

ТЕНДЕНЦИИ

Ниже некуда

Спрос на все товары перемещается в зону экономкласса

Оксана Клиницкая

Эксперты коммерческой недвижимости из Москвы, Санкт-Петербурга и Перми уверены, что в 2016 году спросом будут пользоваться продукты питания, детские и аптечные товары, стройматериалы. В то же время арендодателям следует снижать издержки на эксплуатацию и открывать новые площади в небольших городах.

Генеральный директор компании Profmap (Санкт-Петербург) Николай Антонов сообщает, что владельцы торговой недвижимости Санкт-Петербурга столкнулись в этом году с паническим настроением арендаторов: они искали новые локации. В первом квартале доходы управляющих упали на 10%, в третьем — на 15.

В то же время Санкт-Петербург не испытывает проблем с арендаторами бизнес-центров. Тому причина — переезд «Газпрома» из Москвы в северную столицу. Заполняются даже самые рискованные активы класса «А». Неплохо себя чувствует класс «В+». А вот в классе «В» — 10% вакантных площадей и на 10% снизились арендные ставки.

Генеральный директор компании M1 Solutions (Москва) Марат Манасян замечает, что в столице офисы класса «А» опустели на 40%, класса «В» — на 22, и ставки на аренду «посыпались».

«В 2008 году люди до последнего сидели в офисах и не хотели никуда переезжать. Сейчас все побежали из офисов», — сокрушается Манасян.

В сегменте торговой недвижимости Москвы всё ещё плачевнее. Новые

торговые центры открылись, будучи заполненными на 30–35%, поскольку их владельцы не хотели сталкиваться с санкциями, которые навязали в договорах ритейлеры.

Повезло собственникам коммерческой недвижимости в городах, где есть дефицит. Например, во Владивостоке проблемы с торговой недвижимостью. Поскольку все бизнесмены старались заработать на саммите, они даже не заметили кризис 2008 года. Сейчас во Владивостоке по причине низкого качества объектов спрос превышает предложение.

А вот в Южно-Сахалинске существует единственный торговый центр, и очень небольшой. Ставка аренды здесь — мечта любого управляющего, она равна 8000 руб. за 1 кв. м.

Марат Манасян считает, что набирает обороты спрос на товары экономкласса как в продуктовых сетях, так и в торговле одеждой, «потому что ниже некуда». Не отстаёт складская часть: товары же надо где-то хранить. Эксперт замечает, что «рост заработной платы сильно ниже роста стоимости товаров и услуг». Поэтому население экономит, но това-



ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

ры первой необходимости всё равно нужны. «Нельзя не кушать. Нельзя выйти на улицу без штанов. Ты покупаешь товары, но хуже и ниже качеством», — говорит Манасян.

Также он отмечает ещё одну тенденцию в сфере российской торговой недвижимости. Люди перестают ездить в большие торговые центры. Они боятся купить что-то лишнее и стараются не провоцировать в себе соответствующее желание. Поэтому активно стали развиваться торговые центры районного масштаба, в которых ассортимент товаров ограничен.

Если год назад была тенденция к укрупнению торговых центров, то сейчас — к дефрагментации. Кроме того, неприбыльные торговые центры встают на путь даже не реконцепции, а перемещаются в сегмент офисов.

Заместитель генерального директора девелоперской компании PAN City Group Игорь Голубев отмечает: арендаторов бизнес-центров в Перми меньше не становится. Если раньше в торговле в Перми правила устанавливали арендодатели, то сейчас их диктуют арендаторы.

Голубев замечает, что в кризисный год открылась «Карусель», о своих планах экспансии в Прикамье заявили Decathlon, Selgros, IKEA. «В Перми нет ни одного торгового центра площадью 100 тыс. кв. м, поэтому потенциал у города для открытия масштабных торговых центров есть. Кто первым откроет «стотысячник», закроет пустующую нишу», — уверяет руководитель отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлия Цепенникова.

«Что IKEA заходит — это уже плюс, позитивный сигнал о развитии региона. В IKEA сильные аналитики, их расчётам можно доверять. Минус для производителей корпусной мебели — они разорятся», — предрекает Николай Антонов.

«Когда 90% экономики зависит от цены на нефть, прогнозировать, что будет внутри страны, невозможно», — замечает Марат Манасян. Тем не менее эксперты всё же выделили точки роста коммерческой недвижимости в 2016 году.

Игорь Голубев полагает, что в кризис в Перми сохранится спрос на продукты питания, детские и аптечные товары, стройматериалы. Он предполагает, что будущее — за торговыми центрами, где можно не только совершить покупки, но и провести время.

Николай Антонов советует «потуже затянуть пояса, научиться снижать издержки на эксплуатацию». Он прогнозирует снижение ввода площадей, а на рынке аренды будут успешны концептуальные объекты.

Манасян рекомендует арендодателям уделять больше внимания управлению спросом, предложением, сервисом. И советует обратить внимание на маленькие города, где ничего нет, и люди вынуждены ехать в Пермь. Они простят ошибки девелопмента местным операторам коммерческой недвижимости. Здесь есть драйверы роста. «Зарплата 15 тыс. руб. — это не жизнь, это медленная агония. Поэтому потерявшие работу предпочитают не соглашаться на низкую зарплату, а открывать свой бизнес», — уверяет эксперт.

Пермские бизнес-центры классифицировали

Некоммерческое партнёрство «Российская гильдия управляющих и девелоперов» (РГУД, Санкт-Петербург) и девелоперская компания PAN City Group провели первую в Перми классификацию бизнес-центров.

Заместитель генерального директора PAN City Group Игорь Голубев замечает, что не все офисные центры захотели пройти классификацию. Из 30 объектов, которым были направлены приглашения, откликнулись 20, из них только 10 решились пройти оценку.

В Перми не оказалось ни одного офисного центра класса «А», но есть «В+». Эта категория присвоена пяти объектам: ул. Куйбышева, 956 (БЦ «Green plaza»), ул. Ленина, 58а («Любимов»), шоссе Космонавтов, 111, строение 1 (бизнес-парк «Морион»), ул. Ленина, 92 («Славяновский Plaza»), ул. Стахановская, 45 (БЦ «Синица»).

В классе «В» оказались два объекта: шоссе Космонавтов, 55а (БЦ «Космополит»), бульвар Гагарина, 65а (БЦ «Кэпитал»).

Класс «С» присвоен трём бизнес-центрам на улицах Монастырская, 15, Петропавловская, 16а и Пермская, 70.

Педседатель комитета по офисной недвижимости РГУД Николай Антонов порекомендовал владельцам квалифицированных бизнес-центров поднять ставки аренды для новых, но не для существующих арендаторов.

«Пермский край — молодец. В короткий срок организовали проведение классификации», — похвалил Антонов. И заметил, что оценку бизнес-центров нужно проводить регулярно, а в 2016 году в Перми должен быть проведён рождественский саммит по итогам развития рынка недвижимости.

Игорь Голубев заверил, что это мероприятие будет организовано, и заметил, что Пермский край стал 11-м регионом России, где проведена классификация бизнес-центров.

Аккредитованный преподаватель института по управлению недвижимостью IREM (Чикаго, США) Марат Манасян заявил, что классификацию надо проводить регулярно. «Появляются новые объекты, новые технологии. Здание, некогда получившее класс «А», постепенно устаревает и становится «В», «С», «Г», — пошутил он.