

КОНЪЮНКТУРА

РИТЕЙЛ

Ставка больше, чем метр

Рынок коммерческой недвижимости входит в кризис

Оксана Клиницкая

Покупательная способность населения падает, и это отражается не только на рынке жилья, но и на рынке коммерческой недвижимости Перми. Определяющим фактором является масштабное обесценивание национальной валюты. Если в 2008–2009 годах рубль по отношению к доллару подешевел приблизительно на 25%, то сейчас — почти вдвое.

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. Так генеральный директор Пермского центра оценки Тимур Шарипов характеризует текущую ситуацию на рынке коммерческой недвижимости Перми. Здесь, по его словам, в конце 2014-го и начале 2015 года проявились две разнонаправленные тенденции, основанные на различных видениях проблем аренды собственниками и арендаторами.

Собственники хотят компенсировать падение своих доходов, ориентируясь на валютный курс. Они или поднимают ставки аренды, или пытаются сохранить их на прежнем уровне, корректируя цены только в соответствии с индексом потребительских цен.

В то же время арендаторы столкнулись с падением спроса и покупательной способности населения, что в итоге снижает их доходность и прибыль, ставя на грань выживания. В таком положении у них возникла новая проблема — поиск помещений с более низкими арендными ставками.

Такое противостояние собственников и арендаторов имеет разный исход и зависит от местоположения недвижимости. Если дислокация объекта позволяет поддерживать необходимый уровень доходности, то собственники не идут на снижение ставок аренды, а предпочитают хоть неудобную им, но обеспечивающую приемлемую доходность ротацию арендаторов.

Наиболее уязвимыми сейчас являются крупные объекты, ориентированные на якорных арендаторов. Владельцы небольших помещений, если они не диверсифицировали свои доходы, с большой долей вероятности согласятся на существенное снижение ставок аренды, чтобы хотя бы компенсировать возросшие эксплуатационные расходы, полагает Шарипов.

Средняя ставка аренды офисных помещений в центральных районах Перми в конце февраля составила 400–600 руб. за 1 кв. м в месяц, для торговых объектов разброс более значительный — от 500 до 1500 руб. за «квадрат».

Прогнозировать долгосрочное движение рынка коммерческой недвижимости Перми эксперты не берутся, ссылаясь на его инерционность по отношению к общей экономической ситуации.

Тимур Шарипов напомнил, что кризисные явления 2008 года в полном объеме отразились на рынке недвижимости лишь спустя девять месяцев после их проявления, и, следовательно, только май 2015-го может стать реперной точкой для анализа существующих трендов.

Офисные помещения

Для Перми характерен избыток офисных площадей, который отчасти связан с недостаточным развитием бизнеса и профилем арендаторов. 90% резидентов офисных помещений — это местные предприниматели, по причине ценовой доступности отдающие предпочтение классу «С» и частично классу «В». Международные и федеральные операторы занимают минимальную долю рынка, констатирует заместитель генерального директора компании PAN City Group Игорь Голубев.

В течение прошлого года и весь январь 2015-го объем предложения на рынке продажи офисной недвижимости вырос на 26%, аренды — на 33%. В этом сегменте более отчетливо проявился общий тренд — разделение площадей на более мелкие части с дальнейшей их экспозицией. В связи с негативными тенденциями в экономике изменился характер спроса: сокращая затраты, арендаторы меняли площадь и географию офиса.

Оценивая обстановку, якорные арендаторы угрожают собственникам своим уходом в случае неснижения ставки аренды, но они знают, что в других местах доходность их бизнеса будет ниже. Те арендаторы, маржа которых превышает среднерыночные показатели (чаще всего более 30%), соглашались с потерей доходности из-за дополнительной арендной нагрузки и остаются на насыщенных местах, но иногда и они переезжают в более привлекательные по расположению помещения.

В частности, так поступают сотовые операторы, ювелирный бизнес, магазины, торгующие компьютерной техникой и средствами сотовой связи.

В свою очередь собственники, получающие доход через управляющих, мало озабочены проблемами своего бизнеса и рассчитывают на инерцию рынка. Они не готовы к снижению уровня своих доходов в валютном выражении, и поэтому уже сейчас сталкиваются с потерей арендаторов и пустыми площадями.

Изменилась и структура спроса. В Перми практически нет арендаторов, которые претендовали бы на площадь



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

более 150 кв. м, не говоря уже о 1000 кв. м и более. «По нынешним меркам такие контракты можно уже назвать сделками года», — считает Голубев. По его словам, наиболее востребованными остаются офисы в центре города площадью до 50 кв. м.

Всё это время ставки аренды существенно не изменились. Сейчас они составляют в среднем 650 руб. за 1 кв. м.

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

Торговые площади

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

Таким образом, 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 инвестиции в строительство торговых помещений считаются самыми привлекательными в коммерческом сегменте. Наибольшее развитие как в Перми, так и в крае получают центры микрорайонного формата. Они являются наименее рискованным, наиболее понятным, привлекательным инструментом вложений для инвесторов регионального уровня.

Именно такие объекты — центры микрорайонного формата — получили в последние годы наибольший импульс развития и демонстрируют свою устойчивость в условиях сложного рынка.

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

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.

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 трафики. Лист ожидания в крупных торговых центрах сократится.

У неконцептуальных объектов сохранится тенденция к росту вакантных площадей и частичному уходу в офисный сегмент. Другой 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.