

# URECClub

## Digest 02

январь 2012

The results of 2011 and forecasts for 2012



фото: Ukrainian Real Estate Club

23 ноября в НСК «Олимпийский» (Champions Hall) состоялось первое мероприятие Ukrainian Real Estate Club, посвященное инновационному будущему рынка недвижимости Украины — UREC Innovations Conference 2011.

На конференции спикеры поделились своим практическим опытом в применении инноваций в использовании фондов недвижимости, применении энергосберегающих технологий, инновационных концепций в сфере коммерческой недвижимости, а также применение стандартов «зеленого» строительства в Украине и зарубежных странах. Одной из самых обсуждаемых тем первой части UREC Innovations Conference 2011 стала экономическая эффективность внедрения «зеленых» технологий в различных секторах недвижимости. Вторая сессия была посвящена эффективному управлению и экономической составляющей автоматизации объектов недвижимости. Участники конференции пришли к выводу, что все необходимые разработки в сфере инновационных проектов уже существуют. Необходимо лишь начать применять их в своей деятельности.



**Кай Фридрихс:**

«Отставание в развитии технологий строительства Украины от Западной Европы составляет 20 лет»

Стр. 4



**Ник Коттон:**

«В 2012 году самым активно развивающимся сегментом вновь станет торговая недвижимость»

Стр. 7-8



**Сергей Гайдайчук:**

«Игроки рынка готовы к новым условиям работы»

Стр. 9



**Владислав Кисиль:**

«Самое большое достижение Комитета по вопросам права – формирование команды профессионалов-практиков»

Стр. 10



**Владимир Бандура:**

«Кто сделал выводы из кризиса – обладает большими возможностями»

Стр. 11-12



## Инновации в недвижимости позволяют не только сэкономить, но и заработать

В ходе UREC Innovations Conference 2011 ведущие эксперты в области проектирования, строительства, эксплуатации зданий и IT рассказали, как при помощи инновационных технологий не только сэкономить средства, затрачиваемые на эксплуатацию зданий и сооружений, но и получить дополнительный доход от объектов недвижимости. По мнению экспертов, инновационные подходы могут снизить затраты до 50%. Хорошим примером такого строительства стал проект Paul Wurth Quarter в Люксембурге. Директор подразделения по инженерии «зеленого» строительства в компании Paul Wurth Кай Фридрихс (Kay Friedrichs) отметил, что «применение новых технологий может сократить потребление питьевой воды в зданиях на 17%, а электроэнергии – на 40%. Учитывая, что цены на энергию будут все время

расти, это позволит значительно сэкономить средства на эксплуатацию объектов недвижимости». Важным моментом в применении инновационных технологий для украинских инвесторов и застройщиков остается их рентабельность. Впрочем, многие эксперты уже осознали выгоды, которые приносят энергоэффективные схемы работы. «Вопрос заключается не в том, за сколько лет затраты на технологии окупятся, а в том, что снижение уровня расходов увеличивает поток наличных денег (cash flow), и это видно из реализуемых проектов» — отметил управляющий партнер компании Forum Evolution Игорь Мельник. По мнению экспертов, кроме экономии средств на эксплуатацию, новые технологии могут создать условия для получения дополнительной прибыли от объектов недвижимости.

Так, среди технических новинок, еще практически неприменяемых в Украине, но несущих в себе огромный потенциал для девелоперов, основатель компании «Медиа Трейд Украина» Сергей Блажевич отметил медиа-фасады, позволяющие превратить стены зданий в рекламные и информационные носители. В крупных торговых центрах также можно применять системы направленного звучания, дизайнерские кубы Microtiles и многое другое. «Кроме простой экономии, в недвижимости нужно применять технологии, повышающие интерес и комфорт покупателей и арендаторов торговых центров. Притом, технические новшества могут не только заинтересовать или удивлять, — они могут приносить реальные доходы владельцам» — добавил в своем выступлении Сергей Блажевич. Необходимость IT-инноваций отметил также директор Департамента автоматизации и безопасности зданий компании «Siemens Украина» Алексей

Тахистов. По данным его компании, автоматизация здания (контроль и регулирование использования электроэнергии, вентиляции, оргтехники и т.п.) несет в себе высокий потенциал экономии средств (от 5 до 30%), и окупается за период от 1 года до 5 лет. Такого же мнения придерживается и финансовый директор компании АBB Кетеван Кекутия, отметившая, что «автоматизация потребления энергоресурсов в зданиях не только быстро окупается, но и улучшает имидж таких объектов, а также увеличивает их добавочную стоимость на рынке недвижимости». Однако спикерами конференции было отмечено, что в Украине подобные технологии практически не применяются. Объясняется это сравнительно низкими ценами на энергоресурсы, неоправданно высокой стоимостью инновационных технологий, а также, и это главное, отсутствием понимания необходимости такой экономии, как среди потребителей, так и среди специалистов.

## Автоматизация зданий позволит сэкономить до 50% электроэнергии

Автоматизация контроля над потреблением энергии обладает одним из самых больших потенциалов экономии средств, при этом окупается быстрее, чем остальные меры по сокращению расходов в данном сегменте — об этом заявляют эксперты, принявшие участие в UREC Innovations Conference 2011. В отличие от изменения конструкции здания и проведения энергоэффективных коммуникаций, требующих значительных финансовых затрат, установка инновационных систем автоматизации может оправдать себя менее, чем за пять лет. По словам спикера конференции, директора департамента автоматизации и безопасности зданий компании «Siemens Украина» Алексея Тахистова, «внедрение систем автоматизации увеличивает затраты при реализации проекта всего на 3-4%, тогда как потенциал экономии средств на энергоресурсы в оснащенных зданиях может составлять до 30%». Впрочем, в зависимости от здания, доля экономии может меняться. По данным, представленным экспертом, системы автоматизации могут сэкономить в жилых домах – до

27%, в ресторанах – до 31%, в офисах – до 40%, а в торговых центрах – до 50% электроэнергии. Помимо прямой экономии спикер второй сессии конференции, финансовый директор компании АBB Кетеван Кекутия обратила внимание участников и на другие факторы принятия решения в пользу установки энергоэффективного оборудования. Среди очевидных преимуществ эксперт назвала добавочную стоимость объекта недвижимости, соответствующую требованиям международных операторов (особенно важен данный пункт для отельного бизнеса) и повышение имиджа проекта. Кроме того, по словам эксперта, существуют различные международные программы кредитной поддержки энергоэффективных проектов. «Украинские бизнесмены, осуществляющие инвестиции в повышение эффективности использования энергии или создание источников возобновляемой энергии могут заручиться поддержкой таких фондов, как UKEEP (кредитный продукт Европейского Банка Развития и Реконструкции), получить кредит, а также помощь технических экспертов» — отметила Кетеван Кекутия.



Алексей Тахистов, директор департамента автоматизации и безопасности зданий, «Siemens Украина»

## Будущее торговой недвижимости в Украине за новыми форматами - эксперт

Самыми передовыми и быстро развивающимися форматами коммерческой недвижимости в Украине, по мнению экспертов, в ближайшее время станут ритейл-парки, торговые центры нового поколения и аутлет-центры. Также, возможно, появятся первые проекты «уличных торговых центров» (street shopping malls). В Европе, как отметили спикеры конференции, одной из наиболее новых концепций является «сток парк». Особенности «сток парков» являются размещение комплексов за пределами города, низкая стоимость представленных товаров, большие магазины с большим ассортиментом, очень активный и целенаправленный маркетинг, а также удобная планировка и наличие просторных парковок. Первый «сток парк» был открыт в Португалии в сентябре 2011 и успешно работает.

Как отметил директор по торговой недвижимости компании GFive Development Мигель Лопес (Miguel Lopes), «сток парки, как торговые объекты нового поколения, будут располагаться в доступных местах, но уже за пределами города. Главными составляющими для успешной реализации таких проектов являются профессиональное управление и регулярные маркетинговые мероприятия не требующие больших затрат, но направленные на конкретную целевую аудиторию. Кроме того, наши архитекторы предложили эффективный архитектурный проект, позволяющий создать привлекательный объект при минимальных затратах на строительство. Таким образом, мы решили еще одну немаловажную для таких проектов задачу».

По мнению эксперта, успешными в Европе также являются «уличные торговые центры», представляющие собой набор магазинов на центральных улицах городов (street retail) объединенных в единый торговый комплекс. Такие комплексы, по сути, являются полноценным торговым центром с продуманным набором арендаторов, полным спектром услуг для посетителей и централизованным управлением (отношения с арендаторами, безопасность, техническая эксплуатация, маркетинг и т.д.). Ритейл-парки, по мнению Мигеля Лопеса, являются довольно привлекательной концепцией. По его оценке, для их успеха нужно достичь минимальной себестоимости при сохранении достаточного качества строительства. Также в ритейл-парках следует применять продуман-

ную ценовую политику: стоимость товаров должна быть заметно ниже, чем в торговых центрах. Что касается аутлет-центров, ключами к успеху, считает эксперт, являются правильный набор арендаторов и качественное профессиональное управление, позволяющее последовательно реализовывать основную идею аутлета – продажа брендовых товаров с постоянными значительными скидками. Немаловажным элементом в новых форматах торговых центров будут играть информационные коммуникации. Специализированные мониторы, системы направленного звука и многое другое позволит сориентировать покупателей в больших комплексах, проанонсировать ту или иную услугу, а также просто сделать шопинг приятней и комфортней.



Спикеры первой сессии

Украина обладает необходимым потенциалом для привлечения инвесторов, но игрокам рынка необходимо создавать профессиональные инвестиционные структуры с приемлемым уровнем корпоративного управления. Такое мнение выразил спикер UREC Innovations Conference 2011, директор управления фонда Imorendimento Метью Гурней (Matthew Gurney).

Среди других условий привлечения капитала в страну эксперт назвал присутствие надежного местного партнера в лице украинских компаний, соответствие качества местных активов европейским стандартам, снижение валютных рисков и возможность распределить инвестиции по нескольким объектам в одном пуле. Такие

условия, по мнению эксперта, позволят привести на местный рынок инвесторов-лидеров, которые окажутся примером для остальных компаний. Свою деятельность в Украине Imorendimento будет осуществлять в партнерстве с международной консалтинговой компанией GFive Development. «Перед фондом Imorendimento стоит задача показать положительный пример для европейских компаний, показать, что инвестиции в Украине могут быть успешными», - добавил Метью Гурней. Эксперты подчеркивают, что европейским инвесторам в настоящее время необходимо учитывать ряд актуальных вопросов, связанных с экономическим и политическим развитием региона. Немаловажными факторами, влияющими

## Европейских инвесторов могут привлечь конкретные проекты и структурно новые фонды

на инвестиционную политику, остаются последствия кризиса, разногласия внутри ЕС, перспективы создания Евразийского союза и низкий уровень кредитования сферы недвижимости в Западной Европе. Это снижает привлекательность в краткосрочной перспективе инвестиций в активы в Западной Европе. В то же время, у европейских инвесторов есть значительный капитал, который требует размещения и может быть инвестирован в недвижимость в других странах. Сильной стороной украинской экономики специалисты считают потенциально более высокий уровень прибыли с инвестиций, более быстрый прирост капитала и рост арендных ставок. Самыми перспективными секторами для вложения денег являются, по словам директора управления фонда Imorendimento, офисные центры премиум класса, ритейл-парки, торговые центры и гостиничная недвижимость. «Мы ставим перед собой сложную, стратегическую задачу создать новый фонд инвестиций в недвижимость Украины. Стратегия фонда будет предполагать как инвестиции в готовые объекты (это не обязательно должно означать стопроцентную покупку), так и в девело-

перские проекты (в определенном соотношении). Выполняя задачу фонда, мы уже начали переговоры с рядом девелоперов и владельцев недвижимости. Кроме этого, мы планируем предоставлять услуги создания инвестиционных структур и управления ими для отдельных клиентов в соответствии с международными стандартами. Такие структуры позволят пользователям значительно расширить круг потенциальных соинвесторов (покупателей) портфелей объектов недвижимости. Также, это поможет привести к оптимизации налогообложения операций, связанных с девелопментом и привлечением финансирования, повысить прозрачность и качество управления своими активами» - прокомментировал цели деятельности фонда Imorendimento в Украине CEO консалтинговой компании GFive Development Мабиллио де Альбуерке. «Как бы там ни было, инвесторы в любой стране хотят быть вовлеченными в процесс принятия решений и видеть простую, прозрачную финансовую структуру компании, в которую они вкладывают средства, а также эффективную схему налогообложения» - подвел итог своего выступления Метью Гурней.

## В Украине создан Совет по зеленому строительству

В ходе UREC Innovations Conference 2011 стало известно о создании в Украине Совета по зеленому строительству (Ukrainian Green Building Council – UAGBC). Это профессиональная общественная организация, деятельность которой направлена на развитие и внедрение современных технологий в области экологического строительства в Украине.

UAGBC официально является членом Всемирного совета по зеленому строительству (WorldGBC) – самой крупной и авторитетной организации, объединяющей более 75 национальных Советов по всему миру. В сентябре 2011 года WorldGBC присвоила украинской организации начальный статус – «Перспективный».

По словам спикеров конференции, появление такого специализированного органа станет немаловажным фактором в продвижении экологических стандартов и популяризации «зеленых» проектов в Украине. «Перед Советом не будет стоять задачи выдавать сертификаты соответствия «зеленым» стандартам строительства – для этого существуют соответствующие сертификационные организации. Совет должен будет пропагандировать внедрение «зеленых стандартов» строительства в Украине, – благодаря этой работе потребители и в нашей стране смогут почувствовать все плюсы экологических проектов» – отметила менеджер по развитию бизнеса компании «Кнауф Инсулейшн Украина» Анна Духно, входящая в инициативную группу по созданию данного Совета.

По мнению Алексея Евченко, управляющего партнера ArtBuild Hotel Group (компания является одним из учредителей UAGBC), создание Украинского совета по зеленому строитель-

ству является очень важным и необходимым шагом в развитии современного рынка недвижимости: «В нашей стране появляется все больше ответственных и профессиональных компаний, для которых философия экологического (устойчивого) развития не является пустым звуком. Если говорить сугубо об экономическом аспекте, то мы уверены, что постоянный рост цен на энергоресурсы в Украине сделает сторонниками энергоэффективного строительства очень многие компании. Задача UAGBC как раз состоит в том, чтобы помочь украинским компаниям познакомиться и перенять существующий международный опыт в области экологического строительства. Совет будет популяризировать идеи, рассказывать о возможностях, продвигать стандарты, а также адаптировать их к национальным особенностям». Определяя условия, в которых может осуществляться продвижение в Украине «зеленых» стандартов, спикер конференции, управляющий партнер компании «Укрбудконтракт» Сергей Федорик, отметил весомость государственной поддержки в данной области. Таковой может стать разработка нормативных актов и новых стандартов строительства, внесение «зеленых» норм в градостроительные проекты, а также поддержка местных властей при согласованиях сертифицируемых проектов. Кроме того, экологические проекты должны поддерживаться и самим бизнесом, а также СМИ и общественностью. Эксперты отметили три существующих в мире экологических стандарта. Первой стала разработанная в 1990 году система BREEAM. Особен-



Алексей Евченко, управляющий партнер ArtBuild Hotel Group

ностью данного стандарта являются возможность его гибкого изменения под особенности проектов в той или иной стране. Американская система LEED (разработана в 1993 году) – это «зеленый» строительный стандарт измерения энергоэффективности и экологичности проектов и зданий. На 2011 год в Украине существуют два здания, зарегистрированные на сертификацию по данной системе.

Самая новая из них, система сертификации DGNB была разработана в Германии. DGNB считается системой сертификации второго поколения.

«Получение экологического сертификата улучшает имидж проекта и открывает новые возможности для получения более высоких доходов от эксплуатации здания, а также увеличения добавленной стоимости самого объекта недвижимости», – подытожил Сергей Федорик.

## КАЙ ФРИДРИХС: «ОТСТАВАНИЕ В РАЗВИТИИ ТЕХНОЛОГИЙ СТРОИТЕЛЬСТВА УКРАИНЫ ОТ ЗАПАДНОЙ ЕВРОПЫ СОСТАВЛЯЕТ 20 ЛЕТ»

Прошедшее в ноябре 2011 мероприятие, организованное URE Club и посвященное инновационному будущему рынка недвижимости Украины – UREC Innovations Conference 2011 – подняло немало важных вопросов, касающихся применения энергоэффективных технологий и развития в стране «зеленого» строительства. Одним из спикеров конференции стал директор подразделения по «зеленому» строительству Paul Wurth в Германии и глава комитета по экологическому строительству в мире компании Paul Wurth CCo в Люксембурге Кай Фридрихс.

Ведущий эксперт компании Paul Wurth, в интервью URE Club, поделился своими первыми впечатлениями об уровне использования новых технологий на рынке Украины, выразил свое мнение о том, какие шаги необходимо сделать нашей стране на пути к инновационному будущему, и рассказал, что может стимулировать участников рынка недвижимости перейти к энергоэффективному строительству.

### Как Вы оцениваете ситуацию на рынке недвижимости в Украине?

Прежде всего, позвольте отметить, что я не эксперт на украинском рынке недвижимости. Поэтому могу поделиться только собственными впечатлениями от услышанного в рамках UREC Innovations Conference 2011. По-моему мнению, украинский рынок недвижимости будет развиваться за счет собственных инвестиций, так как международные инвесторы на сегодняшний день не проявляют долгосрочный интерес к Украине. Они хотят видеть политическую стабильность, безопасные условия для соглашений, гарантии по кредитам и т.п.

### С Вашей точки зрения, на каком уровне находится использование новых технологий в сфере недвижимости в Украине?

На прошедшей конференции у меня сложилось впечатление, что вы используете в строительстве концепции и технологии девяностых годов.

### Прокомментируйте, пожалуйста, почему Вы так считаете.

В прошлом, вопрос долгосрочной работы систем автоматизации зданий не был актуален и применим. Мы думали о больших инвестициях и затратах на жизненный цикл систем автоматизации зданий, понимая, что у системы есть фиксированный срок службы, на который влияют ряд факторов. Например, оптимизация могла не пройти из-за отсутствия независимых экспертов, ключевые компоненты (чипы и сетевые протоколы), проприетарное (ограниченное в свободном доступе) программное и аппаратное обеспечение обладали очень коротким периодом доступности. Низкий уровень собственных знаний не позволял продолжить обслуживание устаревшего оборудования.

Поскольку системы автоматизации зданий продолжают стареть, а факторы, описанные выше, по-прежнему воздействуют на систему, владельцы здания, как правило, приходится прибегнуть к полной модернизации системы автоматизации здания. Это – отражение прошлого автоматизации зданий. Его будущее должно стать совершенно иным. С ростом требований к снижению, перера-

ботке и повторному использованию технологий, такие ограничения больше не принимаются.

### Какие составляющие, по Вашему мнению, должны стать основополагающими в фундаментальном подходе к развитию основ экостроительства в Украине?

- Лучшая изоляция стен и окон.
- Простые, но эффективные технологии эксплуатации оборудования в зданиях – такие как низкие температуры нагрева и охлаждения с децентрализованной «интеллектуальной» автоматикой.
- Оптимизация теплоснабжения с помощью более эффективной совместной выработки электрической и тепловой энергии (т.н. когенерации) и лучше изолированных сетей.
- Утилизация потерь тепла в промышленных зонах и городах.
- Пассивное охлаждение для жилья и офисов.
- Светодиодное освещение.
- Возобновляемые источники энергии (солнечный свет, ветер, вода и промышленные источники).
- Энергоэффективность, «зеленое» строительство и «зеленые сертификаты соседства» (Green Neighbourhood Certifications) украинского правительства.
- Высокие налоги на неэффективные энерготехнологии.

### Готов ли украинский рынок недвижимости к применению новых подходов, которые используются в развитых странах?

Украинский рынок недвижимости должен быть готов, потому что в правильно спроектированных и построенных объектах недвижимости эти технологии заметно уменьшают начальные инвестиции и затраты на эксплуатацию в течение следующих 20-30 лет.

### Что может стимулировать девелоперов, проектировщиков, инвесторов?

В Западной Европе, например, рынок стимулируется с трех сторон. Первая – политическая: субсидии, высокие налоги на потребление энергии, обмен опытом, конкурсы, организованные государством и правительством, общественные здания в качестве пилотных «зеленых» проектов, образование, обучение, тренинги и исследования, законодательная база в области сертификации «зеленого» строительства.

Вторая сторона – экономическая. Она включает в себя оптимизацию инвестиционных затрат и эксплуатационных расходов, конкурсы на лучшие концепции, исследования рынка, поиск экологических концепций.

Третья – социальная: желание сэкономить энергию, eco life style, гражданские инициативы, инициативы соседних городов, экологические соглашения с новыми странами, партии «зеленых» и т.д.

### Возможно, Вы представляете, каким мог бы быть первый этап инновационного будущего Украины?

Конференции, поддержки СМИ, пилотные проекты и международные конкурсы для девелопмента новых зеленых районов и зеленого строительства.



Кай Фридрихс, директор подразделения по «зеленому» строительству Paul Wurth в Германии и глава комитета по экологическому строительству в мире компании Paul Wurth CCo в Люксембурге

### Какую роль могли бы сыграть отраслевые организации, такие как Ukrainian Real Estate Club, в развитии рынка недвижимости?

URE Club – это прекрасная организация, посредством которой возможно осуществлять продвижение интересов на рынке недвижимости и соотнести его развитие с актуальными для украинского общества задачами. URE Club – это инструмент для привлечения общественного внимания в плане содействия международному признанию Украины и установлению связей с западноевропейскими рынками недвижимости.

Компания Paul Wurth, основанная в 1870 году в Люксембурге, развилась в последние десятилетия в международную инженеринговую компанию. Благодаря богатому научно-техническому опыту и эффективной инновационной политике, Paul Wurth Group сегодня является мировым лидером в проектировании и предлагает полный спектр технологических решений для черной металлургии и смежных областей. Различные технологии по защите окружающей среды позволяют клиентам компании повысить уровень защиты от загрязнения окружающей среды на всех этапах производства и тем самым соответствовать действующим международным нормам. Paul Wurth обладает высокой компетенцией не только в металлургии, но также приобрела отличную репутацию в руководстве проектами и строительством, а также в проектировании объектов гражданского строительства и их инфраструктуры.

# ЭКСПЕРТЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ НЕ СКЛОННЫ ПЕРЕОЦЕНИВАТЬ НИ ДОСТИЖЕНИЙ 2011, НИ ПЕРСПЕКТИВ 2012 ГОДА

Фото: Ukrainian Real Estate Club



*Прошедший 2011 год в плане оценки активности на рынке недвижимости — весьма неоднороден: с одной стороны, он был полон различных мероприятий, заключались крупные сделки, а с другой — за исследуемый период снизилась активность инвесторов, банковских структур, ухудшилась макроэкономическая обстановка, не все стабильно было в политическом плане. Различные прогнозы строятся и на 2012 год: от оптимистичных, до весьма осторожных, и даже негативных. Ukrainian Real Estate Club провел собственное исследование отрасли, и представляет краткий анализ развития рынка недвижимости Украины с точки зрения его профессиональных игроков.*

## Восстанавливаемся стабильно, но медленно

Касательно общего состояния рынка в минувшем году, все специалисты отметили определенные

положительные тенденции. Впрочем, если рост и обозначился, то, по мнению экспертов, происходил он весьма медленно — рынок так и не достиг докризисного уровня. Как определил его состояние **Лукаш Мотиль, глава департамента коммерческой недвижимости UniCredit Bank**: «В 2011 году наблюдалась более высокая активность, чем в 2010, но рынок по-прежнему был далек от полного выздоровления». Большинство экспертов отметило в 2011 году высокие показатели коммерческого сегмента. Так, **Максим Громадцов, инвестиционный директор компании «ЭСТА Холдинг»**, подчеркнул, что «наиболее позитивные тренды наблюдались в сегменте торговой недвижимости. Также стабилизировался и вырос спрос на офисные помещения: по итогам 2011 года мы наблюдали рост арендных ставок, и снижение вакантности в существующих бизнес-центрах». Положительно оценивает год и **Ари Шварц, главный исполнительный директор компа-**

**нии Seven Hills**: «Рынок недвижимости в исследуемый период отличался высокой активностью и сильной конкуренцией, открывающей новые возможности для всех». В свою очередь, **Наталья Кочергина, партнер, глава группы недвижимости компании DLA Piper Ukraine**, отметила еще один немаловажный аспект, воздействовавший на рынок: «Влияние оказали изменения в законодательстве, которые произошли в 2011 году. В частности, в марте 2011 года вступил в силу Закон Украины «О регулировании градостроительной деятельности», который значительно изменил процедуру застройки земельных участков. Кроме того, с 1 января 2011 года вступил в силу новый порядок присвоения кадастровых номеров земельным участкам, который внес свои коррективы в структурирование сделок с недвижимостью».

## В поисках финансирования

Говоря об основных проблемах рынка, эксперты, в большинстве своем, назвали самым трудным моментом поиск источников финансирования. «Игроки рынка по-прежнему искали пути выхода из стагнации, пытались найти новые варианты работы с банковскими структурами и инвестиционными компаниями. Финансирование новых проектов, наверное, было наибольшей заботой девелоперов в нашей стране» — отметил **президент URE Club Сергей Гайдайчук**. К этому можно добавить слова Натальи Кочергиной: «К сожалению, иностранные институциональные инвесторы не проявляют интерес к украинскому рынку недвижимости в силу значительного уровня рисков, экономической нестабильности, активности налоговых и других контролирующих органов».

Также Наталья Кочергина обратила внимание на сложную ситуацию в сфере кредитования: «Банки не возобновили его в полном объеме, рынок ощущает дефицит и дороговизну заемных средств. Кроме того, банки повысили требования для предоставления кредитов». Проблем выдачи кредитов на жилье коснулся в своем ответе главный исполнительный директор компании Seven Hills: «Одна из главных проблем — недостаток доступных ипотечных кредитов. Но наша компания была одной из первых, кто предложил такие кредиты на справедливых рыночных условиях».

Сложность изыскания необходимого финансирования привела к тому, что девелоперы стали чаще опираться в профессиональной деятельности на собственные средства. Как отмечает **Михаил Меркулов, управляющий директор ERSTE GROUP IMMORENT UKRAINE**: «На рынке в 2011 году происходило развитие все большего количества проектов за счет собственного капитала и увеличение его доли в проектах с заемным финансированием».

## Положительные моменты

Все же, кроме проблем, 2011 год запомнился и некоторыми крупными сделками, что прямо говорит о его восстановлении. Среди таких бизнес-соглашений Максим Громадцов отметил консолидацию 100% акций Киевского ЦУМа компаний «ЭСТА Холдинг», прошедшую в начале года, и приобретение компанией SCC земельного участка площадью около 4 га по ул. Горького (г. Киев) под развитие многофункционального комплекса. Из сделок в сфере недвижимости, которые сопровождались компанией DLA Piper, Наталья

Кочергина отметила заключение международным отельным оператором премиум класса Swissôtel (группа Fairmont Raffles Hotels) с украинским девелопером пакета договоров по управлению гостиницей под маркой Fairmont в Одессе. Кроме того, одной из важных сделок на рынке стало приобретение компанией «Стелтекс Инвестментс» компании «XXI Век».

Все наработки 2011 года, по мнению Михаила Меркулова, объединяет тот факт, что «новые проекты во всех сегментах качественно отличаются от существующих, и составят существенную конкуренцию, когда выйдут на рынок».

Ари Шварц назвал важными сделками года все, что касалось инфраструктуры Евро-2012: стадионы, гостиницы, аэропорт, транспортные развязки, станции метро.

К тому же, в 2011 году на рынке был осуществлен и целый ряд крупных инвестиционных сделок. Так, девелоперская компания «XXI век» продала фирме Monkar Limited, с правом выкупа, торговый центр «Квадрат», расположенный на Лукьяновке в Киеве (объем сделки составил \$14 млн); инвестиционно-девелоперская компания «ЭСТА Холдинг» совершила покупку 50%-й доли второй очереди бизнес-центра «Леонардо», г. Киев (ориентировочная цена сделки – \$50-60 млн). В начале 2011 года украинское подразделение компании «Nestle» продала группе компаний «Аванта» складской комплекс площадью 5 500 кв.м с прилегающим участком в 3 га. (г. Луцк). Тогда же, в первом квартале, фармацевтическая компания для собственного пользования приобрела действующий логистический комплекс (21 600 кв.м – общая площадь, село Большая Александровка Киевской области), а в третьем квартале 2011 года Fozy Group совершила покупку гипермаркета (г. Киев), который до этого оперировал под брендом «Новая Линия» (общий объем сделки оценивают примерно в \$10 млн); коммерческий банк приобрел для собственного пользования офисное здание (г. Киев) – общий объем сделки оценивается приблизительно в \$25 млн. Были на рынке совершены и другие, не менее крупные сделки.

## Умеренный рост-2012

Прогнозы экспертов на 2012 год можно охарактеризовать как оптимистично-сдержанные. Например, Наталья Кочергина высказала такое мнение: «В целом, рынок интересен для инвесторов, но большинство из них не рассматривают возможность реализации проектов, исходя как из прогнозов начала второй волны мирового финансового кризиса, так и учитывая внутригосударственные проблемы».

Сдержан в прогнозах и Лукаш Мотиль: «К сожалению, последние события, в числе которых и турбулентность на финансовых рынках Европы, как-то охладил аппетиты инвесторов. На данный момент они более сосредоточены на решении существующих проблем, чем на выходе на новые рынки Центральной и Восточной Европы».

На этом фоне более оптимистично выглядит оценка перспективы от Максим Громадцова: «Мы ожидаем дальнейшего умеренного роста рынка, появления новых качественных проектов и роста спроса во всех сегментах недвижимости». Такого же мнения придерживается и Ари Шварц. Наверное, наиболее емко и, пожалуй, сразу за всех, на вопрос, чего ожидают участники рынка недвижимости от 2012 года, ответил Михаил Меркулов: «Стабильности бы нам!».



## Гостиницы в фаворе

Среди сегментов рынка эксперты почти единогласно сулят успех гостиничной недвижимости. Не отстанет от отельного бизнеса и ритейл, лучше всех проявивший себя в 2011 году. «Мы считаем, – говорит Лукаш Мотиль, – что основная активность украинских девелоперов будет направлена на коммерческую недвижимость, гостиницы и качественные жилые строения». Того же мнения придерживается и Максим Громадцов: «Однозначно наибольшее количество открытий в 2012 году произойдет в сегменте гостиничной недвижимости: в городах принимающих футбольные матчи Евро-2012 значительно увеличится предложение номеров. Ожидается открытие гостиниц под такими известными брендами как Hilton, Fairmont, Marriott Renaissance, Park Inn и др. Также в 2012 году ожидается ввод в эксплуатацию нескольких крупных бизнес-центров. Тем не менее, мы не ожидаем, что увеличение предложения значительно отразится на спросе, особенно в сегменте класса «А», что повлияет на рост арендных ставок в качественных бизнес-центрах Киева».

На счет развития торговой и офисной недвижимости Ари Шварц высказал мысль о том, что «у них будет некоторое пространство для развития, особенно вне центра города». К информации по гостиничному сектору Наталья Кочергина добавила еще и возможное быстрое развитие инфраструктуры. А вот Михаил Меркулов заметил, что «на рынок недвижимости в следующие 6 месяцев повлияет столь большое количество как внутренних, так и внешних факторов, что сценарии смогут варьироваться от полного замораживания инвестиционной деятельности до бурного развития».

## Рост инвестиций: да или нет?

А вот во мнениях по поводу роста инвестиционной активности в 2012 году эксперты разошлись. Например, Максим Громадцов настроен оптимистично: «Учитывая позитивные тенденции и ожидания во всех сегментах рынка, весьма вероятно,

что в 2012 году состоится несколько крупных инвестиционных сделок, в первую очередь на рынке недвижимости Киева». А, по словам Натальи Кочергиной, радужные картины ближайшего будущего рисовать рано: «К сожалению, нет оснований ожидать роста в этом направлении». Сергей Гайдайчук не исключает ни того, ни другого варианта развития событий: «Мнения аналитиков по этому поводу порой кардинально различаются. Можно сказать, что у инвестиционной активности есть все шансы пойти в рост в 2012 году, но также есть и опасения, что позитивных тенденций в ближайшее время не наметится». Михаил Меркулов обратил внимание на то, что «если власть перестанет убивать инвестиционный климат, то рост будет, а если существующая тенденция продолжится, то нет».

Положительно настроен и глава департамента коммерческой недвижимости UniCredit Bank: «На наш взгляд, в Украине есть еще достаточно места для правильно структурированных проектов, и мы всегда открыты для обсуждения возможности их финансирования».

Резюмируя все выше сказанное, можно еще раз отметить осторожность и сдержанность, звучащую в оценках перспектив рынка недвижимости Украины в 2012 году. Заметно, что после кризисных лет игроки просчитывают все варианты: от самых удачных, до самых неудобных. И это очень хороший урок, вынесенный из тяжелых для бизнеса лет. Возможно, именно такой аккуратный оптимизм поможет рынку не повторять ошибок прошлого. Возможно, именно это и станет фундаментом для дальнейшего, пускай, не такого стремительного как до 2008 года, роста. Главное, если исходить из экспертных оценок, рынок требует стабильности: как экономической, так, в равной степени, и политической. Конечно, нельзя ограничиваться лишь внутренними факторами – глобальная экономика сейчас тоже не в лучшем своем состоянии. Но, и это видно из ответов экспертов, верить в высокий потенциал Украины мы не перестаем. И по-прежнему надеемся, что в новом году будет лучше.

# НИК КОТТОН: «В 2012 ГОДУ САМЫМ АКТИВНО РАЗВИВАЮЩИМСЯ СЕГМЕНТОМ ВНОВЬ СТАНЕТ ТОРГОВАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ»

*DTZ – является одной из ведущих консалтинговых компаний в сфере недвижимости и единственной компанией, предоставляющей полный интегрированный спектр консультационных и брокерских услуг в Украине. Так, компания вновь доказала свое право на такой высокий статус – в 2011 году, авторитетное европейское жюри международного финансового издания Euromoney признало DTZ «Лучшим консультантом года в Украине». О том, как удалось достичь такого успеха, как в кризис не только сохранить бизнес, но и увеличить все основные показатели, о том, что принес рынок недвижимости 2011 год и что следует ожидать от года наступающего, рассказал в интервью URE Club управляющий директор украинского представительства DTZ Ник Коттон.*

## **В 2011 году компания DTZ была признана лучшим консультантом по версии журнала Euromoney. Благодаря чему удалось этого достичь?**

После экономического спада в 2008 году мы стремились сохранить все направления нашего бизнеса, а в течение 2011 года даже увеличили число наших сотрудников для того, чтобы обеспечить предоставление услуг по ряду наших новых проектов. Компания DTZ инвестировала немало ресурсов в развитие бизнеса и услуг, клиентских отношений, и Премия Euromoney, в которой по результатам 1272-х голосов, полученных от девелоперов, консультантов, инвесторов, корпоративных клиентов и банков DTZ признана лучшим консультантом, демонстрирует то, что рынок признает результаты нашей усердной работы.

## **На 2011 год DTZ прогнозировала продолжение стабилизации сектора торговой недвижимости, повышение арендной ставки на офисные помещения в центральном деловом районе Киева и увеличение заполняемости складских помещений. Проявились ли в 2011 году все эти позитивные тенденции? С чем это связано?**

Мы отмечаем, что наши прогнозы на 2011 год в целом были верны. Сегмент торговой недвижимости по-прежнему остается самым стабильным, при полной заполняемости во всех ТЦ, которые, отлично спроектированы и имеют профессиональный уровень управления. Арендная плата возвращается к уровню, наблюдаемому до осени 2008 года. Кроме того, в настоящее время реализуется целый ряд новых девелоперских проектов в этой области. Арендная плата за офисные помещения высокого класса в центре Киева в течение года увеличилась примерно до \$35-40 за кв.м. Логистика также значительно улучшила свои позиции. В третьем квартале 2011 года объем современных логистических и складских помещений, сданных в аренду в Киевской области, составил около 42 664 кв.м, превысив объем сделок, заключенных во втором квартале 2011 года, приблизительно на 68%, а показатель третьего квартала 2010 года – на 44%. Такая динамика, в значительной степени, вызвана устойчивым восстановлением экономики.

## **Расскажите, пожалуйста, о ситуации в торговом, офисном и логистическом секторах недвижимости Украины.**

Рынок торговой недвижимости, как в Киеве, так и в регионах, продолжает опережать другие секторы, реализуя целый ряд новых проектов. Арендные



**Ник Коттон, управляющий директор украинского представительства DTZ**

ставки выросли, проекты с продуманной концепцией и профессиональным управлением заполнены на 100%. Такой результат достигается благодаря выходу на местный рынок ряда международных брендов и продолжающемуся росту интереса к моде среди населения.

Предложение в сегменте офисной недвижимости в центре Киева заметно улучшилось, но присутствует дефицит качественных больших площадей, что, опять-таки, ведет к повышению арендной платы. Сектор логистики, возможно, пострадал больше всего. Во многом, это результат появления на рынке в 2008 году большого количества новых площадей во время кризиса, послуживших причиной снижения арендной платы за складские помещения примерно на 50%. Вакантность объектов, в особенности на восточном берегу Киева остается высокой, и восстановления арендных ставок в краткосрочной перспективе, как такового, мы не предвидим.

В регионах, торговая недвижимость остается перспективным сектором с рядом реализуемых девелоперских проектов, доказательством чему служит постоянный рост арендных ставок. Сектор логистической недвижимости в регионах развиваться фактически перестал. Однако, в настоящее время, мы ведем переговоры относительно развития проектов в двух городах регионального значения. Спрос на офисные помещения в регионах остается очень слабым, с низкой арендной платой, что делает коммерческую реализацию проектов нецелесообразной. Компания DTZ была активна в регионах в сфере аренды офисных помещений, представляя интересы компании Nestle по аренде 3600 кв.м. (с возможностью расширения) во Львове для размещения Объединенного бизнес-сервис-центра компании Nestle. Также, в настоящее время, компания DTZ является эксклюзивным агентом по сдаче в аренду 2500 кв.м офисных площадей в новом ТОЦ в Харькове, который реализует компания Uniqa Real Estate.

## **Будут ли появляться на рынке недвижимости новые игроки или будут укрепляться позиции существующих компаний?**

Мы не ожидаем выхода на рынок каких-либо новых игроков. Свои новые доли на рынке будут продолжать искать существующие компании.

## **Будут ли в ближайшее время меняться условия кредитования, инвестирования и**

## **финансирования строительства со стороны банков?**

Это вопрос на миллион долларов. Мы видим, что некоторые банки уже предлагают финансирование девелопмента. Это касается торговой недвижимости в Киеве и в регионах, а также офисных проектов в Киеве. Банки становятся все более открытыми к финансированию, однако, благодаря сохраняющимся проблемам в Еврозоне, оценки будущих условий финансирования пока неясны.

## **Как Вы считаете, насколько вероятными являются прогнозы участников рынка касательно второй волны кризиса?**

Мы не наблюдаем, что, в частности, рынок коммерческой недвижимости рискует пострадать от второй волны кризиса, так как рынок является структурно ненасыщенным, и в Украине, согласно прогнозам, будет наблюдаться увеличение ВВП на 5-6% в течение 2012 года. Говоря об этом, мы имеем в виду, что уязвимой для второй волны кризиса, если таковая случится, станет не отдельная отрасль, а вся Украина, как и остальные страны мира.

## **Увеличился ли спрос девелоперов на аналитические и консалтинговые услуги?**

Да, в течение первых 9 месяцев 2011 года наш департамент аналитики и консалтинга, при проведении исследований для девелоперских компаний, отметил наиболее активный период с первой половины 2008 года. Это хороший показатель, определяющий уровень уверенности и намерения девелоперов с позитивными настроениями начать пересматривать концепции своих проектов, прежде чем двигаться вперед.

## **Чем объясняется успех проекта ТРЦ Riviera Shopping City? Как удалось договориться с арендаторами во время кризиса?**

Примером ТРЦ Riviera Shopping City мы очень гордимся, так как наша компания участвовала в проекте от создания первоначальной концепции (в качестве эксклюзивных агентов по подбору арендаторов) до настоящего момента (как эксклюзивная управляющая компания). Действительно, мы являемся единственной компанией в Украине, обеспечивающей управление торгового центра на аутсорсинге. Я объясняю успех ТРЦ Riviera Shopping City двумя основными факторами. Во-первых, когда в 2009 году центр готовился к открытию, девелопер применил довольно практичный подход к аренде помещений и к условиям аренды, что и позволило нам подобрать достойных арендаторов. Во-вторых, компания DTZ, в рамках предоставления услуг по управлению, проводила наиболее современные маркетинговые и рекламные мероприятия, что позволило Riviera Shopping City стать наиболее посещаемым ТРЦ в южном регионе страны. Эти два фактора позволили нам достичь стопроцентной заполняемости и возможности управлять торговым центром, постоянно увеличивая доходы.

## **Эксперты полагают, что все больше объектов недвижимости будет управляться профессиональными управляющими компаниями. Прокомментируйте сегодняшнюю ситуацию на рынке недвижимости в Украине в данном плане?**

В Украине существует целый ряд компаний, предоставляющих услуги управления недвижимостью.

В настоящее время они обслуживают, в основном, отдельные здания, и не управляют большими портфелями недвижимости. Кроме этого, есть несколько специализированных компаний, предоставляющих услуги управления РМ-компаниям и владельцам зданий.

Мы предполагаем, что в будущем владельцы портфелей недвижимости будут передавать работы по управлению и обслуживанию своих проектов на аутсорсинг, что позволит им сосредоточиться на основном бизнесе. Это повысит ценность их активов. Тем не менее, даже на развитых рынках, некоторые девелоперы создают собственные подразделения и управляют своей недвижимостью самостоятельно.

Компания DTZ видит, что во всех регионах страны существуют торговые центры, которые не соответствуют уровню украинского рынка по причине неэффективного управления. Управление торговым центром – это не только управление зданием, но и, по сути, специфическая форма управления бизнесом. И TRC Riviera Shopping City тому пример.

#### Какие позитивные/негативные изменения на рынке недвижимости произошли в 2011 году?

Я думаю, что самое положительное изменение – принятие девелоперами решения улучшить качество своих проектов в условиях более высоких требований рынка. Примером могут стать проекты девелоперских компаний в Киеве: 101 Tower (компания K.A.N Development), Sigma Office Centre (Midland Development) и «Торонто-Киев» (компания «Торонто-Киев»). По моему мнению, учитывая их внутреннюю структуру, спроектированную по последним международным стандартам и эффективное использование пространства, они

станут наиболее востребованными современными офисными зданиями в Киеве.

Эта готовность удовлетворить существующие потребности рынка в проектах с удачной концепцией и готовых к реализации отражается в существенном увеличении спроса на наши консультационные услуги среди девелоперских компаний, поскольку клиенты хотят быть уверенными, что их проекты достигнут оптимальных уровней эффективности и окупаемости.

#### Какие наиболее крупные сделки были осуществлены на рынке недвижимости в 2011 году?

Я думаю, что приобретение крупнейшим международным девелопером в области торговой недвижимости участка в центре Киева под проект торгово-офисного центра можно считать самой важной сделкой в 2011 году, и не только с точки зрения суммы сделки. Эта сделка – чрезвычайно важный признак того, что зарубежные инвесторы все еще демонстрируют уверенность при вложении своих капиталов в Украину, рынок которой, по-прежнему обладает привлекательными возможностями. Поскольку DTZ участвовал в сделке от имени покупателя, я, к сожалению, пока не имею права раскрывать более детальную информацию об этом соглашении.

#### Прогноз на 2012 год. Какие, по-Вашему мнению, сегменты рынка недвижимости будут развиваться более активно в следующем году? Какие сбавят темп? И почему?

Я придерживаюсь мнения, что самым активным, с точки зрения развития, будет сегмент торговой не-

движимости. Мы станем свидетелями дальнейшего увеличения количества торговых центров в Киеве и в регионах, а также дальнейшей реализации девелоперских проектов в Симферополе, Львове, Одессе и, конечно, в столице. В случае если цены на землю останутся на низком уровне, это создаст благоприятные факторы для появления больших продуктовых гипермаркетов и торговых центров формата DYI. Такое развитие сектора торговой недвижимости откроет возможности для появления проектов новых форматов этого рынка. В следующем году DTZ совместно с девелопером Evo Land Development планирует начать реализацию первого торгового центра формата аутлет E-95 Fashion Outlet Centre у поселка Глеваха (Васильковский район Киевской области) на трассе E-95 (Киев-Одесса).

Мы ожидаем, что уровень арендной платы за офисные помещения, расположенные в центре Киева, будет стабилизироваться, поскольку увеличилось предложение в данном сегменте. Кроме этого, компания DTZ предвидит увеличение занимаемых офисных площадей, особенно среди IT компаний и компаний, предоставляющих финансовые услуги, ведь огромное значение в их бизнесе играет рентабельность площадей.

В то же время, в сегменте логистики наметится явный рост показателей, и эта тенденция будет поддерживаться, в значительной степени, ростом сегмента торговой недвижимости.

Сравнивая с равными по плотности и ВВП городами Центральной и Восточной Европы, можно говорить о том, что в Украине рынок коммерческой недвижимости остается структурно ненасыщенным. Однако его развитие во многом будет зависеть и от развития мировой экономики в целом.

# CEO Networking Dinner

Тенденции развития рынка недвижимости в 2012 году

21.02.2012



**ЕЖЕГОДНОЕ ЗАКРЫТОЕ МЕРОПРИЯТИЕ ДЛЯ ТОП-МЕНЕДЖМЕНТА КОМПАНИЙ  
РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И СМЕЖНЫХ ОТРАСЛЕЙ**

**Регистрация уже началась!**

За подробной информацией обращайтесь в Организационный Комитет URE Club: +38 044 227 67 53, info@ureclub.com



## СЕРГЕЙ ГАЙДАЙЧУК: «ИГРОКИ РЫНКА ГОТОВЫ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ РАБОТЫ»

*Стабилизация 2011 года, считают эксперты, может перейти в рост экономических показателей на рынке недвижимости Украины уже в наступающем году. О необходимых для этого условиях, о настроениях игроков рынка недвижимости, и об их готовности принять новые, посткризисные условия игры рассказал в интервью президент Ukrainian Real Estate Club Сергей Гайдайчук.*

### Эксперты рынка недвижимости дают разные комментарии по поводу минувшего года. А как Вы оцениваете 2011 год с точки зрения развития рынка недвижимости?

Рынок недвижимости в Украине после кризисного периода, наконец-то стабилизировался. В 2011 году также наметился и определенный рост показателей, но ситуация значительно отличается в зависимости от сегмента. Например, достаточно стабильным себя показал сегмент торговой недвижимости, интерес к которому остается высоким, как со стороны девелоперов, так и со стороны арендаторов. Также, выросли арендные ставки в офисах, расположенных в центральной деловой части столицы, понизилась вакантность в логистических комплексах.

Однако на рынке присутствуют и сложности. Активное строительство ведут только те компании, которые имеют собственные средства, это, как правило, крупные ФПГ или те, кто сумел привлечь средства иностранных партнеров. Большинство же девелоперов заморозили свои проекты в связи с отсутствием доступного финансирования. Почти не выделяли его и западные банки. В первой половине 2011 года состоялось финансирование ряда девелоперских проектов со стороны российских банков, но во втором полугодии и эти банки приостановили выделение средств.

Ситуацию на рынке усугубила также и политическая обстановка в стране. Она проявилась как в повышении внимания к бизнесу со стороны контролирующих органов, так и в негативном международном имидже страны, на который прямо повлиял судебный процесс над Юлией Тимошенко. Поэтому, несмотря на высокий потенциал рынка, иностранцы заняли выжидательную позицию и не спешат заходить в страну. Но, главное – мы видим, что игроки рынка готовы к новым условиям ведения бизнеса: они стали мудрее, аккуратнее в принятии решений. Многие кардинально пересмотрели свой подход к ведению бизнеса – начали планировать свои действия в долгосрочной перспективе, учитывая концептуальную составляющую проектов.

### Самым активным на рынке признают сектор торговой недвижимости. Согласны ли Вы с этим, и как, по Вашему мнению, он будет развиваться дальше?

Да, пожалуй, торговая недвижимость показала лучшие результаты, и это заметно по заполняемости ТЦ арендаторами. Арендные ставки в профессиональных ТРЦ остались на том же уровне, а во многих даже повысились, вернувшись на докризисный уровень (по данным DTZ). Такая тенденция связана, даже, не столько с ростом экономики и благосостояния населения страны, сколько со сравнительно низким уровнем развитости самого сегмента. Который, несмотря на



Сергей Гайдайчук,  
президент Ukrainian Real Estate Club

сложную политико-экономическую ситуацию (и в стране, и в мире), и, несмотря на связанные с ней риски, все равно вызывает интерес как у локальных, так и иностранных инвесторов и девелоперов. И интерес этот выражается сегодня в конкретных проектах и действиях. Так, в 2011 году в центре Киева иностранным инвестором был куплен большой участок под строительство ТРЦ, также было оглашено строительство первого в Украине аутлет-центра под Киевом, активно идет строительство новых комплексов в крупных городах Украины. Я думаю, что в следующем году сегмент торговой недвижимости продолжит свое развитие в том же русле. Но, кроме этого, будут развиваться и некоторые новые форматы, – об этом говорят многие эксперты.

### Как, на Ваш взгляд, будет развиваться жилая недвижимость?

В этом сегменте многое зависит от решений на государственном уровне, от законодательных инициатив, а также от способности и желания банков кредитовать ипотеку. Ситуация с этой формой залога складывается не самым лучшим образом. Если к кредитованию ипотеки в начале года было готово около 20 банков, то уже в конце 2011-го положение дел резко ухудшилось. Происходящее, в первую очередь, связано с отсутствием у банков гривны в достаточном объеме. Кроме того, негативно повлияли на ситуацию и нововведения в законодательстве, поставившие банки в отношении к залоговому имуществу в затруднительное положение. Теперь, в соответствии с этими изменениями, банкам весьма затруднительно, практически невозможно, взыскать объект залога с заемщика. Говоря о рынке в целом, можно констатировать, что по-прежнему стабилен спрос на готовое жилье бизнес-класса, активизировалась и категория «эконом».

### В чем Вы видите главные угрозы для рынка недвижимости в Украине в ближайшей перспективе? Каковы его сильные стороны?

Рынок недвижимости Украины обладает высоким потенциалом для развития. Причем во многих секторах – жилом, торговом, офисном. В страну готовы приходить новые инвесторы, новые меж-

дународные гостиничные и торговые операторы. И речь идет не только о Киеве и недвижимости премиум класса. Большие возможности есть и у регионов, как я уже говорил, у недвижимости эконом класса.

Что касается угроз, то их я вижу, в основном, в локальном политическом контексте. Именно по его причине принимаются спорные законодательные проекты, формируется негативный имидж страны на международной арене, создаются сложные условия для ведения бизнеса. В добавок, многое зависит от того, как сложится экономическая ситуация в мире ввиду текущих событий в Европе.

### Какое мероприятие, проведенное URE Club в 2011 году, по Вашему мнению, оказалось самым интересным? Почему?

Оргкомитет URE Club старается подбирать важные для того или иного сектора рынка темы, чтобы они проходили с пользой для представителей рынка недвижимости. Результативно прошел гостиничный форум – на нем обсудили много важных вопросов, возникающих между отелями, инвесторами и финансовыми институтами. Полезными были для рынка и Retail Forum Ukraine, и UREC Innovations Conference 2011, которые подняли очень важные темы, неочевидные на первый взгляд. Уверен, был интересен для участников и CEO Networking Dinner. На всех мероприятиях URE Club проходит живое общение игроков рынка, полезное общение, и это главное.

### Не ожидают ли игроки рынка второй волны кризиса?

По поводу «второй волны» на рынке есть много мнений. Скорее всего, можно говорить об угрозах глобальной экономики, нестабильной ситуации в еврозоне и многих других факторах. Впрочем, поживем – увидим.

### Как, по Вашему мнению, будет меняться ситуация на рынке в 2012 году? В положительную или отрицательную сторону?

Если учитывать положительные тенденции 2011 года, то при прочих благоприятных условиях (как-то рост ВВП Украины в 2012 году на уровне 5-6%, стабилизация политической ситуации внутри страны, нахождение правильного комплекса решений для стран еврозоны), можно предположить, что и следующий год станет созидательным. Пока мы не достигли докризисного уровня, и где-то высокие показатели ставятся под сомнение, но, все же, многие факторы указывают на то, что рынок готов укреплять свои позиции. Это видно по настроению игроков рынка.

### Как Вы планируете свою деятельность в 2012 году?

Однозначно, URE Club будет снова проводить интересные, профессионально организованные мероприятия. Мы будем стараться подбирать только актуальные темы и самые эффективные форматы встреч. Вероятно, мы начнем несколько совершенно новых направлений в своей деятельности. Одной из них станет работа над повышением инвестиционной привлекательности рынка недвижимости, привлечение инвестиций в Украину. В целом, хочется сказать, что вместе со всем рынком мы уверенно входим в 2012 год, и ждем от него только позитивных тенденций.

## ВЛАДИСЛАВ КИСИЛЬ: «САМОЕ БОЛЬШОЕ ДОСТИЖЕНИЕ КОМИТЕТА ПО ВОПРОСАМ ПРАВА – ФОРМИРОВАНИЕ КОМАНДЫ ПРОФЕССИОНАЛОВ-ПРАКТИКОВ»

*В начале декабря прошло заключительное в 2011 году заседание Комитета по вопросам права URE Club, в ходе которого были не только рассмотрены новые законопроекты и вынесены определенные оценки нормативным актам, как это делается всегда, но и подведены итоги годовой работы его участников по совершенствованию правового поля Украины. О том, как начиналась работа Комитета, как строится его работа с органами власти и чего удалось достичь за прошедший год, в интервью URE Club рассказал член оргкомитета, глава Комитета по вопросам права URE Club, адвокат, партнер юридической компании «КПД Консалтинг» Владислав Кисиль.*

**Комитет по вопросам права URE Club существует уже год. Расскажите, пожалуйста, как начиналась его работа, и чего удалось достичь за этот период?**

Комитет самая молодая структура URE Club недвижимости, хотя идея создания такого органа «виталя» в умах членов URE Club почти с самого начала его существования. Помню, на одном из бизнес-завтраков URE Club участник-представитель серьезной девелоперской структуры напрямую поднял вопрос, почему URE Club занимает пассивную позицию в вопросах законодательной работы. Тогда стало очевидным, что ведущие игроки рынка готовы уделять внимание такому важному элементу как правовое регулирование. И делать это не только на уровне точечного решения своих собственных проблем, либо критики существующего положения вещей, а вносить посильный вклад в совершенствования правил игры для всего рынка. Самое большое достижение Комитета за последний год - формирование команды профессионалов-практиков, экспертное мнение которых служит интересам развития рынка недвижимости, а значит и интересам развития отечественной экономики.

**Какие рекомендации, поправки, проекты были приняты во внимание и повлияли на решение законодательных органов?**

На протяжении последнего года Комитет предоставил экспертное мнение по более чем двадцати пяти проектам нормативных документов и действующим нормативным актам, нуждающимся, по мнению участников рынка, в совершенствовании. Анализируя их, эксперты Комитета давали свои оценки законопроектам, высказывали рекомендации по поводу улучшения их содержания, нацеленные на эффективную работу законов, касающихся рынка недвижимости в Украине. Среди самых значимых результатов работы Комитета можно назвать активное участие в разработке Закона «О регулировании градостроительной деятельности» и нормативных актов, сопровождавших вступление его в силу.

**Как строятся отношения Комитета с органами власти?**

Работе с ними Комитет уделяет особое внимание. В законодательном направлении налажено сотрудничество с профильным Комитетом парламента достигнуто принципиальное понимание о сотрудничестве с Государственной регистрационной службой, которая в будущем будет единым



Владислав Кисиль, адвокат, партнер юридической компании «КПД Консалтинг»

регистрационным органом объектов недвижимости в стране. Без внимания не оставлены также два профильных ведомства, имеющих ключевое значение для девелопмента - Госземагентство и Министерство строительства. Сейчас мы предпринимаем активные шаги по включению представителей Комитета в состав общественных советов при этих центральных органах власти.

**Какие инициативы в рамках работы Комитета по вопросам права URE Club выдвигались со стороны участников URE Club?**

Традиционно внимание участников Комитета привлечено к таким направлениям законодательного обеспечения развития рынка недвижимости как система разрешений в строительстве, вопросы земельного законодательства и предоставления земельных участков для градостроительных целей, вопросы регистрации прав. Отдельным элементом можно назвать вопросы, связанные с обеспеченным кредитованием, - темой, получившей особую актуальность с приходом кризисного периода. Излишним будет упоминание об очевидной связи между уровнем рисков банка в финансировании строительства и ценой заемных ресурсов.

Примечательным является активная и последовательная позиция банков - участников URE Club, принимающих участие в работе Комитета, по совершенствованию ипотечного законодательства в части залога объектов незавершенного строительства и других вопросах.

**Как сложилась судьба Закона «О регулировании градостроительной деятельности»?**

Концепция, заложенная законом, существенно изменила «лицо» нашей разрешительной системы в строительстве. Во многом система стала более прогрессивной и дружественной к девелоперам. Надеюсь, успех реформы разрешительной документации будет сопровождаться давно назревшими

изменениями еще двух фундаментальных сфер нашего законодательства. Отмечу, что построение эффективного правового поля, способствующего развитию рынка недвижимости и девелопмента в стране возможно только в случае комплексного реформирования трех составляющих: градостроительного, земельного и, собственно, разрешительного блоков.

Очевидный прогресс сегодня, достигнут только по одному из них - разрешительному, воплотившему, в частности, идеи либерализации строительства и применения декларативных принципов во взаимоотношениях с государственными органами. Два других блока - земельный и градостроительный все еще находятся в неудовлетворительном для интересов рынка состоянии.

**Какие планы у Комитета URE Club в наступающем году? Будут ли проведены изменения в формате заседаний?**

Основной нашей задачей мы видим продолжение начатой работы по совершенствованию правового поля. Среди планируемых нововведений - формат открытых заседаний Комитета с привлечением представителей профильных органов власти. Как я уже упоминал, мы прилагаем усилия, чтобы представители Комитета были включены в общественные советы тех органов государственной власти, которые непосредственным образом влияют на развитие рынка недвижимости в стране.

Подводя итог, хочу поблагодарить всех членов Комитета по вопросам права, участников, партнеров и организационный Комитет URE Club за постоянную поддержку. Без каждодневной помощи и кропотливой работы этих людей существование Комитета по вопросам права, а тем более его эффективная работа, были бы невозможны. По традиции, призываю всех участников URE Club, заинтересованных в совершенствовании правил игры на отечественном рынке недвижимости, объединить свои усилия и принять активное участие в работе Комитета.

## ВЛАДИМИР БАНДУРА: «КТО СДЕЛАЛ ВЫВОДЫ ИЗ КРИЗИСА – ОБЛАДАЕТ БОЛЬШИМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ»

Этой осенью на рынке недвижимости прошло знаковое событие – на украинский рынок вышла международная консалтинговая компания GFive Development. Обладая более чем пятнадцатилетним стажем работы в реализации девелоперских проектов на международных рынках, эта компания отличается от других комплексным подходом к разработке и внедрению проектов и намерена успешно реализовывать свой опыт и в Украине.

О перспективах украинского рынка недвижимости в 2012 году, о будущем новых форматов в ритейле, а также о преимуществах интегрированного подхода в консалтинге в интервью URE Club рассказал управляющий директор украинского офиса компании Владимир Бандура.

### Каковы, по Вашему мнению, итоги прошедшего года?

Считаю, что 2011 год, в целом, был позитивным для рынка.

### Какова ситуация с арендой коммерческих помещений в Киеве и в целом по стране? Остаются ли вакантными арендные площади в торговых комплексах и бизнес-центрах?

Ситуация индивидуальна для каждого региона и даже объекта. Главный вывод для меня – кризис убедительно доказал, что девелопмент должен быть профессиональным на всех этапах: от выбора участка и разработки концепции, до управления строительством и построенным объектом. Такие профессиональные объекты успешны. Если говорить о сегментах – намного больше перспектив сегодня в сегменте ритейла, и в профессиональных проектах торговых комплексов я не ожидаю, что вакантность может превышать 3-5% в 2012 году. Учитывая объем новых офисных проектов в Киеве и неустойчивое восстановление экономики, не удивлюсь, если показатели вакантности в бизнес-центрах ухудшатся в ближайшей перспективе до 15-20%.

### Каково будущее ритейл-парков и аутлет-центров в Украине? Будет ли востребован такой формат, и как скоро такие центры станут появляться в Украине?

В предоставлении услуг девелопмента ритейл-парков у нас большой опыт. Мы очень верим в перспективы этого сегмента в Украине, поскольку он привлекателен и для девелоперов, и для арендаторов, и для конечных потребителей. Для девелоперов – поскольку такие проекты значительно менее рискованные, чем другие концепты, и требуют меньших инвестиций. Для арендаторов – потому что позволяют значительно снизить операционные затраты магазинов (аренду и сервисные платежи) и увеличить их площадь. А для конечных потребителей – по причине того, что позволяют им совершать покупки в цивилизованных условиях, получить хороший выбор, и при этом более низкие цены. Появятся первые проекты могут достаточно скоро, поскольку на строительство ритейл-парков требуется значительно меньше времени, чем, например, для строительства торговых центров.

В перспективах аутлетов я не так уверен. Мы сами детально изучали возможность их строительства на некоторых площадках. Без сомнения, качественный аутлет будет иметь успех у конечного



Владимир Бандура, управляющий директор украинского офиса компании GFive Development

потребителя. Но в их девелопменте мы видим серьезную проблему. Состоит она даже не в том, где найти арендаторов, а в том, каким товаром заполнить полки магазинов. Даже в Европе, где розничная торговля развита значительно лучше, найти в аутлете подходящую по дизайну и размеру вещь очень непросто – продаются ведь остатки коллекций. Я не уверен, что остатков нашей розницы будет достаточно, чтобы системно и качественно заполнять даже один масштабный аутлет, и даже в Киеве. Если девелопер (или управляющая компания) сможет организовать прямые поставки брендовых товаров из Европы для реализации в аутлете, тогда, думаю, такой проект будет успешным. В отношении же собственно архитектуры и строительства таких объектов, никаких сложностей мы не видим.

### В чем плюсы форматов гипермаркета и ритейл-парка для девелоперов?

Можно назвать целый ряд преимуществ таких форматов. Это и низкая стоимость девелопмента квадратного метра арендованной площади, и меньший объем инвестиций в девелопмент проекта в целом. Объекты более быстро строятся – очень важно в условиях сегодняшнего рынка, когда в течение года они могут измениться настолько, что банки, например, приостановят кредитование по уже утвержденной линии. Меньше затрат уходит на финансирование проекта. В таких проектах – выше качество арендаторов, поскольку работа происходит с небольшим количеством сильных сетевых игроков, больше гарантий, что они откроются, и будут успешно работать в проекте. Кроме того, в ритейл парках меньше арендаторов и проще инфраструктура, проще и дешевле управлять объектом.

А также присутствует возможность начать сдачу в аренду на ранних этапах проекта и возможность девелопмента на нецентральных сравнительно дешевых площадках. В сумме – более низкие риски проекта.

### По какой же причине формат ритейл-парков развивается медленными темпами в Украине?

Я считаю, что данный формат развивается медленно по двум причинам. Во-первых, недостаточное знание специфики данного концепта и его преимуществ. Во-вторых, память о мегапроектах и привычка проектировать или, точнее сказать, «выжимать» из участка максимальное количество квадратных метров, даже если проект в итоге станет более сложным, более рискованным, а его реальная экономика ухудшится. А ритейл-парк предполагает относительно небольшую плотность застройки. И в этом скорее психологическая сложность для собственника участка – прагматично оценить рынок и выбрать данный сценарий девелопмента.

### Почему в Украине такое незначительное количество международных арендаторов? Какие форматы розничных сетей имеют перспективы в Украине?

Мы в данное время работаем над привлечением в Украину новых арендаторов и очень хорошо знаем, что их беспокоит. Рынок для них понятен, в Европе они привыкли работать и зарабатывать в условиях намного более жесткой конкуренции. То, что они видят на улицах наших городов и в торговых центрах, а именно – недостаточное предложение определенных товаров и высокую активность покупателей, им нравится. Вопросы возникают преимущественно касательно условий ведения бизнеса, взаимоотношений с органами власти, таможней, вопросы налогообложения и возможных рисков прямого ведения бизнеса в Украине. Именно поэтому, думаю, многие предпочитают работать через франшизы, а не развивать сети самостоятельно. Впрочем, по мере появления позитивных примеров, на мой взгляд, количество прямых представительств будет расти. Что касается новых форматов, я думаю, один из потенциально наиболее привлекательных – средние и небольшие продуктовые магазины – дискаунтеры. Такие форматы очень успешны сейчас в Европе, и учитывая экономическую ситуацию, будут успешны и в Украине.

### Вы указываете, что на сегодняшний день достаточно перспективным направлением в Украине является развитие ритейла. Но мировые тенденции показывают, что с каждым годом все больший процент торговли переходит в он-лайн. Прокомментируйте возможность развития ритейла с точки зрения конкуренции с он-лайн торговлей.

Я думаю, что «реальная» торговля будет еще не один десяток лет оставаться актуальной. Каждому из нас хочется увидеть покупаемый товар вживую, примерить, потрогать, включить, попробовать его в использовании, пообщаться и посоветоваться в процессе выбора и т.д.

Следует учитывать, что он-лайн торговля может не только конкурировать, но и напротив, помогать торговым центрам, ритейл-паркам и другим торговым объектам. Во-первых, это возможность эффективно распространять информацию среди потребителей, быстро доносить новости о мероприятиях, акциях, скидках. Во-вторых, делать покупки более удобными. Например, о чем говорил мой коллега, директор по торговой недвижимости GFive Development Мигель Лопез на UREC Innovations Conference 2011 – выбрать несколько подходящих вещей в магазине из

дома, убедиться, что они есть в наличии, и даже забронировать их, чтобы быть уверенным, что поездка за покупкой не будет напрасной. В-третьих, вовлечь и привлекать потребителей через рассылки виртуальных подарочных сертификатов, скидочных флаеров и т.д. Комплексное использование таких инструментов может даже, в определенной мере, компенсировать недостаточно хорошее расположение торгового объекта.

**В одном из интервью Вы говорили о том, что в жилой недвижимости будет перспективен эконом-класс, а в коммерческой – небольшие бизнес-центры. Изменилась ли Ваша оценка по данному вопросу или ситуация остается прежней?**

Не изменилась, только следует дополнить эти утверждения. Касательно эконом-жилья, считаю очень перспективным предложение покупателям квартир со стандартной отделкой. И принципиально необходимым – предложение рассрочки и/или кредитов для покупки такого жилья. Что касается небольших бизнес-центров – строить их можно при наличии заинтересованного покупателя (на весь объект) или арендатора на большую его часть. Аргументация очень простая – на такие объекты есть спрос потребителей, а, значит, есть смысл их строить.

**В чем плюсы интегрированного подхода в предоставлении консалтинговых услуг для девелопмента? Чем такой подход лучше работы с несколькими профильными компаниями?**

Такой подход лучше по нескольким причинам. Во-первых, девелоперу легче управлять процессом, не нужно согласовывать действия разных

подрядчиков. Во-вторых, предлагаемые решения учитывают потребности и не создают проблемы для других этапов проекта. Например, разработка концепции для этапа архитектурного проектирования, сдача в аренду для этапов строительства и управления готовым объектом. Объясню в чем суть. Если, например, при сдаче в аренду агент может согласовать только коммерческие условия, а технические спецификации арендаторов он принимает просто как данность и с ними не работает, бюджет строительства может вырасти на 10-20%. Это в сравнении с вариантом, когда консультант профессионально проводит переговоры, направленные на оптимизацию технических требований арендаторов. Опять же, если агент сдает в аренду, но не управляет потом зданием, тем более даже не имеет такого опыта, он, кроме других ошибок, может согласовать неправильные условия оплаты сервисных услуг. И девелоперу придется оплачивать расходы на эксплуатацию с арендных платежей, что он, естественно, не рассчитывал делать. Также набор арендаторов может оказаться недостаточно качественным, некоторые арендаторы уйдут, а заменить их уже некому.

**Станет ли такой подход приоритетным на рынке услуг девелопмента в Украине?**

В бизнесе практика выступает критерием истины. Поэтому, предполагаю, что после нескольких успешных проектов, интерес к предоставлению качественных комплексных консалтинговых услуг будет значительным.

**Какие форматы недвижимости Вы считаете перспективными?**

Ритейл-парки, торговые центры, жилье эконом- и бизнес-класса, небольшие офисные проекты в

лучших локациях, 3- и 2-звездочные отели, любые проекты под конечного потребителя, если такой потребитель готов заплатить адекватную цену и предложить достаточные гарантии до начала строительства.

**Какие существуют перспективы развития украинского рынка недвижимости в будущем?**

Если смотреть на опыт развития рынка недвижимости в Европе, перспективы у рынка очень большие и фундаментальные показатели очень привлекательны для нового девелопмента. В то же время есть много факторов, сдерживающих развитие рынка. Главные угрозы сегодня мы видим, как я уже говорил, на уровне макро- и глобальной экономики. Если ситуация будет стабильной, тем более если она улучшится, рынок будет активно развиваться. Далее уже будет стоять вопрос качества девелопмента новых объектов и, соответственно, их выживания во все более конкурентной среде.

**Как, по Вашему мнению, будет меняться обстановка на рынке торговой недвижимости в Украине в наступающем году?**

Если будут какие-либо шоковые события – дальнейшее развитие кризиса в Евроне, девальвация гривны и другие «ужасы», которыми любят нас пугать эксперты в СМИ, можно ожидать очередного «замирения» рынка на несколько месяцев. Для тех, кто сделал выводы из первой волны кризиса, такое время может быть интересной возможностью для развития, для остальных, очевидно, возникнут серьезные проблемы.



**GFIVE DEVELOPMENT (GFIVE)** международная компания, представляющая услуги консалтинга, архитектурного проектирования, сдачи в аренду, управления недвижимостью, управления проектами, привлечения инвестиций и долгового финансирования для игроков рынка недвижимости Украины.

**Команда GFIVE** предлагает рынку высокий уровень профессиональных навыков и ноу-хау. Опыт команды в реализации девелоперских проектов на международных рынках составляет более 15 лет.

**GFIVE** предоставляет уникальное сочетание коммерческих и технических компетенций в девелопменте недвижимости, что создает значительные преимущества для наших клиентов.

Мы понимаем динамику и задачи бизнеса наших клиентов и содействуем им в росте их прибыли и конкурентоспособности в течение всего цикла проекта.

Мы предлагаем решения, позволяющие сделать Ваши проекты в сфере недвижимости прибыльнее, конкурентоспособнее и успешнее.

[www.gfived.com](http://www.gfived.com)

Тел. +380443314020, ул. Анри Барбюса 5В, Офис 6, Киев, Украина, 03150, email: [office@gfived.com](mailto:office@gfived.com)