.

Речь о коммерческой окупаемости такого проекта и интересе к нему сторонних инвесторов вряд ли может вестись, однако определенные коммерческие помещения могут здесь разместиться. В первую очередь — кафе и рестораны, магазины аксессуаров, отдельные развлечения. По имеющимся данным, на первом этаже предполагается организовать велодорожки и пешеходный променада, на втором — торговлю. На наш взгляд, целесообразно скорректировать зонирование — рестораны и магазины должны размещаться непосредственно вдоль пешеходного променада, в то время как дорожки для роллеров и велосипедистов — на другом уровне», — рассуждает Леонид Захаров, руководитель отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге.

«Проект двухуровневого пешеходного моста из парка 300-летия Санкт-Петербурга на Крестовский остров, к строящемуся стадиону, включающий в себя велодорожки и дорожки для роллеров, будет востребован жителями Приморского района. При этом пешеходный поток будет иметь явно выраженный сезонность — интенсивность в теплое время года, разумеется, будет значительно выше. В выходные и летними вечерами он будет востребован, в остальное время пешеходов там будет крайне немного», — продолжает он.

Альберт Харченко, генеральный директор East Real, согласен: «Достаточно сложно спрогнозировать пешеходные потоки в дни, когда не будут проводиться футбольные матчи и другие крупные мероприятия. Эти факторы заставляют задуматься об окупаемости проекта».

Более оптимистичен Владимир Скигин, председатель совета директоров УК Satellite Development: «Парк хорошо посещается летом, стадион — во время футбольных матчей. Тем не менее ряд форматов будет здесь актуален. Так, видовые характеристики делают целесообразным создание здесь ресторанов. Также интересно размещение здесь спортивных магазинов, спортбаров, небольшого супермаркета, сувенирных лавок. Кроме того, не стоит забывать о расположенном поблизости ТРК „Питерлэнд“, который будет представлять серьезную конкуренцию для ритейлеров».



В Петербурге несколько лет работает надземный пешеходный переход у торгового комплекса «Миллер» через проспект Испытателей. Здесь располагаются магазины и рестораны. Но через реки в Петербурге частные структуры мосты пока не строили

Начальник отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент» Светлана Денисова также полагает, что инвесторов найти в этот проект можно: «Место это достаточно событийное, всегда будет востребовано торговцами земли. Летом здесь продают воздушные шары, попкорн, еще какие-то предметы, которые приобретают гуляющие с детьми родители. Если же мост будет упираться только в стадион и больше никуда, то вариантов с торговыми площадями может быть мало: футбольная атрибутика и, возможно, какие-то точки общепита. Если же маршрутов с моста будет несколько, то мост будет больше заселен. Я полагаю, что можно подумать о стационарных павильонах, в которых будут торговать не событийным товаром, приуроченным к футбольным матчам, а продукцией для детей и их родителей: воздушные змеи, шары, попкорн. Можно поставить даже аттракционный киоск».

Александр Весселов, директор по развитию Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, тем не менее идею считает интересной и полагает, чтокупить этот проект сможет за десять лет.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, полагает, что инвестиции в проект могут составить около 1,5 млрд рублей. «Эта сумма, достаточная для строительства торгового центра площадью 45–50 тыс. кв. м. Окупаемость проекта находится в районе 12–15 лет», — говорит она.

«Функционал торговых площадей будет зависеть от технических характеристик конструкции. При разработке проекта нужно учесть нерегулярность проведения в Петербурге спортивных мероприятий, а значит, продумать дополнительные способы генерирования здесь пешеходного потока — за счет уникальной архитектурной концепции, видовых характеристик, размещения арт-объектов. Именно этим туристы и жители Праги привлекает Карлов мост», — отмечает господин Весселов.

Денис Кожин

В ожидании институциональных инвесторов

— управляющие компании —

«Плюсы внешней управляющей компании: нераздубливание собственного штата, получение профессиональной команды, заинтересованность внешней управляющей компании в повышении стоимости проекта (качество арендаторов, привлечение покупателей и, как следствие, — повышение средней арендной ставки по проекту) в случаях, когда оплата услуг управляющих завязана на доходности проекта. Минусы внешней управляющей компании: ограниченная возможность „ежеминутно“ контролировать деятельность компании и жизни проекта, плата за услуги», — рассуждает госпожа Лежнева.

Однако пока в Петербурге случаи привлечения сторонних управляющих компаний для управления торговым объектом единичны. Борис Мошенский, генеральный директор компании Maris | Part of the CBRE Affiliate Network, считает, что в Санкт-Петербурге насчитывается не более десятка независимых управляющих компаний, неаффилированных с собственником торго или иного объекта (офисного, торгового или любого иного). Как правило, такие компании занимаются не управлением, а эксплуатацией

подобных объектов (то, что на развитых рынках называют facility management).

Объектов, которые находятся под полным коммерческим управлением (property management), очень немного, а среди торговых комплексов их вообще единицы (из крупных — ТРЦ «Галерея», «Лето», а также несколько небольших торговых центров).

Светлана Шалаева, директор по исследованиям и консалтингу в недвижимости ГК «Аверс», к крупным независимым управляющим компаниям относит Colliers International (управляет ТРК «Лето»), IB Group (по словам госпожи Шалаевой, компания раньше управляла «Южным полюсом», теперь только торговыми центрами, с собственниками которых связана, но услуги по независимому управлению по-прежнему предлагает), NAI Bescar (в Петербурге торговыми комплексами не управляет, только в Москве, в Петербурге предлагает услуги) и Astera Group в альянсе с BNP Paribas (предлагает услуги, управляет торговым центром в Киеве).

Светлана Чернышева, руководитель отдела проектного брокериджа Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate, считает, что доля неаффилированных управляющих компаний на петербургском рынке невели-

ка и составляет всего 5%. Светлана Шалаева обращает внимание, что торговые центры гораздо чаще управляются аффилированными компаниями, чем бизнес-центры. Сергей Богданчиков считает, что в Петербурге более благоприятная почва для развития независимых управляющих компаний, чем, например, в Москве, так как здесь больше иностранных компаний (в частности скандинавских), которые занимаются классическим девелопментом. При этом он указывает на такой момент: управляющая компания может повысить капитализацию объекта. Но обращение к управляющим компаниям стоит не дешевле собственной службы.

Цена вопроса

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, говорит, что услуги управления и эксплуатации торговым комплексом стоят в пределах 10% от суммы собираемых арендных платежей.

Светлана Шалаева подтверждает это мнение: «Astera, например, предлагает услуги под 10 процентов от уровня месячной арендной платы. По имеющимся сведениям, это распространяется на рынке практика».

Владимир Стукан, генеральный директор ROSS Group, говорит об ином подходе к расчету стоимости

услуг: «Мы рассчитываем стоимость своих услуг в процентах от чистого операционного дохода объекта (NOI). В зависимости от величины NOI стоимость услуг может колебаться в пределах от 2 до 7 процентов. И чем больше NOI, тем меньше, как правило, берется процент».

Елена Кислицына, директор по организации управления, отдел управления торговой недвижимостью Jones Lang LaSalle, поясняет: «Стоимость услуг управляющей компании в целом состоит из двух составляющих: прямые расходы, понесенные управляющей компанией в связи с оказанием услуг, и вознаграждение управляющей компании. В зависимости от объема предоставляемых услуг в прямые расходы входит (приведена укрупненная детализовка): заработная плата управленческого персонала (РМ-услуги); заработная плата технического персонала (ФМ-услуги); стоимость услуг подрядных организаций по технической эксплуатации и обслуживанию объекта (клининг, охрана, лифты/эскалаторы/траволаборы); расходы на запасные части, материалы, инструменты и приспособления; прочие расходы».

Вознаграждение управляющей компании, как правило, входит косвенные расходы, понесенные ею в связи с оказанием услуг, и прибыль.

В зависимости от характеристик объекта и объема работ стоимость услуг управляющей компании может значительно варьироваться».

Светлое будущее

О том, как будет развиваться рынок управления, мнения экспертов расходятся. «Управляющие компании будут привлекаться в дальнейшем все чаще, как это происходит в общемеировой практике», — уверена госпожа Лежнева.

Владимир Стукан более скептически: «Предполагаю, что рынок независимого управления в ближайшие годы ждет слабое развитие, все-таки аффилированные структуры будут оставаться основным звеном оказания услуг управления».

«Особых признаков расширения рынка независимого управления торговых центров не видно — как и раньше, независимая управляющая компания будет скорее исключением. Напротив, большинство собственников не заинтересованы в передаче управления „на сторону“ — несмотря на большую техническую сложность управления торговыми центрами по сравнению с офисными комплексами, представляется более выгодным оставить многие сведения внутри компании для конфиденциальности, кроме того, есть интерес зарабо-

тать на продаже эксплуатационных и коммунальных услуг — главным образом мелким арендаторам. Международных независимых управляющих (как ESE, например, — в Москве они есть) у нас тоже пока не ожидают. Если будет, как многие предвидят, макроэкономический кризис, рынок таких услуг еще больше сузится», — также выражает сомнения госпожа Шалаева.

Господин Мошенский полагает, что развитие рынка коммерческого управления, как в целом, так и по отдельным сегментам, будет зависеть в основном от прихода на наш рынок институциональных инвесторов, которые, покупая коммерческие объекты (торговые центры, бизнес-центры, логистические комплексы), передают их в полное коммерческое управление, так как сами никогда не занимаются этим. «На сегодняшний день большинство объектов, построенных в нашем городе, принадлежат тем девелоперам и собственникам, которые их и строили. И, как правило, последние предпочитают заниматься управлением самостоятельно, отдавая на аутсорсинг лишь отдельные виды или составные части работ (например, брокеридж или техническую эксплуатацию)», — резюмирует он.

Олег Привалов