



Игорь Катев

Сегодняшняя ситуация на рынке коммерческой недвижимости отличается от той, что была в 2008–2009 годах в основном масштабом обесценивания национальной валюты. Если в предыдущий период рубль по отношению к доллару подешевел приблизительно на 25%, то сейчас почти вдвое. Это сказалось на покупательной способности населения и, как следствие, на рентабельности арендаторов торговых площадей и их собственниках.

Тенденции

«Общий кризис, оптимизация производственных процессов, создание высокопроизводительных рабочих мест приводят к оптимизации персонала и необходимости сокращения арендуемых офисных площадей. Часть небольших предприятий вообще закрывается и освобождает офисы», — описывает генеральный директор Пермского центра оценки Тимур Шарипов происходящее на рынке коммерческой недвижимости Перми. Здесь, по его словам, в конце

2014-го и начале 2015 года определились две разнонаправленные тенденции, основанные на различных видах проблем аренды для собственников и арендаторов.

С одной стороны, собственники хотят компенсировать падение своих доходов, ориентируясь на курс валюты, и поднимают ставки аренды либо пытаются сохранить их на прежнем уровне, корректируя цены только в соответствии с показателями инфляции. С другой стороны, арендаторы столкнулись с реальными проблемами падения спроса и покупательной способности

населения, что в итоге снижает их доходность и прибыль и ставит на грань выживания, либо с проблемой поиска помещений с более низкими арендными ставками.

Это противостояние имеет разный исход в зависимости от наличия и сочетания трёх факторов. Первый — это местоположение недвижимости. Если дислокация объекта позволяет поддерживать необходимый высокий уровень доходности, то собственники не идут на снижение ставок аренды, а предпочитают хоть неудобную им, но обеспечивающую приемлемую доходность ротацию.