

REAL ESTATE DEVELOPMENT

№ 1 (01)

Июнь 2013



Юрий Витренко
РЫНОК ЛИМОНОВ

Типичный «западный» финансовый инвестор готов инвестировать в проект в Украине, если его IRR превышает 20-30%...

Доминик Меню
**СЛОЖНЕЕ
УЖЕ НЕ БУДЕТ**

Перспективы рынка недвижимости Украины эксперты оценивают совершенно по-разному...

Михаил Меркулов
**ВСЕ МОЖЕТ
ПОЛУЧИТЬСЯ**

Практически полное отсутствие банковского кредитования на рынке недвижимости Украины играет далеко не в пользу развития отрасли...

Владислав Кисиль
НОВАЯ МОДЕЛЬ

С началом кризиса политическая элита озабочилась совершенствованием правового регулирования рынка недвижимости...



DLA PIPER – МЕЖДУНАРОДНАЯ ЮРИДИЧЕСКАЯ ФИРМА В СФЕРЕ НЕДВИЖИМОСТИ

В DLA Piper работают более 4200 юристов в 78 офисах в 32 странах Азии, Европы, Ближнего Востока и в США, таким образом, DLA Piper идеально подходит для того, чтобы предоставлять своим клиентам полную юридическую поддержку независимо от географии их бизнеса.

Наталья Кочергина

Партнер и руководитель практики недвижимости
DLA Piper Украина

Т +380 44 490 9563

natalia.kochergina@dlapiper.com

Наши юридические услуги в сфере недвижимости включают:

- Сопровождение сделок с землей и недвижимостью
- Проекты в ритейле и отельном секторе
- Юридическая проверка (due diligence) касательно недвижимости и инвестиций
- Составление договоров и ведение переговоров
- Сопровождение строительства

Среди наших клиентов: Leroy Merlin, Inditex S.A. (ZARA), Dragon Ukrainian Properties & Development PLC, Regus Business Centres, InterContinental, Starwood Hotels, Auchan, Billa, ISTIL, Metro, Pfizer, Slavutich Carlsberg Group, DCH и другие.

www.dlapiper.com



ООО "Ди Эл Эй Пайпер Украина" входит в состав международной юридической фирмы DLA Piper.
Полный перечень офисов смотрите на www.dlapiper.com. Телефон офиса в Киеве: +380 44 490 9575

Довершений сервіс непомітний



Банківський сервіс існує не для того, аби бачити зусилля, а для того, щоб відчувати результат. Ми не робимо вигляд, ми створюємо результат, що перевершує очікування.

А-КЛУБ – мистецтво банківського обслуговування від Альфа-Банку

0 (800) 50 80 30*, (044) 537 53 27
www.alfabank.ua/aclub

* Дзвінки зі стаціонарних телефонів у межах України безкоштовні. Приватне банківське обслуговування.
Усі види банківських послуг. ПАТ «Альфа-Банк». Ліцензія НБУ № 61 від 05.10.2011 р.

A

CLUB

Alfa - Bank
Private Banking

СМОТРИМ ВПЕРЕД

Уважаемый читатель!

Перед Вами открыт первый, пилотный номер журнала Real Estate Development. Вы держите его в руках, потому что такое, на первый взгляд, органичное стремление печатных изданий стать изданиями-онлайн, оцифроваться и уйти по проводам, нам показалось совершенно неприемлемым.

При том «информационном шуме», что присутствует в жизни каждого современного человека, информация в Интернет превращается во что-то вроде воронки из листьев, гонимых по парку неумолимым ветром. Красиво, но слишком уж быстротечно. Говорят, даже писателям-романистам, чтобы их не забыли в этом шуме, необходимо выпускать как минимум по две книги в год. Иначе — все. Вышел в тираж.

Так уж получилось, что в какой-то момент информационное поле профессионального рынка недвижимости Украины превратилось в тот самый осенний парк. С одной стороны — красиво, с другой — пустынно.

Наверное, идеей журнала Real Estate Development и стала попытка наполнить этот парк живыми, интересными людьми, собственно, игроками этого рынка, девелоперами и инвесторами, юристами и банками, архитекторами и управляющими. Теми, для кого и задумывался наш журнал. Это — профессионалы, эксперты, специалисты своего дела. Те, кому дальше развивать рынок

недвижимости Украины, менять городские пейзажи, ландшафт современных мегаполисов и маленьких городов.

Мы смотрим вперед и видим наш журнал профессиональной площадью для возобновления открытого диалога между девелоперами, для предоставления совершенно разных мнений об актуальных тенденциях рынка недвижимости и инвестиций. Для освещения самых важных событий отрасли, новых экспертных оценок происходящему. Мы видим журнал как действенный инструмент повышения инвестиционной привлекательности рынка недвижимости, продвижения имиджа отрасли за рубежом, улучшение этого имиджа, его актуализации.

Каким мы видим этот проект в дальнейшем? В первую очередь, — интересным. Во-вторую, живым, меняющимся. Или, если уж продолжать поэтическую аллегорию, то, скорее, парком весенним, растущим, в который хочется приходить снова и снова. Ведь, в конечном счете, для того же писателя, наверно, куда важнее быть не просто читаемым, а перечитываемым.

Сергей Власов
Главный редактор
S_Vlasov@ureclub.com



РЕДАКЦИЯ

Главный редактор
Сергей Власов
S_Vlasov@ureclub.com

Заместитель главного редактора
Екатерина Труханина

Журналисты
Сергей Плагин
Ольга Павлова
Дарья Коваленко

Дизайнер
Александр Бойко

Художники-иллюстраторы
Алексей Кузьмичев
Анна Дядькова

МЕНЕДЖМЕНТ

Директор проекта
Татьяна Колчанова

Финансовый директор
Анастасия Кисель

Менеджер по реализации
Анна Нестуля

ИЗДАТЕЛЬСТВО

Учредитель и издатель ООО «УКН»

Адрес издателя:
04655, г. Киев, ул. Старокиевская, 10 Г

Адрес редакции:
04655, г. Киев, ул. Старокиевская, 10 Г
Тел. (044) 227-67-53, (044) 360 51 58

ПЕЧАТЬ

ТОВ «Макрос»
Адрес: 03680, г. Киев,
ул. Академика Кржижановского, 4
Тел. (044) 492-87-28, (044) 492-87-29

Тираж: 1 500 экземпляров

Номер сдан в печать
29.05.2013

Зак. № 08623

Свидетельство о государственной
регистрации печатного СМИ
Серии КВ № 19814-9614Р
выдано Государственной регистрационной
службой Украины 29 марта 2013 г.

Фото для номера предоставлены
Ukrainian Real Estate Club, Avesta Concern,
Erste Group Immorent, «MT-Инвест»
и пресс-службой
Государственной архитектурно-строительной
инспекции Украины

Редакция не несет ответственности за содержание рекламных материалов. Ответственность за достоверность и точность фактов, цитат, имен собственных и прочих данных, приведенных в материалах издания, несут авторы публикаций. Перепечатка материалов и использование их в любой форме, в том числе и в электронных СМИ, возможны только с письменного разрешения редакции.

СОДЕРЖАНИЕ

Пилотный
номер
Real Estate
Development



Колонка
Юрий Витренко
РЫНОК ЛИМОНОВ, стр. 4



Колонка
Алексей Некраса
TERRA INCOGNITA, стр. 5



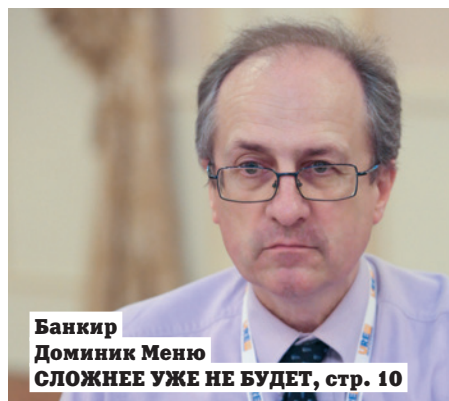
Девелопер
Гаджи Ибрагим Нехрамли
ВЕРА В СВОЙ ПРОЕКТ, стр. 14



Актуально
Владислав Кисиль
НОВАЯ МОДЕЛЬ, стр. 26



Инвестор
Михаил Меркулов
ВСЕ МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬСЯ, стр. 6



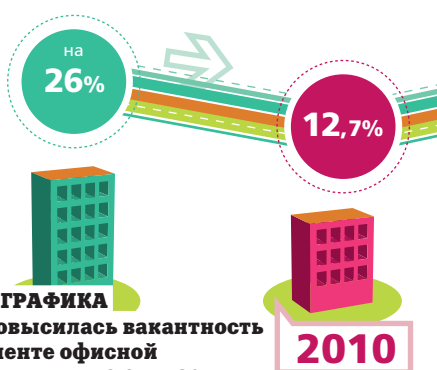
Банкир
Доминик Меню
СЛОЖНЕЕ УЖЕ НЕ БУДЕТ, стр. 10



Ритейл
Ольга Павлова
ВРЕМЯ ТРАНСФОРМАЦИИ, стр. 18



Экспертиза
Сергей Плагин
ЖЕЛАНИЕ КЛИЕНТА, стр. 22



ИНФОГРАФИКА
Как повысилась вакантность
в сегменте офисной
недвижимости? Стр. 30

ИНДЕКС, стр. 32

РЫНОК ЛИМОНОВ

МНЕ ЧАСТО ЗАДАЮТ ВОПРОСЫ КАСАТЕЛЬНО ГОТОВНОСТИ ЗАПАДНЫХ ИНВЕСТОРОВ ВКЛАДЫВАТЬ СВОИ СРЕДСТВА В УКРАИНСКИЙ РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ, А ТАКЖЕ ОТНОСИТЕЛЬНО ПРОЦЕССА ОЦЕНКИ ПРЕДМЕТА ИНВЕСТИРОВАНИЯ.

Оценка проекта со стороны инвестора будет значительно зависеть от того, является ли инвестор иностранным («западным», «восточным» и «российским») или локальным. Кроме того, важно, является ли он профессиональным инвестором (для которого инвестиции в недвижимость — основной бизнес) или нет. А также — стратегический он (для которого важен контроль над проектом, т. е. мажоритарная доля, — как средство реализации своих стратегических целей) или портфельный, институциональный (публичные или регулируемые фонды и компании) или частный.

Что касается расхождения в оценках проекта, то наиболее подходящим примером здесь выступают «финансовые» инвесторы, чья основная цель — получение максимального (с учетом всех рисков) дохода на вложенный капитал, и именно их подход к данному вопросу.

На практике в большинстве случаев цель получить максимальный доход количественно выражается в таком показателе как IRR, т. е. какой процент (в годовом исчислении) инвестор заработает на вложенные им в проект денежные средства. Сразу оговорюсь — с точки зрения финансовой теории более корректно использовать показатель NPV, но этот показатель редко используется в силу неэффективности финансовых рынков в Украине.

В свою очередь, эта неэффективность предопределяет гипертрофированную важность для инвестора сроков окупаемости, ликвидности (т. е. возможность продажи проекта или доли в нем) и «кредитоспособности» проекта.

Типичный украинский «девелопер» оценивает проект с точки зрения пяти основных факторов. Перечислим их в порядке важности.

Первый фактор — за сколько можно продать долю в проекте инвестору?



Источник: URE Club

**Юрий Витренко,
генеральный директор
AYA Capital**

То есть необходимо посчитать, во сколько раз надо «умножить» сумму взятых и прочих расходов, которые понес девелопер на этапе «до привлечения этого инвестора».

Вторым фактором становится количество средств, которые можно будет незаметно «вывести» или «прокрутить» из предоставляемого инвестором финансирования. Если у девелопера горящие финансовые проблемы, он будет думать, как их решить за деньги инвестора: как погасить долги по зарплате, купить новую машину и т. п.

Третий фактор — как проект поможет «утилизировать» свои ресурсы (сотрудников и МТР) и ресурсы своих партнеров или друзей; воплотить свои идеи, потешить свое самолюбие, удовлетворить стремление к власти и т. п. Как реализовать свои «стратегические цели» — занять определенные позиции на рынке, добиться устойчивых конкурентных преимуществ, использовать потенциал синергии и т. д.

Четвертое. Получение максимального (с учетом рисков) дохода на

вложенный совместно с инвестором капитал. И пятое — репутационный эффект.

Риском такого расхождения в подходе к оценке проекта со стороны инвестора и девелопера становится превращение рынка девелопмента

**Типичный
«западный»
инвестор готов
инвестировать
в проект в Украине
с IRR > 20–30%**

в «рынок лимонов» — так принято называть неэффективные рынки в экономической теории.

Типичный западный финансовый инвестор готов инвестировать в проект в Украине, если его IRR превышает 20–30%. При этом он прекрасно понимает, что существует значительная вероятность, что девелопер сознательно обманывает инвестора, обещая ему такую доходность. Как следствие — он повышает планку требуемого IRR до 30–40%, чтобы компенсировать соответствующий риск. Но в дальнейшем инвестор осознает, что на рынке существует довольно мало честных девелоперов, готовых обеспечить для него такую высокую доходность, и, соответственно, при такой требуемой доходности повышается риск обмана со стороны девелопера. Дальше, из-за повышения этого риска, инвестор вынужден поднимать планку требуемого IRR еще выше и так далее, по нарастающей. И вот, в результате, инвестор понимает, что просто «не готов» инвестировать в Украину. Так и работаем. Или, если точнее, поэтому нормально и не работаем...

TERRA INCOGNITA

ОТСУТСТВИЕ «ДЕШЕВЫХ» ДЕНЕГ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ — ЭТО, ОТЧАСТИ, МИФ. УКРАИНСКИЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ ГОТОВЫ РАБОТАТЬ ПО ЕВРОПЕЙСКИМ СТАНДАРТАМ, МОГУТ ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ЗА РУБЕЖОМ ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ ЭТО СЕГОДНЯ МОЖНО СДЕЛАТЬ ВНУТРИ СТРАНЫ.

Одна из проблем отрасли в целом, и рынка M&A в сфере недвижимости в частности, в неготовности многих наших компаний работать открыто. Этот фактор делает привлечение иностранных заемных средств невозможным. Соответственно, условиями для снижения стоимости финансовых ресурсов могли бы стать минимизация рисков и повышение конкурентоспособности в отрасли.

Продолжая тему европейских стандартов, можно отметить, что главным отличием украинского рынка M&A от западного, по моему, является еще не до конца сформировавшиеся в нашей стране культура и практика общения, как с инвесторами, так и консультантами. Поэтому переговорные процессы иногда проходят сложно, или сделки срываются, когда украинские собственники просто не хотят работать так, как привыкли работать западные покупатели (в плане раскрытия и полноты информации и времени ее подачи). Украинская культура и традиции M&A только зарождаются.

Еще в 2007 году украинский рынок недвижимости входил в пятерку наиболее привлекательных рынков для развития коммерческой, особенно торговой недвижимости. Сегодня мы даже не в десятке лучших. Если посмотреть данные по количеству коммерческих площадей на душу населения, то Украина отстает и от Польши, и от Чехии, не говоря уже о западных лидерах, таких как Великобритания, США. Так что потенциал для привлечения иностранных инвесторов есть. Но для большинства иностранных инвесторов Украина это все еще Terra Incognita и страна слишком высоких рисков.

Но бояться больше те, кто знает нашу страну только по сводкам западных новостей, где Украину зачастую показывают не в лучшем свете. Хотя, побывав здесь, многие начинают понимать, что и в нашей стране можно не только работать, но

Источник: «МТ-Инвест»



**Алексей Некраса,
директор по M&A,
«МТ-Инвест»**

и неплохо зарабатывать. Поэтому и мы, консультанты, и украинские компании, и государственные деятели должны работать над тем, чтобы в иностранные СМИ попадало больше новостей, которые будут формировать позитивный имидж Украины как страны возможностей и страны надежного и предсказуемого партнера. Только в этом случае интерес со стороны иностранных инвесторов будет расти.

Если перечислять самые крупные сделки на рынке M&A за последнее время, то стоит отметить группу DCH Александра Ярославского, которая вела себя довольно активно и приобрела доли в компаниях «XXI Век» и «Караван». И хотя за «XXI Век» заплатили относительно немного — около 10 млн долларов, не стоит недооценивать потенциал портфеля компании, который на начало года состоял из 23 объектов недвижимости общей площадью более 2 млн кв.м. Еще одной крупной сделкой было приобретение компанией «ТПС Недвижимость» части площадей ТРЦ Ocean Plaza.

Все же, новые объекты на рынке недвижимости Украины возводят сегодня лишь те компании, у которых есть собственные средства или доступ к «дешевым» деньгам. Кроме того, покупатели не спешат

Для потенциальных покупателей основной интерес представляют лишь объекты по цене ниже рыночной

вкладывать деньги в надежде, что цены могут еще снизиться.

Такая ситуация на рынке не способствует активизации M&A, поскольку средства, инвестированные на приобретение конкурента, быстро вернуть не получится. Возможна, скорее, продажа не компаний в целом, а объектов недвижимости. Но, опять же, отсутствие доступных кредитных средств не дает оснований надеяться на большое количество продаж. Кроме того, не исключены ситуации, когда объекты будут менять собственников за долги в процессе их реструктуризации. Для потенциальных покупателей же основной интерес представляют лишь объекты по цене ниже рыночной.

В любом случае, паники, то есть продажи по любой цене, в этом году не будет ни в недвижимости, ни в других секторах. Если бизнес стабилен, приносит прибыль или хотя бы работает без убытков и не испытывает давления со стороны кредиторов, то смысла продавать дешево такой бизнес сегодня нет. Спрос на качественные активы есть даже сейчас и, судя по нашей практике, продавать их собственники не спешат.

ВСЕ МОЖЕТ ПОЛУЧИТЬСЯ

Сергей Плагин

ПРАКТИЧЕСКИ ПОЛНОЕ ОТСУТСТВИЕ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ И ДОСТАТОЧНО НИЗКАЯ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ В ЦЕЛОМ ИГРАЮТ ДАЛЕКО НЕ В ПОЛЬЗУ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ И ПОЯВЛЕНИЯ В НЕЙ НОВЫХ, КАЧЕСТВЕННЫХ ПРОЕКТОВ. И, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ТАКИЕ ОБЪЕКТЫ НА РЫНКЕ ЕСТЬ. О ТОМ, КАКОВА СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ ИНВЕСТИЦИЙ В УКРАИНЕ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ, КАКИЕ ПРОЕКТЫ И В КАКИХ СЕГМЕНТАХ СМОГУТ ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТИЦИИ В БЛИЖАЙШЕЙ ПЕРСПЕКТИВЕ, А ТАКЖЕ О ТЕНДЕНЦИЯХ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ В ЦЕЛОМ В ИНТЕРВЬЮ RED РАССКАЗАЛ МИХАИЛ МЕРКУЛОВ, РЕГИОНАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ПО ГРУППЕ ВОСТОЧНО-ЕВРОПЕЙСКИХ СТРАН ERSTE GROUP IMMORENT

Михаил Меркулов, региональный директор по группе Восточно-Европейских стран Erste Group Immorent

Источник: Erste Group Immorent



Каковы, по Вашим оценкам, главные тенденции рынка недвижимости Украины на сегодняшний день?

На мой взгляд, ситуация с одной стороны, внушает определенный оптимизм. Это значит, были начаты некоторые значительные проекты, были выведены объекты торговой, офисной недвижимости. Сохраняется стабильный спрос на жилье. Сегмент гостиничной недвижимости находится в самом начале своего развития, особенно если мы здесь говорим о профессиональных объектах.

С другой стороны, пессимизма добавляет фактическое отсутствие банковского фи-

нансирования девелоперских проектов. В итоге — оценка прошедшего периода получается смешанная.

Какими стали итоги этого периода для Erste Group Immorent?

Для нас данный период был довольно подвешенным. Потому что, с одной стороны, мы продавали наш банк в Украине. В связи с этим Группа заняла выжидательную позицию в отношении всех остальных направлений.

Как известно, кроме банка у нас существует еще две сферы деятельности. Это финансирование недвижимости и крупных финансово-промышленных групп. По этой причине мы продолжаем работать над проектами, которые были начаты в 2011 году, поэтапно развиваем их. Мы готовим их к финансированию и очень надеемся, что завершим эти проекты в текущем году.

Какие проекты недвижимости на локальном рынке рассматривает Ваша компания, и какие проекты в целом могли бы стать интересными для инвесторов?

Наша компания считает, что наиболее перспективный сегмент в Украине — это торговая недвижимость. Причем эта тенденция сохранится как минимум в ближайшие четыре-пять лет. Второй привлекающий сегмент — это гостиничная недвижимость. Кроме того, третьим сегментом можно назвать любые качественные объекты в других областях. То есть привлечь инвестиции может и проект жилой недвижимости, и офисы, и логистика, если она нишевая, специализированная.

О логистике вообще в последнее время говорят мало. Как Вы оцениваете ситуацию в данном сегменте?

По логистике на сегодняшний день складывается довольно интересная ситуация. Потому что, с одной стороны, есть проекты, которые очень сильно потеряли в арендных ставках и, соответственно, в доходности. Конечно, финансовые группы, которые профинансировали такие объекты, сейчас не знают, как с ними быть, потому что их оценка стала в два раза меньше, чем была прежде.

С другой стороны, есть нишевые проекты, которые работают либо под целевого заказчика или арендатора, либо действуют в конкретном секторе. Это могут быть специализированные объекты для сельскохозяйственной продукции, фармацевтики и т. п. Такие проекты достаточно стабильны.

Я считаю, что у подобных специализированных, нишевых логистических проектов может все получиться. Ну и, конечно, многое зависит от той команды, которая работает над проектом. При равных условиях выигрывает тот девелопер, у кого лучше отношения с арендаторами, кто более гибкий в своей деятельности, кто сможет оказывать микс услуг, интересных арендаторам. Это, конечно, не тренд, если говорить в целом, но примеры таких успешных проектов в отрасли есть.

Есть мнение, что в Украине утверждается тенденция, при которой инвестиции можно привлечь лишь в готовый проект. То есть инвестор готов заплатить больше, но не брать на себя риски проектирования, строительства и получения разрешительной документации. Согласны ли Вы с такой оценкой?

Полностью согласен, такая тенденция налицо. Причины этого явления, на мой взгляд, просты. Инвестиционные фонды опасаются увеличить количество проблемных объектов в своих портфелях, которые там оказались во время кризиса и потребовали реструктурирования. Теперь фонды стремятся снизить риски до минимального уровня, входя в готовые или практически готовые проекты. Но не стоит забывать, что инвесторы готовы переплатить за уже реализованный проект по сравнению с ценой на начальных этапах строительства, но не готовы платить ту цену, что была до кризиса.

Считаете ли Вы возможным увеличение в ближайшей перспективе количества классических инвестиционных сделок (по приобретению инвестором функционирующего объекта недвижимости)? Существуют ли для этого предпосылки?

Для ответа на данный вопрос необходимо понять, кто является основным инвестором на данный момент. Большинство сделок в Украине происходило либо между локальными игроками, либо между игроками из ближнего зарубежья, а точнее — постсоветского пространства.

Иностранные же инвесторы, в реальности, на локальном рынке существуют, можно сказать, лишь на уровне слухов. Чаще всего, это точечные инвесторы, в основном частные лица. Европейские компании зачастую лишь «интересуются» украинской недвижимостью. В остальном иностранные игроки, у которых уже есть здесь недвижимость, пытаются в настоящее время ее продать. Надо признать, что тенденция эта, конечно, очень неприятная, но тоже очевидная.

В чем причина частых расхождений оценок проекта со стороны продавца и покупателя?

У нас с 2008 года продолжается трансформационный период. После того, как в 2007 году, на пике, все оценки и показатели зашкаливали, а инвесторы хотели зайти в Украину и профинансировать какой-либо проект, ставки доходности стремились фактически к европейскому уровню. На данном этапе, конечно, ставки доходности вбирают в себя все те риски, которые несет инвестор на локальном рынке недвижимости. Чем больше негативного пиара у Украины, тем, соответственно, эти ставки хуже для продавцов недвижимости. И, на мой взгляд, ожидания продавцов все время не успевают за намерениями покупателей.

В связи с этим вопрос: а могут ли в Украине повыситься ставки доходности объектов, и какие условия для этого должны быть соблюдены?

На мой взгляд, ответ на этот вопрос очевиден. Для повышения ставок должна повыситься инвестиционная привлекательность Украины в целом. Ее не улучшает история с нашей судебной системой. Ее не улучшают истории, связанные с рейдерскими атаками. Кроме того, в Украине достаточно мало профессиональных девелоперских групп, которые развивают действительно качественные проекты.

Расскажите о планах Erste Group Immorent на 2013 год.

Для начала в наших планах определиться с тем, в какой сфере Группа действует в Украине. Есть определенные направления, есть определенные планы. Но нам нужно формальное решение нашей Группы: либо мы продолжаем финансирование наших существующих клиентов и проектов, которые нам интересны, либо мы, вслед за банком, покидаем этот рынок. Как первый, так и второй вариант возможны.

Если говорить о возможностях, то мы видим несколько привлекательных проектов, которые можно было бы профинансировать на рынке в разных сегментах на сумму 60-70 млн долларов.

Каковы Ваши прогнозы в целом по рынку в ближайшей перспективе?

Учитывая тот факт, что все проекты, существующие в настоящее время на рынке, реализуются за собственные деньги застройщиков при практически полном отсутствии банковского финансирования, я думаю, они будут успешно реализованы. Если говорить о торговой недвижимости, то на текущий год уже заявлено несколько крупных объектов, которые будут финанси-

роваться, так как источники их финансирования понятны.

С точки зрения офисного сегмента — мы видим, что достраиваются проекты, которые были начаты еще до кризиса, и они будут постепенно выводиться на рынок, так как это один из лучших видов вложений. И даже несмотря на то, что сегмент весьма насыщен предложениями, особых проблем не ожидается — скорее всего, просто откорректируются ставки.

В гостиничной недвижимости я ожидаю появления нескольких новых проектов. Ведь Украина, несмотря на все кризисные тенденции, не насыщена качественными проектами в данном сегменте. Первичное жилье, на мой взгляд, будет продолжать стабильно замещать старый фонд, а покупательная способность будет четко зависеть от состояния экономики.

Будут они профинансированы или нет — это другой вопрос. Но, как минимум, проекты, отвечающие всем нашим требованиям, есть на рынке и поэтому очень хочется верить, что они будут реализованы.

На данном этапе население будет инвестировать средства в жилье. Такие тенденции мы наблюдаем последние двадцать лет.



GFIVE
REAL ESTATE SOLUTIONS
www.gfived.com

- Консалтинг и разработка концепций
- Архитектурное проектирование
- Разработка конструктивных решений
- Сдача в аренду
- Управление девелоперскими проектами и объектами недвижимости

Ocean Club, Площадь 86,660 м кв, Ангола

НОВЫЕ ГОРИЗОНТЫ ДЛЯ БИЗНЕСА



Широкие возможности, к которым вы привыкли в повседневной жизни, теперь и в вашем бизнесе.

Во всем мире люди с удовольствием пользуются преимуществами высоких технологий в повседневной жизни, но их проникновение в мир бизнеса происходит медленнее, чем хотелось бы. Поэтому Samsung в самых разных областях и сферах стремится сделать ваши бизнес-процессы интерактивными, гибкими и комфортными. Многие компании уже открыли для себя новые возможности своих любимых устройств Samsung — от смартфонов и планшетов Samsung Galaxy до широкоформатных панелей и видеостен Samsung. Решения Samsung обеспечивают максимальную гибкость и свободу при организации рабочих процессов, делая их максимально удобными как для компании в целом, так и для каждого отдельного сотрудника. В любой сфере деятельности технологии Samsung помогают людям — даже самым занятым и деловым — быть вместе, расширяя горизонты для общения, совместной работы и новых открытий. Узнайте, как Samsung может помочь вам перейти к новым горизонтам бизнеса, на www.samsung.com/NBX.

Реклама

THE NEW
BUSINESS
EXPERIENCE

Продукты Samsung, которые позволяют открыть новые горизонты бизнеса



SAMSUNG

Индивидуальная установка дисплея Samsung ME65B с сенсорной насадкой. Реальные характеристики могут не совпадать с изображением.

СЛОЖНЕЕ УЖЕ НЕ БУДЕТ

Дарья Коваленко

ПЕРСПЕКТИВЫ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ ЭКСПЕРТЫ ОЦЕНИВАЮТ СОВЕРШЕННО ПО-РАЗНОМУ. ЕДИНСТВЕННОЕ, В ЧЕМ СХОДЯТСЯ СПЕЦИАЛИСТЫ, — В СУЩЕСТВОВАНИИ У ЛОКАЛЬНОГО РЫНКА ЗНАЧИТЕЛЬНОГО ПОТЕНЦИАЛА ДЛЯ РАЗВИТИЯ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ДАННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ НЕ РАСКРЫВАЕТСЯ, КАКОВЫ ГЛАВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ ОТРАСЛИ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ И О ТОМ, КАКИЕ НАСТРОЕНИЯ ПРЕБЫВАЮТ В СВЯЗИ С ЭТИМ В БАНКОВСКОЙ СФЕРЕ В ИНТЕРВЬЮ RED РАССКАЗАЛ ДОМИНИК МЕНЮ, ГЛАВА ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВА BNP PARIBAS В УКРАИНЕ.

Доминик Меню,
глава представительства BNP Paribas в Украине



Источник: URE Club

говорилось, их выход анонсировался, но они так и остались невостребованными. Собственно, это похоже на замкнутый круг: у объектов нет покупателей, а отсутствуют они именно потому, что объекты далеки от завершения.

Это развитие, стагнация или регресс в преддверии нового кризиса?

Вся проблема в том, что игроки рынка не знают, что произойдет дальше. Ощущается полная неопределенность. Причем как в политической, так и в экономической сферах. Я много выступаю с докладами на различных конференциях и изучаю аналитику по рынку, но никогда не видел, чтобы разрыв между самыми пессимистическими и самыми оптимистическими прогнозами был настолько велик. В прошлом году ситуация была иная, перспективы намечались более конкретные.

Теперь же — разница просто огромная. Наверное, самая большая за последние примерно лет тридцать.

Как Вы оцениваете ситуацию на рынке недвижимости Украины?

По моему личному мнению, не представляющему точку зрения BNP Paribas, после стагнации в отрасли произошли некоторые положительные сдвиги: например, на рынок в прошлом году были выведены несколько новых объектов. Но это, конечно, не возврат к докризисному уровню.

Да, некоторые игроки рынка недвижимости проявляют активность, но они весьма и весьма аккуратны в принятии решений, в планировании и реализации своих проектов. Впрочем, многие объекты, начатые ранее, так и не были завершены. И это достаточно большая проблема для отрасли — большое количество незавершенных объектов. О них много

В чем Вы видите причины такой ситуации?

В поиске причин можно вернуться к случившемуся 11 сентября 2001 года, когда после терактов в Нью-Йорке банки приняли решение «открыть кран», тем самым позволив людям продолжать инвестировать и не давая им покинуть этот рынок. Те решения оказали влияние, пожалуй, на все минувшие десять лет. В США кризис начался еще в 2007 году, когда ставки стали подниматься, а вся схема, построенная в начале 2000-х, развалилась. Просто потому, что кредиты были на плавающей ставке, и сама система не учитывала даже возможности понижения цен на жилую недвижимость.

В Украине сложилась идентичная ситуация. Начиная с 2005 года игроки рынка

Ситуация уже никогда не будет такой сложной. Можно сказать, что в 2008 году мы пережили инфаркт. А после инфаркта очень сложно не только выжить, но и восстановиться.

недвижимости были заинтересованы зайти в Украину — именно в тот момент, когда по сравнению с мировыми, ставки в стране были очень низкими. Ликвидность объектов была очень высокая. Взять кредит было очень легко. Именно на этой волне огромное количество банков — западных и из бывшего СССР — вошли в Украину. Одной из главных задач всего банковского сектора стала выдача кредита на недвижимость.

Цены стали расти ежедневно, каждый считал, что если он не купит сегодня — завтра уже будет дороже. В итоге, получился классический «мыльный пузырь».

Какие варианты развития ситуации на рынке недвижимости Вы видите?

Говорить о том, как будет развиваться ситуация дальше, весьма сложно. Для того, чтобы реализовать проект, необходимо минимум два года, хотя на западе проекты рассчитывают на 10, на 15 и более лет. То есть необходимо понимать, что произойдет в этот период. Но сейчас положение дел напоминает путешествие без карты на машине с выключенными фарами, да еще через туман. Это то, что мы наблюдаем в Украине.

Я полагаю, что ситуация уже никогда не будет такой сложной. Можно сказать, что в 2008 году мы пережили инфаркт. А после инфаркта очень сложно не только выжить, но и восстановиться. Впрочем, я думаю, что в Украине ситуация намного перспективнее, чем на других рынках. Потенциал у страны есть, внешний долг — не такой большой. Единственная проблема — короткий срок погашения этого кредита, всего два года. Таких сроков нет ни на Западе, ни даже в России.

Каковы настроения в банковской сфере Украины? Можно ли говорить о тенденции выхода иностранных банков из страны?

Начать стоит с того, что у каждого банка — своя ситуация. Нельзя обобщать и делать какие-то выводы по отдельным решениям в отдельных банках. Некоторые иностранные банки действительно приняли решения продать свои активы. В одном случае это было мотивировано политикой материнского банка, в другом — решением внутренних проблем, связанных с кризисом в Европе. По некоторым банкам ситуация не ясна — еще не опубликованы окончательные данные. То есть внутренние вопросы одной банковской структуры не касаются другой.

Поэтому я не могу согласиться с утверждением, что из Украины уходят иностранные банки. Это неправда. После кризиса был

принят ряд международных решений, касающихся банков. В том числе «Базель III» (документ, содержащий методические рекомендации в области банковского регулирования — *ред.*), который, кстати, BNP Paribas уже выполнила.

Многие банки (по своим причинам) не хотят выполнять эти довольно жесткие правила. Так что, каждый банк отвечает сам за себя. Хотя, по моему мнению, это не совсем верный подход (если говорить о правилах регулирования). Если установленные правила работают в Европе, то должны работать и во всем мире. На сегодняшний день качество оказываемых услуг — номер один в мире.

Может ли банковское кредитование вернуться на рынок недвижимости?

Специфика Украины в данном вопросе — недостаточно разработанное законодательство в этой сфере. Возьмем, к примеру, ипотеку. Для страны этот механизм кредитования стал совершенно новым явлением, до 2000-х никакого подобного опыта у населения просто не было. Не существовало опыта и у судебной системы в данной сфере. Это был новый продукт, и все поспешили им воспользоваться. Проблемы начались не только в связи с кризисом, но и с недоработками в законодательстве. Хотя подчеркну, что, опять же, в каждом случае проблемы были разные, тут тоже не стоит спешить с обобщениями.

До кризиса вся банковская система работала немного по-другому. Раньше был межбанковский мировой рынок, где банк хранил 50% своего баланса. Была ликвидность и возможность трансформации. То есть, можно было взять краткосрочный кредит и погасить долгосрочный (необходимый для реализации проектов недвижимости). Такой механизм просуществовал 150 лет, и никто даже не мог представить, что этот рынок кредитования когда-нибудь исчезнет, что даже самый большой банк может потерпеть крах, как это случилось в Америке. Но после кризиса стало очевидно, что это — реальность. И если это произошло с одним банком, то может произойти с любым другим. Как я уже говорил, произошедшее стало подобно инфаркту для всей системы. Конечно, после такого, необходимо какое-то время на реабилитацию.

Какие факторы влияют на рынок недвижимости сегодня? Что мешает раскрыться потенциалу отрасли?

Любой проект на рынке недвижимости должен быть, в конце концов, ориентирован на конечного покупателя и лишь затем на

многие другие условия. Возникает вопрос: где сегодня покупатель недвижимости на локальном рынке? А ведь это — ключевой фактор для отрасли.

Многие покупатели сегодня задаются вопросом: зачем мне вкладывать деньги в строящийся проект или приобретать новый объект, если существует возможность найти здание, продающееся со скидкой? С дисконтом продаются объекты, оказавшиеся в портфелях банков после невыплаченных кредитов. Банк может избавляться от них по цене значительно ниже среднерыночной. И пока на рынке есть объекты, которые можно приобрести со скидкой, интереса к новым объектам не будет, либо он будет крайне низок. Это первый фактор.

Например, в США, где списали очень много проблемных активов, рынок уже начал улучшаться. То же самое должно в конечном итоге произойти и на рынке недвижимости Украины. Когда-нибудь. Точные сроки я не берусь называть. Кроме того, согласитесь, у нас, на самом деле, очень мало реальной статистики по рынку, это объективно.

Потом вступил в силу новый порядок регистрации прав на недвижимость. И пока люди не понимают, как это работает. Да, в основе своей этот закон должен обеспечить более простую, дешевую и быструю систему регистрации, но как это будет осуществляться на практике — пока неизвестно. Новые правила должны показать себя в действии. Этот технический фактор также является сдерживающим для рынка.

Видите ли Вы какой-нибудь выход из сложившейся ситуации?

Никто не готов вкладывать деньги, пока не ясны правила игры. Лишь когда они будут отработаны и когда станут ясны всем, тогда станет легче. Как только игроки рынка наметят конкретные направления движения, когда они выйдут из тумана, развитие рынка пойдет быстрее. На самом деле есть и потенциал, и много иностранцев, интересующихся недвижимостью в Украине. Но пока есть неопределенность — конкретных результатов, увы, мы не увидим.



МК ILLUMINATION — международная компания, предлагающая уникальную продукцию лучшего качества для реализации самых невероятных идей и концепций декоративного освещения. Новогоднее оформление фасадов и праздничная иллюминация — это ключевое направление деятельности компании, эксклюзивный дизайн и качество, которое она гарантирует.

«МК» производит светодиодные гирлянды и световые конструкции и осуществляет продажи через свои дочерние компании на 23 международных рынках, которые управляются независимо, но стратегически поддерживаются штаб-квартирой в Инсбруке (Австрия). Такая структурная организация позволяет нам всегда учитывать местные условия и предвидеть направленность развития региона.



Наши решения гарантируют
оптимальный комфорт и безопасность

И все это при 30% экономии энергии!

Siemens Building Technologies

- Системы автоматизации и диспетчеризации инженерных систем зданий
- Универсальные контроллеры для систем отопления, вентиляции и кондиционирования
- Термостаты, регулирующие клапаны и приводы, датчики, приводы воздушных заслонок
- Системы пожарной сигнализации
- Системы газового пожаротушения
- Системы видеонаблюдения
- Системы контроля и управления доступом

ДП «Сименс Украина»
Автоматизация и безопасность зданий

03680, Киев, ул. Николая Гринченка, 4-В
БЦ «Горизонт-Парк»
Тел. (044) 392-23-38, www.siemens.ua/bt

ВЕРА В СВОЙ ПРОЕКТ

Дарья Коваленко

ОДНОЙ ИЗ ТЕМ, КРАСНОЙ ЛИНИЕЙ ПРОХОДЯЩЕЙ ЧЕРЕЗ ВСЕ ВСТРЕЧИ ДЕВЕЛОПЕРОВ НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ, СТАЛА В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ СЛОЖНОСТЬ ИЛИ ДАЖЕ НЕВОЗМОЖНОСТЬ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ ДЛЯ РАЗВИВАЕМОГО ПРОЕКТА. УЧАСТНИКИ ДЕЛОВОЙ ПОЕЗДКИ В БАКУ, ОРГАНИЗОВАННОЙ URE CLUB НЫНЕШНЕЙ ВЕСНОЙ, ВСТРЕТИЛИСЬ С ДЕВЕЛОПЕРОМ, КОТОРЫЙ УВЕРЕН В ПРИВЛЕЧЕНИИ ИНВЕСТИЦИЙ В СВОЙ ПРОЕКТ НА ВСЕ 100%. ПРИЧЕМ В ПРОЕКТ, ПРЕДСТАВЛЯЮЩИЙ СОБОЙ НЕ ОДИН ОБЪЕКТ, И ДАЖЕ НЕ КОМПЛЕКС, А ЦЕЛЫЙ ИСКУССТВЕННЫЙ АРХИПЕЛАГ, ГОРОД НА ОСТРОВАХ — KHAZAR ISLANDS.

О СВОЕМ АМБИЦИОЗНОМ ПРОЕКТЕ, О ТОМ, КАК ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТИЦИИ В НЕДВИЖИМОСТЬ ГРАНДИОЗНОГО РАЗМАХА, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАКОВ РЕЦЕПТ УСПЕХА ДЕВЕЛОПЕРА В ИНТЕРВЬЮ RED РАССКАЗАЛ ПРЕЗИДЕНТ КОМПАНИИ AVESTA CONCERN ГАДЖИ ИБРАГИМ НЕХРАМЛИ.

Гаджи Ибрагим
Нехрамли,
президент компании
Avesta Concern



Источник: Avesta Concern

Как возникла идея реализации проекта Khazar Islands?

Я редко что-то заранее планирую, потому что по характеру я импульсивный человек. Да, как в жизни, так и в профессиональной деятельности я человек импульса.

Вот и идея о строительстве собственного города-острова осенила меня после посещения искусственного архипелага в Дубае. Прямо в самолете, во время перелета, я решил сделать первый набросок. Сейчас интересно вспоминать, но для эскиза не оказалось под рукой даже листка бумаги. Пришлось в срочном порядке достать новую рубашку и извлечь из упаковки картон. На нем и появились первые наброски будущего проекта Khazar Islands. С тех пор все мои мысли и действия направлены лишь на его

реализацию. Кстати, те чертежи я до сих пор храню в своем кабинете.

Это уже потом я отнес эскизы архитекторам, и за семь дней работы получился великолепный проект. Но не стоит считать, что Khazar Islands строится по образцу The Palm или The World в Дубае. Вообще, по моему личному мнению, в них допущено много ошибок: они построены на слишком большой глубине у основания, а это весьма опасно. Кроме того, при их возведении использованы не такие прочные и качественные материалы, какие будут в Khazar Islands. Я считаю так: The Palm хороший проект для туристов, но не для жизни. И что немаловажно, мой проект реализуется на относительно небольшой глубине (5 метров) и на едином с Апшеронским полуостровом монолитном пласте, гарантирующем его устойчивость.

Проект Khazar Islands потребует значительных инвестиций. Как вы планируете их привлечь? Как продвигается этот проект среди международных инвесторов?

Если говорить о зарубежных инвестициях, то стоит отметить, что довольно высокий интерес проявляют инвесторы из ОАЭ, Саудовской Аравии, Катара, Чехии, России, Турции, США и Канады. В Баку с официальным визитом уже были представители инвестиционного фонда Euro-Atlantic, в котором участвуют инвесторы США, Канады и Европы. Кроме того, мы провели переговоры в Катаре с премьер-министром этой страны, министром



Источник: Avesta Concern



Будет создано
600 тыс.
рабочих мест,
построено
40 млн кв.м
недвижимости

Проект Khazar Islands

финансов и руководством Qatar Diar Company.

В проект Khazar Islands уже привлечен первый иностранный инвестор — турецкая компания Sema, с которой подписано предварительное соглашение о вложении в проект 50 млн долларов.

Конечно, возведение объектов и архипелага в целом разбито на несколько этапов. Соответственно, необходимые для реализации проекта средства также будут привлекаться и вноситься поэтапно. Первый из них охватит 2016 и 2017 гг. На этом этапе будет произведено строительство на сумму в 10 млрд долларов. На втором этапе — 30 млрд долларов, с 2014 по 2019 гг.

Хочу отметить, что на данный момент инвестиции, которые были вложены в проект, осуществлялись лишь за счет внутренних средств концерна Avesta. Эта сумма уже превышает 1,5 млрд долларов, и пока не привлечен ни один кредит. При этом мнения топ-менеджеров ведущих девелоперских компаний Азербайджана по отношению к проекту довольно скептические. Многие не верят в его реализацию. Но мы ожидаем не только успешно завершить дело, но и оккупить его!

Планируется еще третий и четвертый этапы строительства. Третий этап будет

осуществляться с 2019 по 2025 гг., стоимость строительства на этом этапе составит 40 млрд долларов, на четвертом (2022-2025 гг.) — 20 млрд долларов. Окончательно строительные работы по проекту планируется завершить лишь к 2030 году, если все обстоятельства (в том числе и инвестиционные) сложатся удачно. И мы в это верим.

Кроме средств проект потребует значительного количества времени, в течение которого могут меняться как экономические, так и глобальные финансовые условия. Учитывает ли проект возможное повторение мирового кризиса?

Даже во время мирового кризиса Азербайджан оставался в стороне от всех этих проблем. Более того, мы начинали реализовывать проект в самый разгар мирового кризиса, и это лишь подчеркивает нашу устойчивость к глобальной финансовой нестабильности. К слову, такую инициативу отметили власти, ведь начало подобного масштабного проекта для государства, когда вокруг довольно сложная ситуация, означает не только привлечение инвестиций, но и создание новых рабочих мест,

различные отчисления в бюджет и другие эффективные решения.

Здесь будет создано 600 тыс. рабочих мест, построено 40 млн кв.м недвижимости: 500 ресторанов, гостиницы, ТРЦ, жилые комплексы, школы, детские сады, медицинские учреждения. Разработана удобная инфраструктура, мосты, электрички и т.д. Это будет полноценный автономный город с собственным управлением.

К тому же, как я говорил, реализация проекта разбита на несколько этапов, что позволяет правильно распределить ресурсы и наши усилия. Сегодня ситуация благоприятная и стабильная, и мы используем это время максимально эффективно. Мы не прекращаем работу над проектом ни на минуту — здесь устанавливают сваи, засыпают, утрамбовывают, рядом сооружают монолитные конструкции, укладывают дорогу, ведут отделочные работы, сажают миндальные деревья, пальмы, строят бассейны и т.д.

С уверенностью могу сказать, что никакие кризисы не помешают нам достроить этот замечательный город. Мы готовы ко всему.

Каково отношение городских властей к данному проекту?

С государством у нас были, есть и будут отличные отношения. Потому что благодаря нашему президенту наша страна уверенно развивается, процветает и мы чувствуем их поддержку.

Новый город на искусственно созданном острове значительно разгрузит Баку. Кроме того, рестораны и торговые площади будут на балансе города, для продажи предназначены только объекты жилой и офисной недвижимости.

Здесь запланировано множество объектов социальной инфраструктуры — магазины, школы и другие учебные заведения, больницы, библиотеки, административные здания. Первый из островов мы отводим полностью для административных объектов. В том числе для новой мэрии. Ожидается, что сюда переедут также некоторые госучреждения. На других островах будут возведены жилые объекты. Чем дальше в море, тем объекты будут выше — на первых пяти островах высота строений не будет превышать 30 этажей, далее — до 85 этажей.

Подобный проект требует сугубо высокопрофессионального подхода. Как решается в Вашей компании и, в частности, на проекте Khazar Islands вопрос с профессиональными кадрами? Представители каких стран работают над проектом? Кто выступил архитектором?

Архитектором всего проекта является моя соотечественница, азербайджанка Гюляра Исмаилова. Самое интересное, что за очень короткий период времени у нее выработалось четкое видение всего архипелага в деталях. Она, не раздумывая, взялась за этот грандиозный проект, возможно, показавшийся другим, не столь опытным архитекторам, чистой воды авантюрой и неподъемным трудом.

В основном у нас работают местные специалисты высокой квалификации, хотя к работам привлекаются и граждане Турции. В настоящее время в строительных работах участвуют около 2 тыс. человек, но, хочу отметить, что их число необходимо будет увеличить до 10 тыс. для проведения работ по предусмотренному графику. В целом же, здесь должны работать как минимум 30 тыс. человек.

Создание искусственного архипелага не может не вызывать вопроса соблюдения экологических норм. Как контролируются экологические стандарты проекта, и как вписывается проект в экосистему Каспийского моря?

Все экологические нормы были заранее тщательно продуманы и учтены. Поэтому, я смело могу назвать Khazar Islands эко-городом будущего! Хочу сказать, что моя мечта — жить в этом городе со своей семьей: женой, внуками и детьми. Поэтому вопрос безопасности и экологичности имеет в этом случае особое значение.

Мы учли даже то, что Апшеронский полуостров — это сейсмоопасная зона. Несмотря на значительное удорожание проекта вследствие применения железобетонных конструкций, мы не отказываемся от этих технологий. Благодаря этому, любые здания сейсмически устойчивы и выдержат даже 9-бальное землетрясение, которого,

Источник: Avesta Concern



Проект Khazar Islands

впрочем, за всю историю у нас не было.

Кроме того, как я и говорил, благодаря значительной поддержке государства, расположенные ранее в этом секторе нефтегазовые промышленные объекты были перенесены в поселок Элят, после чего началась полная очистка загрязненной воды. На данный момент вода в этом секторе такая чистая, что невооруженным глазом можно увидеть глубину 4-5 метров.

Сама идея этих искусственных островов — это создание комфортного, элитного города в чистой экологической среде, на лоне природы. Поэтому продуманы такие моменты, как глубина моря у основания каждого острова (повторюсь, что в этом проекте она значительно меньше, чем в Дубае), устойчивость объектов на монолитном пласте Апшеронского полуострова.

Город на островах будет не только экологическим, но и высокотехнологическим. Мы большое внимание уделяем применению энергоэффективных инноваций. Так, в проекте предусмотрено опреснение морской воды для нужд города, выработка определенного количества электроэнергии из солнечного света посредством специальных облицовочных стекол, продумано специальное расположение объектов, уменьшающих порывы ветра. Здесь

практически совсем не будет резких движений воздуха — так задумано расположение объектов в Khazar Islands. Мы планируем создать здесь так называемый eco-city и smart-city.

Расскажите о Ваших планах на будущее? Возможны ли в дальнейшем появление в Азербайджане новых столь масштабных и интересных проектов?

Реализация масштабных проектов в Азербайджане не закончится с появлением Khazar Islands, это, можно сказать, лишь стартовая линия.

На данный момент строительство на этом проекте идет полным ходом, а на осень 2013 года запланировано официальное, грандиозное открытие первого объекта (ресторана «Скат») из множества жилых, торговых, офисных и административных зданий, на которое я уже пригласил участников URE Club.

Кроме того, я не хочу останавливаться на проектах в Азербайджане. У меня есть огромное желание и стремление ведения бизнеса в других странах. В том числе и в Украине, с которой меня связывают воспоминания молодости и в целом очень хорошее отношение.

2030 г. —

окончательное
завершение
проекта



ВРЕМЯ ТРАНСФОРМАЦИИ

Ольга Павлова

«ЭКО-ШОПИНГ МОЛЛЫ», «РИТЕЙЛ-ПАРКИ», «АУТЛЕТ-ЦЕНТРЫ», «СУПЕРРЕГИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ», «ПАУЭР-ЦЕНТРЫ» И «СТРИТ-РИТЕЙЛ». ВСЕ ЭТИ ФОРМАТЫ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПОКА, УВЫ, ДЛЯ УКРАИНСКОГО ПОТРЕБИТЕЛЯ И ДАЖЕ ДЛЯ МНОГИХ СПЕЦИАЛИСТОВ ОТРАСЛИ ВСЕГО ЛИШЬ КРАСИВЫЕ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫЕ ТЕРМИНЫ, ТО И ДЕЛО ВСТРЕЧАЮЩИЕСЯ В КОММЕНТАРИЯХ И НОВОСТЯХ. RED РЕШИЛ РАЗОБРАТЬСЯ, ЧТО ПРЕДСТАВЛЯЮТ СОБОЙ НОВЫЕ ФОРМАТЫ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ, КАКИЕ ИЗ НИХ НАИБОЛЕЕ ПЕРСПЕКТИВНЫЕ ДЛЯ УКРАИНСКОГО РЫНКА, И КАК ДАННЫЕ ФОРМАТЫ ВПИШУТСЯ В СЕГОДНЯШНЮЮ ДЕЙСТВИТЕЛЬНОСТЬ ОТРАСЛИ ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ.

Расти и расти

Оценивая итоги торгового сегмента к концу первого квартала 2013 года, можно отметить, что кумулятивное предложение в сегменте торговой недвижимости в Украине продолжает неуклонно расти. Причем, за последний год темпы этого роста начали умножаться. Напомним, что по итогам 2012 года новое предложение в сегменте увеличилось на 142 300 кв.м (здесь и далее учитывается только GLA). За первый квартал 2013 года было введено еще 40 тыс. кв.м. Для сравнения, в 2011 году новое предложение составило всего-то около 75 тыс. кв.м (по данным DTZ). А вот нынешний и два последующих года обещают оставить прошедший далеко позади по показателям.

Так, согласно отчету компании DTZ, новое предложение до конца 2013 года потенциально может составить около 200 тыс. кв.м арендопригодной площади, а 2014 и 2015 гг. вместе могут принести на столичный рынок еще свыше 441 тыс. кв.м. Согласно исследованиям компании UTG, в случае выхода на рынок всех торговых центров, заявленных на 2013 год, общее предложение в данном сегменте увеличится на 20% и составит в сумме 1,1 млн кв.м.

Пока специалисты отмечают, что рынок не только не исчерпал свой потенциал, но по-прежнему структурно не развит и далеко не полон. Уровень арендных ставок хоть и не растет, но остается стабильным в течение уже почти двух лет — с октября 2011 по май 2013 гг. средние арендные ставки на торговые помещения площадью 100-300 кв.м в качественных ТЦ/ТРЦ Киева остаются на уровне 70-90 долларов за кв.м в месяц, достигая в наиболее популярных объектах города 160-200 долларов за кв.м в месяц. Количество квадратных метров торговых

площадей на тысячу жителей в Киеве составляет 419 кв.м. Всего к маю 2013 г. — 1 183 700 кв.м (по данным DTZ), а это значительно меньше, чем показатели других столиц Европы и СНГ.

Кроме того, в сегменте абсолютно не представлены другие, отличные от стандартных (как бы не старались они отличаться друг от друга) ТРЦ. В нынешнем году заявлены к открытию ТРЦ «Гулливвер», ТРЦ Art Mall, ТРЦ «Атмосфера» и ТРЦ Silver Breeze. И только возможно до конца 2013 года откроет свои двери первый в Украине аутлет-центр Manufaktura outlet village в пригороде Киева.

1,1

**млн кв.м – общее
предложение
в торговом сегменте
на конец
2013**

Куда расти?

Среди перспективных форматов для торговой недвижимости в Украине и, в первую очередь, в Киеве, региональные и суперрегиональные ТРЦ, аутлеты и, возможно, ритейл-парки.

Тем временем, в сегменте торговой недвижимости европейских, американских и азиатских городов стремительно развиваются и уже работают такие форматы как эко-шопинг моллы, пауэр-центры, стрит-ритейл и аутлеты.

Эко-шоппинг молл City Square Mall в Сингапуре

Экономит
электроэнергии,
достаточной для
2
тыс. квартир
в год

Источник: URE Club



Аутлет-центр, как известно, представляет собой объекты, в которых продаются товары, не ушедшие с полок сети розничной торговли или прямо с производства. Здесь может продаваться не только одежда: под своей крышей аутлет может собрать бытовую и электротехнику, строительные материалы и многое другое. Одно из условий размещения — пригород или удобная транспортная развязка вне города.

Другой популярный формат — пауэр-центр. Отличается он тем, что собирает вместе не множество мелких ритейлеров, а всего несколько, но крупных. Зачастую — это три-четыре специализированных оператора розничной торговли, предлагающий очень широкий ассортимент товаров. Располагаются такие пауэр-центры либо в спальных районах, либо на окраине города. Основное место «обитания» формата — США и Канада, хотя подобные центры стали открывать и в России, например, ТЦ «Веймарт» на юге Москвы за МКАДом.

На ряду с этими форматами, перспективным для Украины, по мнению экспертов, может стать

распространенный в Европе формат ритейл-парка.

Обычно ритейл-парк представляет собой комплекс из одно- и двухэтажных зданий, сгруппированных около большой парковки. **Владимир Бандура, управляющий директор компании GFive Development**, Украина, считает, что «по мере усиления конкуренции, концепция ритейл-парков станет более востребованной. Когда девелоперы столкнутся с серьезными проблемами в наборе арендаторов для галереи и существенными расхождениями в желаемом (или обещанном) и достижимом уровне доходов от аренды, им нужно будет искать альтернативы. Проблема в том, что будет очень сложно, если вообще возможно, переделать проект с ТРЦ под ритейл-парк после начала строительства».

Совершенно новый вид торгового формата — эко-шоппинг молл. Можно сказать, это торговый центр, в котором торговля встречается с высокими, энергоэффективными технологиями. Суть данного формата можно рассмотреть на примере первого в мире эко-молла City Square Mall, реализованного с применением «зеленых

технологий» и возобновляемых источников энергии в Сингапуре.

Годовая экономия электроэнергии в эко-молле составляет более 12 миллионов кВт/ч в год, что эквивалентно потреблению электроэнергии более чем на 2 тыс. четырехкомнатных квартир. Сокращение выбросов CO₂ достигает цифры в 6 тыс. тонн в год. Для сравнения, чтобы поглотить такое количество углекислого газа потребуются 160 тыс. деревьев. Ежегодная экономия воды, благодаря различным решениям торгового центра составляет более 20 тыс. куб.м в год. Таким количеством воды можно было бы наполнить 10 олимпийских бассейнов.

Здесь организованы специальные парковочные места для гибридных и электрических автомобилей, влажные и сухие отходы разделяются для переработки по средствам системы пневматических желобов, установлены датчики автоматического отключения освещения на парковке. Кроме того, конденсат воды из системы кондиционирования воздуха перерабатывается и используется в технических нуждах.

Как поясняют создатели эко-молла, в русле последних экологических проблем и озабоченности населения проблемами экологии, такой подход к девелопменту становится не только выгодным, но и обретает сильные маркетинговые инструменты.

Как расти?

Все это хорошо, как говорится, но все это очень далеко. Возвращаясь к Украине, мы обращаем взгляд исключительно на торговые центры, либо стремительно увеличивающиеся в размерах, либо превращающиеся в парк аттракционов, либо уходящие в более низкую ценовую нишу.

Один из близких нам форматов — суперрегиональный ТРЦ. Собственно, согласно метрике, такой формат представляет ТЦ с GLA начиная от 90 тыс. кв.м, но на практике его площадь может быть от 50 тыс. кв.м и порой переходить отметку в 150 тыс. кв.м. Для примера, самый крупный ТРЦ Ocean Plaza, открытый в 2012 году, располагает 72,2 тыс. кв.м. Суперрегиональный центр может охватывать торговую зону влияния в полутора часах транспортной доступности.

«В Киеве в настоящее время возводится первый суперрегиональный центр, но строится он, скорее, как

экспериментальный объект. На вопрос, найдется ли для него достаточное количество арендаторов, ответит время. Все дело в генерировании потока посетителей. Поэтому в ближайшее время других суперрегиональных центров, помимо уже строящегося, я бы не ожидал» — комментирует **Сергей Сергиенко, управляющий партнер CB Richard Ellis (Украина).**

Что же касается аутлетов, то главной проблемой в этом направлении для Украины становится вопрос наполнения такого формата арендаторами. Суть вопроса — в наличии стокового товара — найдется ли в Киеве достаточное его количество для формата «распродажи в промышленных масштабах»?

Сергей Бут, управляющий партнер компании NAI Pickard, уверен: «за таким торговым форматом, как аутлет, на мой взгляд, большой потенциал для развития в Киеве. В большинстве европейских столиц (не говоря о рынке США, на котором данный формат зародился) по основным выходящим транспортным магистралям уже реализовано много подобных торговых объектов. В Украине, как мне кажется, это вопрос появления первого подобного аутлета (либо ритейл-парка), выхода на рынок хотя бы одного профессионального оператора. Это довольно специфический сегмент, и так как наполнение аутлетов во многом зависит от наличия достаточного объема нераспроданных коллекций, многое зависит не только от местных ритейлеров, а и от желания производителя входить на наш рынок и занимать довольно крупные торговые площади в обсуждаемом формате».

«Что касается аутлетов, то на сегодняшний день еще не сформирована достаточная масса торгового бизнеса в Украине, чтобы развивать подобный формат, в котором будут предложены «стоки», не проданные в розничном сегменте. Попытки создать аутлеты до сих пор не были успешными, кроме строящегося сейчас первого подобного торгового центра, в котором, стоит отметить, акцент сделан не на розничный, а на заводской аутлет» — говорит Сергей Сергиенко.

Виртуальная реальность

Пока девелоперы ломают копыя вокруг вопроса о перспективности форматов, правильном и неправильном расположении парковки и логистике

Dolce Vita Tejo Shopping Center, Португалия



Источник: URE Club

торговых центров, другое направление торговли тихо, но очень уверенно продолжает свой победоносный путь. Мы говорим о торговле онлайн. Никто, конечно, не призывает полностью отказаться от торговых центров, в каких бы форматах они не реализовывались. Скорее, речь идет о синергии сразу двух направлений: торговли в бутиках, супер- и гипермаркетах параллельно с торговлей во Всемирной паутине.

Эксперты говорят, что «реальная» торговля будет еще не один десяток лет оставаться актуальной. Ведь каждому из нас хочется увидеть покупаемый товар вживую, примерить, потрогать, включить, попробовать его в использовании, пообщаться и посоветоваться в процессе выбора и т.д. Но и закрывать глаза на удобство, оперативность и доступность торговли с сайта никак нельзя.

И здесь следует понимать, что онлайн 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.

Во-вторых, делать покупки более удобными. Использовать предварительную бронь. В-третьих, вовлекать и привлекать потребителей через рассылки виртуальных подарочных сертификатов, скидочных флаеров и т.д. Комплексное использование таких инструментов может компенсировать недостаточно хорошее расположение торгового объекта.

«Чтобы современный ТЦ выжил как формат, необходимо объединять фактор электронной торговли со стационарными ритейлерами» — констатирует **CEO компании Sonae Sierra Томас Биндер.**

Безусловно, каждый из девелоперов найдет свой путь роста и вхождения в следующий виток развития рынка торговой недвижимости. Из всего вышесказанного, мы видим, что направлений на самом деле достаточно много. Даже учитывая все нюансы и сложности локального девелопмента. Каким же будет «поколение Next» торговых центров в Украине — увидим совсем скоро.

Желание клиента

Сергей Плагин

ПО ПРИЗНАНИЮ САМИХ ИГРОКОВ РЫНКА СПРОС НА КВАРТИРЫ ДОВОЛЬНО ТРУДНО ПРАВИЛЬНО ОЦЕНИТЬ И, ТЕМ БОЛЕЕ, СПРОГНОЗИРОВАТЬ, ПОСКОЛЬКУ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ МЕНЯЮТСЯ ТЕПЕРЬ БЫСТРЕЕ, ЧЕМ ЗАВЕРШАЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО ОЧЕРЕДНОГО ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА.

СО СВОЕЙ СТОРОНЫ, ОТРАСЛЕВАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ УКРАИНЫ URE CLUB ПРОВЕЛА СОБСТВЕННОЕ НЕБОЛЬШОЕ ИССЛЕДОВАНИЕ СТРУКТУРЫ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА СРЕДИ ДЕВЕЛОПЕРОВ И ИГРОКОВ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И ПРИШЛА К ВЫВОДАМ ВЕСЬМА ИНТЕРЕСНЫМ, А ПОРОЙ — НЕОЖИДАННЫМ.

Новый или старый?

Первый же сюрприз нас, как исследователей, ждал в одном из главных вопросов анкеты: что выбирают сегодняшние потенциальные покупатели — «первичку» или «вторичку», а если «вторичку», то какую — старую, или в новом доме (не старше 5 лет)? И, несмотря на ожидания девелоперов, далеко не все опрошенные готовы идти за квадратными метрами в новостройки. Более половины (а именно — 56,3%) респондентов выбрали бы вторичное жилье, но, конечно, в новом доме.

Купить квартиру в новостройке предпочли бы около трети опрошенных — 31,2% респондентов склоняются к тому, что «первичка» лучше, чем хоть и не очень старая, но «вторичка».

Комментируя этот вопрос, **коммерческий директор портала «ЛУН.ua» Андрей Мима** констатировал: «однозначно и интересно, и сам рынок «первички» в Киеве и области растет от года к году, по крайней мере в 2011, 2012 и сейчас, в 2013 году. Это можно наблюдать по росту количества биллбордов, рекламе в

метро и в Интернет. В 2012 значительно выросло количество предложений в области, в 5-10-километровой зоне, где квартиры небольших площадей можно купить по цене 800-900 долларов за кв.м. Это реакция на спрос на квартиры в столице за 30-40 тыс. долларов.

По аналитическим данным, в 2012 году на «вторичке» было продано порядка 10-15 тыс. квартир, и по моим подсчетам на «первичке» застройщики продали примерно столько же, в основном, еще не готовых квартир. Если все проданные квартиры будут построены, это повысит доверие к такого рода инвестициям, и рынок «первички» продолжит рост».

Михаил Артюхов, директор по продажам компании ЮЗТС, считает, что «на сегодняшний день объемы продаж первичного жилья приближаются к вторичному. Эта тенденция будет расти в случае активизации банков. И при таком оптимистическом сценарии «первичка» обойдет «вторичку», однако, в общих продажах недвижимости ее доля вряд ли превысит 60%».

Все же, как показывает опрос, если респонденты и останавливали свой выбор на новостройке, то уже введенной в эксплуатацию: треть среднестатистических покупателей пока не готова вкладывать деньги в незавершенный объект — купить квартиру в строящемся доме категорически отказались 38,8%, еще 36,1% возможно и решаться на такую сделку, 2,8% затруднились с ответом на этот вопрос. Но, все-таки, 22,3% респондентов ответили «да» покупке квадратных метров на стадии строительства. Возможно, именно они составят со временем основу для новой тенденции — возврата доверия к девелоперу и инвестициям в недвижимость на стадии «котлована».

«Если мы говорим о последних двух годах, то инвестиций в жилье на стадии строительства действительно стало больше, — комментирует Михаил Артюхов. — Ведь в 2010 г. на стадии котлована никто не рисковал покупать жилье. Сегодня те компании, которые строят и вводят объекты в эксплуатацию, участвуют в рейтингах застройщиков, они на слуху, им стали доверять инвесторы. И доля продаж первичного жилья на начальной стадии строительства уже достигает 20%. Безусловно, такие инвестиции — самые выгодные».

Впрочем, с другой стороны, 45,8% респондентов предпочли бы купить квартиру готовую, пусть и по более

высокой цене, и еще 28,6% — сочли такую покупку возможной. Неготовых совершать такую сделку оказалось 11,4%, еще 14,2% затруднились ответить, либо указали, что дело в цене вопроса.

Добавим сюда еще некоторые цифры. Отвечая на вопрос, «Какие факторы могли бы стать для вас решающими при выборе квартиры?», степень готовности дома среди таковых назвали все 89% респондентов. Выше показатель только у планировки квартиры — среди факторов, способных стать решающими при выборе нового жилья, ее отметили 91,6% опрошенных.

Решающие факторы

Возвращаясь к факторам, на которые бы покупатели обратили свое внимание в первую очередь, отметим, что 81,8% указали на площадь квартиры. И здесь нельзя не вспомнить комментарии экспертов по поводу самых популярных сейчас однокомнатных квартир с малой площадью. Видимо, помня о столичных пробках, 75% респондентов указали на фактор близости дома к станции метро и одновременно с этим — 79,4% на наличие парковки. Предусмотрительно, не так ли?

Вообще, фактор инфраструктуры жилого объекта становится одним из важнейших в реализации жилых комплексов, ведь конкуренция в отрасли постоянно усиливается, а, следовательно, в глазах потребителя дифференцировать жилые комплексы от конкурентов становится возможным лишь с помощью очевидных преимуществ, которыми могут стать качественные инфраструктурные объекты.

Если говорить о районе, где респонденты готовы купить жилье, то сюрпризов ответы не принесли —

левый берег ожидаемо не в фаворе, лидеры — Шевченковский район (29,2% хотели бы жить тут), Оболонь (20%) и Печерский район (15,5%).

Где бы точно не хотели жить наши респонденты? Конечно же, в квартире на первом этаже! Больше половины опрошенных (52%) отмечают этот вариант, еще треть (30%) совершенно не приемлет этаж последний. 12% опрошенных отметили, что этаж не играет для них никакой роли.

Две или одна?

На счет «самого популярного» количества комнат у экспертов есть разные мнения.

«Мы проводили анализ запросов людей, которые ищут квартиры у нас

В опросе
приняло участие
около
200
представителей
девелоперских
компаний

в поисковике недвижимости ЛУН, и получили следующий результат: спрос на «однушки» составляет около 30%, на «двушки» — около 35%» — отмечает Андрей Мима.

По данным портала www.address.ua, которые приводит Михаил Артюхов, самые востребованные квартиры — это «двушки», которые составляют порядка 45% продаж. «Что же касается оптимального соотношения квартир на одном жилом комплексе, то на рынке существует традиционная схема от застройщиков: 40% — это 1-комнатные квартиры; 40% — 2-комнатные; 15% — «трешки», и 5% — 4- и 5-комнатные квартиры», отмечает эксперт.

Результаты же опроса неожиданно не совпали ни с мнением экспертов, ни со статистикой. Но сразу отметим, что во многом данные анкетирования включают, скорее, не четкие планы по покупке квартир, а желательные и оптимальные параметры.

Итак, 96,1% респондентов, отметивших, что живут с семьей, оптимальным выбором для себя сочли квартиру с числом комнат боль-

считают
эконом-класс
самым прибыльным
сегментом



полагают, что цены
в этом сегменте
в ближайшее время
вырастут

утверждают,
что прибыльнее
элит-класс



считают, что цены
в сегменте элит
останутся прежними

сочли самым
прибыльным
сегмент бизнес



высказались
за стабильность
цен в бизнес-классе

Источник: URE Club

шим, чем две. И лишь 3,9% решили, что двухкомнатная квартира для их семьи — оптимальный вариант.

Интересно и другое. Если с семейными респондентами все более или менее понятно, то выбор одинокими интервьюируемых оказался неожиданным — 60% среди них также не захотели ограничивать себя двумя комнатами. При этом 10% удовлетворила бы и однокомнатное жилье, а две комнаты стали бы лучшим вариантом только для 30% респондентов.

Также активно обсуждаемая отделка квартир «под ключ» (которую рассматривают как дополнительный маркетинговый ход, или как бонус для покупателя) оказалась совершенно не у дел. Среди решающих факторов ее назвали только 20% опрошенных.

Мы попросили поставить по пятибалльной шкале значимость ряда факторов при покупке жилья (один — мало важный, незначительный; пять — самый важный, решающий). Среднюю оценку в 4,5 балла (самую высокую) ожидаемо получила цена квартиры, возможность рассрочки — 3,1, размер начального взноса — 2,8, и лишь отделка квартиры «под ключ» получила твердую двойку (наибольшее количество минимальных оценок также досталось отделке).

Деньги — жилье — деньги

Так все же, выгодное ли это дело: квартиры строить и продавать, или нет? Конечно, да! — именно так ответили 60% наших респондентов. Не согласились с этим тезисом всего 2,8%, и 28,6% не считают девелопмент жилья бизнесом, по доходности отличающимся от других сегментов рынка недвижимости.

Какой же класс жилья респонденты считают самым прибыльным? На

«Первичка» или «вторичка»

выбрали бы **вторичное жилье**, но в новом доме

назвали степень готовности дома **решающим фактором** при выборе объекта

сочли покупку готового объекта по более высокой цене **невозможной**

Источник: URE Club



первом месте по оценкам наших респондентов (52,9%) — эконом-класс, на втором (27,7%) уверенно держится элит-класс, и лишь на третьем (19,4%) — сегмент «бизнес».

Здесь разногласий не было — и девелоперы, и консультанты, и респонденты, занятые в смежных сферах, считают самым прибыльным именно сегмент эконом-квартир. Скорее всего, это следствие последних тенденций — про популярность недорогих квартир мы уже говорили.

Ко всему, по мнению трети опрошенных (33,3%) цены в этом сегменте в ближайшее время вырастут, или, по крайней мере, останутся прежними (так считает 39,4% респондентов). В целом, как игроки рынка, так и игроки смежных областей, склонны считать, что цены останутся на том же уровне, что и сейчас: за стабильность в бизнес-классе высказались 51,5%, в элит-классе — 45,5%. Последнему также достаточное количество респондентов пророчит и падение цен — 33,3% опрошенных думают именно так.

Сравним мнения респондентов с прогнозами игроков рынка. Андрей Мима говорит, что «с одной стороны, во всех возводимых новостройках, которые

есть на рынке, цена растет вместе со степенью готовности дома. С другой стороны, все время появляются новые стройки, где на ранних стадиях строительства цены минимально низкие. И эта минимальная цена вряд ли будет падать, скорее, несущественно расти в течение нескольких лет с заполняемостью территории (в основном в Киеве, не в области)».

Михаил Артюхов говорит о том, что «до конца года цены в рассматриваемых сегментах меняться не будут, для этого пока нет экономических предпосылок. На данный момент они находятся ориентировочно в следующих диапазонах: эконом-класс — 1200-1800 долларов за кв.м, бизнес-класс — 1800-2700 долларов за кв.м, премиум-класс — 2700 долларов за кв.м и выше».

Разбить — соединить

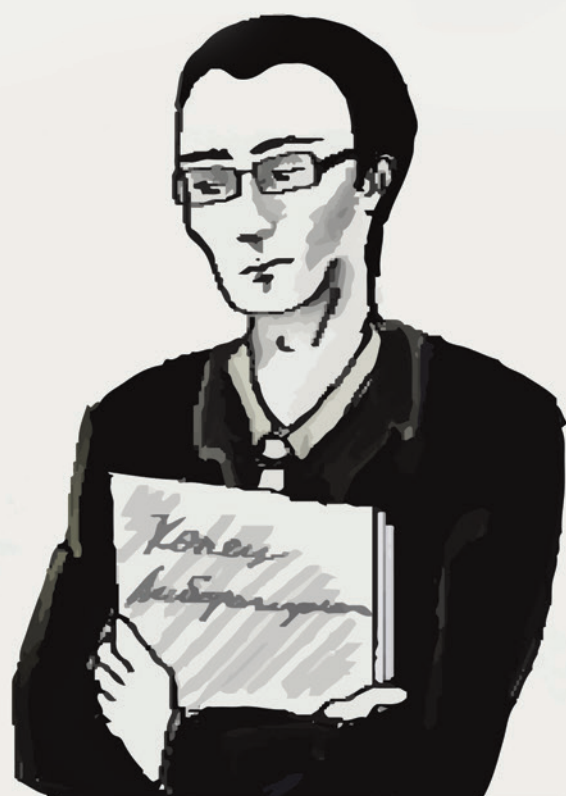
Как известно, желание клиента — закон. И поэтому, даже если видение проектов экспертов рынка и пожелания потенциальных покупателей жилья в Киеве немного расходятся, то, во-первых, разрыв этот никак нельзя назвать пропастью между спросом и предложением. Во-вторых, рынок в Украине научился весьма быстро корректировать свои устремления, практически моментально улавливая направление ветра перемен.

И именно поэтому мы становимся свидетелями разделения больших квартир на несколько маленьких, и, одновременно с этим, разработки таких планировок, которые позволят объединить две или три малометражные квартиры обратно в одно просторное жилище. Что делать, раз на то есть желание клиента?

Оптимальное количество комнат



Источник: URE Club



НОВАЯ МОДЕЛЬ

Владислав Кисиль

С НАЧАЛОМ КРИЗИСА, НАНЕСШЕГО СОКРУШИТЕЛЬНЫЙ УДАР ПО ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ, ПОЛИТИЧЕСКАЯ ЭЛИТА ОЗАБОТИЛАСЬ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕМ ПРАВОВОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ И СТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МЕРЫ ПО УЛУЧШЕНИЮ ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО ПОЛЯ БЫЛИ ПРИЗВАНЫ СТИМУЛИРОВАТЬ ВОССТАНОВЛЕНИЕ ОТРАСЛИ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД. ОСНОВНОЙ ИДЕЕЙ, ВЗЯТОЙ НА ВООРУЖЕНИЕ РЕФОРМАТОРАМИ, ВЫСТУПИЛА ЛИБЕРАЛИЗАЦИЯ ПРОЦЕДУРЫ ПОЛУЧЕНИЯ РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО И ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ПОСТРОЕННЫХ ОБЪЕКТОВ. КУЛЬМИНАЦИЕЙ ИЗМЕНЕНИЙ ПРАВОВОГО ПОЛЯ ВЫСТУПИЛО ПРИНЯТИЕ В 2011 ГОДУ ЗАКОНА УКРАИНЫ «О РЕГУЛИРОВАНИИ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ».

Отметим, что проводимые изменения, к сожалению, не носили системного характера, так как вне поля реформ остались два ключевых для рынка сегмента правового регулирования — земельный (изменение процедуры отвода земельных участков для целей строительства) и градостроительный (создание и наполнение градостроительных кадастров, а также обновление генеральных планов городов с разработкой планов зонирования). В то же время, следует признать, что определенные успехи в оптимизации разрешительной системы были достигнуты. Так, была провозглашена строительная

амнистия для индивидуальной жилой застройки и введен декларативный принцип при получении разрешений на строительство и вводе в эксплуатацию объектов невысокой категории сложности.

Последний год принес ряд изменений, которые обозначили новые тенденции в развитии правового регулирования рынка недвижимости. О чем же речь? Остановимся лишь на некоторых моментах, лучше всего иллюстрирующих ситуацию.

От экспертов не ускользнула последовательно проводимая в жизнь идея расширения

Источник: URE Club



Владислав Кисиль,
партнер ЮК «КПД Консалтинг»,
председатель Комитета по вопросам
права Ukrainian Real Estate Club

функций Государственной архитектурно-строительной инспекции Украины (ГАСИ). Так, проектом изменений к Порядку осуществления государственного архитектурно-строительного контроля, разработанным самим ГАСИ, предполагается, что у этого органа появится возможность осуществлять проверки не только строящихся объектов, но и всех без исключения зданий и сооружений уже введенных в эксплуатацию. Кроме того, изменения предполагают наделение инспекции полномочиями по проведению проверок проектных организаций и архитекторов на предмет соблюдения ими законодательства при разработке проектов и определении категории сложности объектов строительства. Как отметили участники одного из заседаний Комитета по вопросам права URE Club, сложно совместить эти новые полномочия с концепцией «публичного технадзора (или сюрвейера)», стоящего на страже интересов безопасности общества в сфере строительства, которой, по сути, и должен бы руководствоваться ГАСИ в своей деятельности.

Скорее, такая логика беспрецедентного расширения полномочий контролирующего органа свидетельствует о желании создать некий универсальный инструмент для всеобщего «закручивания гаек» и их, конечно, небезвозмездного «откручивания» в каждом конкретном случае.

Знаковым событием стало проведенное через парламент «пакетным» голосованием, фактически, без обсуждения, изменение Закона Украины «О регулировании градостроительной деятельности» (далее — «Закон»). Согласно новым нормам статьи 36 и 37 Закона форма и порядок подачи деклараций о начале строительных работ (для объектов I—III категорий), равно как и разрешений на выполнение строительных работ (для объектов IV—V категорий), будут устанавливаться теперь Минрегионстроем, а не Кабмином. Специалисты, занимающиеся проблемами разрешений на строительство, очевидно, сразу же ощутят подобие дежавю. Ведь ситуацию, когда профильный госорган, фактически, сам для себя устанавливает правила игры мы уже проходили.

Задачей строительной реформы в 2011 году как раз и было вынесение полномочий по принятию процедурных норм, регулирующих получение разрешений на строительство, на уровень Кабмина, т. е. на более высокую ступень в иерархии правовых норм. И делалось это, как минимум, для достижения двух понятных целей: во-первых, для устранения конфликта интересов, о котором мы упомянули выше. Во-вторых, для исключения возможности менять процедуру как перчатки, а значит, для стабилизации правового регулирования в такой чувствительной области как разрешительная документация в строительстве. Очевидно,

изменение Закона — это шаг назад в реформировании системы разрешительной документации, идущий в разрез с проводившейся политикой дерегуляции.

Последний штрих к описанию происходящего изменения курса — это тенденция к централизации функций госорганов, непосредственно влияющих на рынок недвижимости. Не секрет, что ввод в эксплуатацию наиболее значимых объектов уже сейчас контролируется на уровне центрального аппарата ГАСИ. Теперь аналогичный подход нормативно закреплён и в вопросе регистрации прав на недвижимое имущество.

В соответствии с недавно принятым Министерством юстиции Приказом о мероприятиях относительно взаимодействия органов государственной регистрации прав и их должностных лиц (Наказ Міністерства юстиції України від 02.04.2013 N 607/5 «Про заходи щодо взаємодії органів державної реєстрації прав та їх посадових осіб») полномочия по регистрации прав на довольно обширные категории объектов, переданы в центральный аппарат Государственной регистрационной службы Украины. Это касается, в частности, объектов недвижимости площадью более 5 тыс. кв. м, а также земельных участков некоторых категорий площадью более 1 гектара.

Иными словами, где бы ни находился «особо ценный» объект, решение о

Дмитрий Киселев, старший юрист МЮФ BEITEN BURKHARDT

При рассмотрении проекта Постановления Кабинета Министров Украины «О внесении изменений в Порядок осуществления архитектурно-строительного контроля» сразу бросается в глаза расширение полномочий Государственной архитектурно-строительной инспекции (ГАСИ) в отношении проверок объектов строительства. Более того, исходя из предлагаемых изменений, ГАСИ будет иметь право проверять объекты уже введенные в эксплуатацию, что несомненно повлечет массу неудобств для действующих (работающих) субъектов хозяйствования, которым и так в повседневной жизни приходится сталкиваться с большим количеством проверяющих органов, к которым может присоединится и ГАСИ.

Законодатель также планирует расширить перечень объектов строительства, которые подлежат обязательной проверке ГАСИ, и к объектам 4 и 5 категории сложности, которые планируется, как и ранее, проверять раз в полгода, добавляя объекты 3 категории сложности, которые планируется проверять один раз в год. Не совсем понятно, какими ресурсами ГАСИ планирует охватить такие объемы плановых проверок, что в свою очередь снова указывает на возможное переформатирование ГАСИ в сугубо проверяющий орган, которому будет поставлена задача проверять и наказывать за малейшие нарушения.



Сергей Кучер,
начальник Инспекции
госархстройконтроля в г. Киеве

регистрации прав в отношении него должно теперь приниматься в Киеве. Аналогичным образом определена судьба всех объектов, по которым будут поданы решения суда, обязывающие орган регистрации совершить регистрационные действия. Введенная практика «сортировки» объектов, по меньшей мере, выглядит сомнительно. Особенно на фоне статьи 3 Закона Украины «О регистрации вещных прав на недвижимое имущество и их обременений», прямо предписывающей проводить регистрацию прав по месту нахождения объекта.

Описанные симптомы позволяют сделать вывод о существенном изменении подходов в регулировании отечественного рынка недвижимости. Государство все больше и больше пытается увеличить свое влияние и контроль над этим сегментом экономики. Подобные проявления свидетельствуют об окончании «либерального» периода и переходе к более жесткой модели взаимоотношений между госорганами и участниками рынка.

Среди отличительных признаков новой модели управления, действие каждого из которых рынок уже ощущает, можно назвать: расширение полномочий контролирующих органов, отход от принципа дерегулирования, а также централизацию функций органов власти.

Процессы дерегуляции, которые заложены в основу Закона Украины «О регулировании градостроительной деятельности» многими участниками строительного рынка сейчас воспринимаются как возможность и даже, можно сказать, сигнал, к нарушениям градостроительного законодательства.

Инспекция госархстройконтроля ежедневно сталкивается со случаями занижения категорий сложности со стороны заказчика и проектировщика, началом строительных работ без проектной документации или недостоверными данными в поданных декларациях. И если строительное «лобби», проталкивая Закон «О регулировании градостроительной деятельности» добивалось отсутствия контроля со стороны государства за процессом строительства, то необходимо было учитывать и обратную сторону медали — нарастающее недовольство со стороны граждан, которые с застройщиками сталкиваются каждый день и, как реакцию со стороны государства, усиление контроля строительства.

Одним из элементов усиления ответственности за нарушения градостроительного законодательства стал вступивший в силу 19.01.2012 года Закон Украины № 4220, которым определены весьма внушительные размеры персональной ответственности заказчика, проектировщика и подрядчика. Однако, Инспекция при разработке данного документа настаивала на включении в Закон уголовной ответственности за подобного рода нарушения. И дело не в расширении полномочий контролирующего органа, а, скорее, в его превентивной функции, которой законопослушный застройщик бояться не должен. Однако, уголовную ответственность за нарушения градостроительного законодательства, в Закон Украины №4220 ввести не удалось.

Следующим этапом «уравновешивания» дерегуляционных процессов стал Проект изменений к Порядку осуществления государственного архитектурно-строительного контроля, которым предполагается закрепление функций контроля над строительством и эксплуатацией зданий и сооружений за одним органом государственной власти. Это вряд ли испугает добросовестного застройщика, который сдает в эксплуатацию качественно построенный дом, зато даст возможность привлечь к ответственности застройщика недобросовестного. Для инспекции такое объединение функций выглядит вполне логичным продолжением процесса дерегуляции в строительной отрасли. Иными словами, если вы привыкли работать профессионально и производить качественный продукт, то оформив разрешительные документы не составит никакого труда, если же привыкли полагаться на «авось», то при нарушении наказание не заставит себя долго ждать, причем, не зависимо от того, когда объект был введен в эксплуатацию.

Подводя итог, отметим, что, наблюдаемое нами изменение подходов к правовому регулированию сферы недвижимости, вряд ли будет способствовать повышению инвестиционной привлекательности этого сегмента национальной экономики. Вместо концентрации на «закручивании гаек», публичной власти следовало бы сконцентрироваться, прежде всего, на таких моментах, как: обеспечение доступности к достоверной информации о возможностях застройки (поддержка обновления градостроительной документации в ключевых населенных пунктах, наполнение информацией градостроительных кадастров и открытие публичного доступа к этим данным); установление прозрачных правил подключения к инженерным

сетям; совершенствование системы отвода земельных участков для целей строительства; обеспечение открытого доступа к информации о зарегистрированных правах на недвижимое имущество; усиление позиции добросовестного приобретателя и обеспечение эффективной защиты права собственности в судах.

Отсутствие внимания к этим насущным проблемам рынка означает, что в глобальной конкуренции за привлечение капитала, отечественный рынок недвижимости никаких преимуществ, к сожалению, не получит. А ведь они ему так необходимы.

КАК ПОВЫСИЛАСЬ ВАКАНТНОСТЬ В СЕГМЕНТЕ ОФИСНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ?

Было больше сдано офисных помещений на пике кризиса, в январе-марте 2009 г., чем в Q1 2013 г.

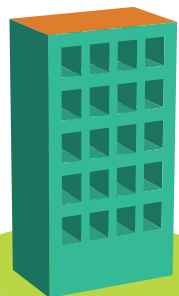
Именно столько составляет доля сделок по аренде офисных помещений, совершенных в Q1 2013 г. с пересмотром условий договора аренды.

23%

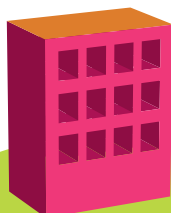
на
26%

12,7%

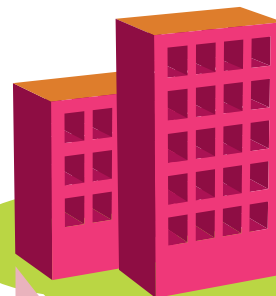
16,1%



2009



2010



2011

Именно во столько раз больше было сдано в аренду офисных помещений в 2010 году по сравнению с 2012 г.

x2

≈ 157,7 тыс. м²

Составил кумулятивный объем нового предложения в сегменте в 2012 году, что соответствует показателю 2011 года и более чем на 51% превышает показатель 2010 г.

Как и в 2011-2012 гг., в первом квартале 2013 года спрос на офисные помещения в Киеве преимущественно формировали компании, оперирующие в сферах производства и дистрибуции товаров повседневного спроса, информационно-коммуникационных технологий, энергетического сектора, сельского хозяйства и сферы финансов.

НАИВЫСШИЕ АРЕНДНЫЕ СТАВКИ

2010	\$30-38 м² в месяц
2011	\$38-44 м² в месяц
2012	\$35-41 м² в месяц
Q1 2013	\$25-38 м² в месяц

\$18-28 м² в месяц

Средние арендные ставки для помещений класса «В» в центральных и нецентральных районах в Q1 2013 г.

250 000 м²

Именно столько офисных помещений по состоянию на март 2013 года, заявлено к вводу в эксплуатацию до конца 2013 года в Киеве. Это составляет 17% от текущего общего объема рынка в городе.

27 200 м²

Общая арендуемая площадь офисных помещений, сданных в эксплуатацию в Киеве, Q1 2013 г.

18,1%

18,7%

Наивысший уровень вакантности с четвертого квартала 2011 года по первый квартал 2013 года включительно был отмечен на Подоле и Печерске (оба района за чертой Центрального делового района Киева).

84 300 м² (GLA)

Общий объем офисных помещений, сданных в аренду в Киеве в 2012 г.

на **45%** ниже показателей 2011 г.

на **49%** меньше, чем в 2010 г.

на **20%** ниже показателей 2009 г.

2012

Q1 2013

1 461 540 м² (GLA)

Приблизительно составила общая арендуемая площадь офисных помещений в Киеве в конце марта 2013 года*.

Крупные арендаторы (первого квартала 2013 г., Киев)

Shell (производство) — 2900 м²;
«Укрпечфлот» (транспортные перевозки) — 2394 м²;
Allseeds (сельское хозяйство) — 1000 м²;
«Финансовый Партнер» (финансовые услуги) — 962 м²;
Dr. Reddy's Laboratories (фармацевтика) — 833 м²;
Delta Wilmar (производство) — 500 м²;
Master Card (финансовые услуги) — 424 м²;
Lacoste (розничная торговля) — 245 м².

* Без учета площадей государственных учреждений и офисных зданий, построенных компаниями для собственных потребностей.

А—Г

Артюхов, Михаил — 23
 «Атмосфера», ТРЦ — 19
 Биндер, Томас — 19
 Бут, Сергей — 19
 «Веймарт», ТЦ — 19
 Бандура, Владимир — 19
 Государственная
 архитектурно-строительная
 инспекция (ГАСИ) — 27
 Государственная
 регистрационная служба — 27
 «Гулливвер», ТРЦ — 19

И—Л

Исмаилова, Гюльнара — 14
 Кабинет Министров Украины
 (Кабмин) — 27
 Кисиль, Владислав — 27
 «КПД Консалтинг» — 27
 Кучер, Сергей — 27
 ЛУН.ua — 27

М—Я

Меркулов, Михаил — 6
 Меню, Доминик — 10
 Мима, Андрей — 23
 Министерство регионального развития,
 строительства и жилищно-коммунального
 хозяйства Украины — 27
 Министерство юстиции — 27
 Нехрамли, Гаджи Ибрагим — 14
 Сергиенко, Сергей — 19
 «Укрречфлот» — 30
 «Финансовый партнер» — 30
 ЮЗТС — 23

А—D

Adress.ua — 23
 Allseeds — 30
 Art Mall, ТРЦ — 19
 Avesta Concern — 14
 BNP Paribas — 10
 City Square Mall — 19
 Delta Wilmar — 30
 Dr. Reddy's Laboratories — 30
 DTZ Ukraine — 19, 30

Е—L

Erste Group Immorent — 6
 Euro-Atlantic — 14
 GFive Development — 19
 Khazar Islands — 14
 Lacoste — 30

М—Q

Manufaktura outlet village — 19
 Master Card — 30
 NAI Pickard — 19
 Ocean Plaza, ТРЦ — 5, 19
 The Palm — 14
 Qatar Diar Company — 14

S—Z

Sema — 14
 Shell — 30
 Silver Breeze, ТРЦ — 19
 Sonae Sierra — 19
 URE Club — 3
 UTG — 19
 The World — 14

*указаны начальные страницы статей, где упоминаются компании, организации и люди



Самый крупный* канал
привлечения покупателей
квартир в новостройках

www.lun.ua

*действительно, самый крупный



WOW



«XXI Век», «Альфа-Банк», «АСНОВА ХОЛДИНГ», «Дубль W», «Инком», «Контакт-Инвест», «Лико-Холдинг», Комплекс «Лыбидской», «МіськЦивіліПроект», «МЛП-Чайка», НЕСТ, ТЦ «Пирамида», «Проминвестбанк», «Статус Девелопмент», «Укрбудконтракт», 1849 plc, AVEC Group, Auchan, Baker & McKenzie, BEITEN BURKHARDT, BNP Paribas, Chadbourne & Parke, Chapman Taylor, Delta Projektconsult Ukraine, DLA Piper Украина, Dragon Capital Real Estate Advisory, EASTGATE DEVELOPMENT, Ektornet Management Ukraine, Ernst & Young, Erste Group Immorent Ukraine, ESTA Holding, Global Estate, HOMELAND ESTATE, IMMOCHAN Ukraine, InvestHouse, ITT-Group, Jones Lang LaSalle Украина, KPD Consulting, Meyer Bergman, Midland Development Ukraine, Nivki City Group, Raiffeisen Bank Aval, Retail Systems, Rustler Property Services, SECURE Property, Seven Hills, SLAV-INVEST, SOLID Group, TIKO Construction, UTG, UZTS, Vertex Hotel Group, VS Energy International Ukraine, ZIG и другие.



РАСПРОСТРАНЕННАЯ РЕАКЦИЯ НА КОЛИЧЕСТВО ГОСТЕЙ НАШИХ МЕРОПРИЯТИЙ

БУДЬТЕ СРЕДИ ЛИДЕРОВ ОТРАСЛИ