

Изменилась и структура спроса. В Перми практически нет арендаторов, которые претендовали бы на площадь более 150 кв. м, не говоря уже о 1000 кв. м и более. «По нынешним меркам такие контракты можно уже называть сделками года», — говорит Голубев. По его словам, наиболее востребованным сегментом являлись офисы в центре города площадью до 50 кв. м. Ставки аренды существенно не корректировались, составив в среднем 650 руб. за 1 кв. м.

Характеристики спроса, вероятнее всего, останутся прежними, полагают аналитики.

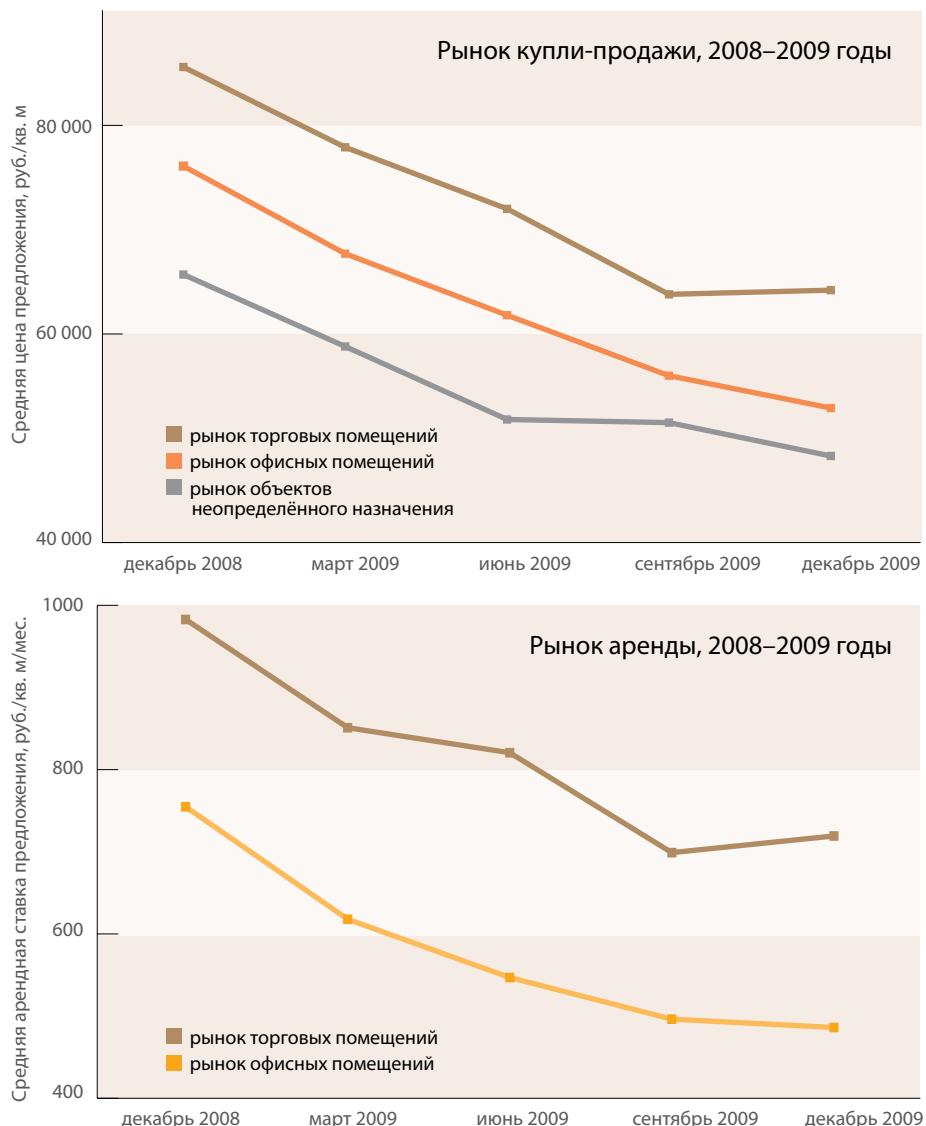
Торговая недвижимость

Пермь остаётся единственным городом-миллионником, в котором до сих пор не представлены торговые центры суперрегионального формата. Одна из причин — крайняя ограниченность площадок для возведения крупных центров торгового назначения.

На 1000 жителей приходится всего 350 кв. м качественных торговых площадей (для сравнения: Екатеринбург — 600 кв. м, Челябинск — 450 кв. м, Новосибирск — 500 кв. м). При этом доходность вложений в строительство торговых помещений считается самой привлекательной в коммерческом сегменте.

Наибольшее развитие в крае получили центры микрорайонного формата, поскольку они представляются для местного инвестора наименее рискованным, наиболее понятным, привлекательным инструментом вложений. Именно эти объекты получили в последние годы наибольший импульс развития и демонстрируют свою устойчивость в условиях сложного рынка.

Самыми высокими остаются арендные ставки в успешных торговых центрах и ведущих торговых галереях города, их диапазон — от 2000 до 3500 руб. за 1 кв. м. В торговых коридорах спальных районов ставки сохраняются на уровне 900–1200 руб. за 1 кв. м. Средняя ставка аренды в Перми сейчас находится на уровне 910 руб. за 1 кв. м.



По словам Игоря Голубева, спрос сейчас приобрёл избирательный характер: арендатор и покупатель более придирчиво оценивают успешность концепта торгового центра, автомобильные и пешеходные траффики, объём паркинга. Рынок начал более чувствительно реагировать на просчёты в концепции объекта и его характеристики.

В будущем сохранится инвестиционный спрос на зарекомендовавшие себя на рынке концептуальные проекты с эффективным пулом арендаторов. Крупные сети сконцентрируются на площадях тех объектов, которые генерируют высокие покупательские траффики. Лист ожидания

в крупных торговых центрах сократится. У неконцептуальных объектов сохранится тенденция к росту вакантных площадей и частичному уходу в офисный сегмент.

Тенденцией 2015 года станет усиление позиций федеральных магазинов-дискаунтеров (среди продуктовых сетей это «Магнит», «Пятёрочка», «Монетка»). В сложившихся на рынке коммерческой недвижимости условиях спрос на торговую недвижимость поддерживают пока только операторы из Москвы через своих местных представителей, работающих по франшизе, полагает Тимур Шарипов.

Оксана Клиницикская