

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТЕНДЕНЦИИ

Плохой и очень плохой

У собственников и арендаторов торговых и офисных помещений есть только эти два сценария развития ситуации

Оксана Клиническая

ФОТО КОНСТАНТИН ДОЛГАНОВСКИЙ

Начало 2015 года было эмоциональным для владельцев коммерческой недвижимости. Они ждали падения спроса на офисы, но не на торговые помещения. Случилось обратное. Торговля сдала позиции сильнее, чем офисная недвижимость. Эксперты рынка считают, что 2016 год окажется тяжёлым для всех. Ослабления кризиса они ожидают в 2017 году.

По итогам 2015 года ставки аренды торговой недвижимости показали рекордное снижение — 27%. В кризисный 2009 год они упали только на 15%. Арендные ставки на офисную недвижимость также не остались на месте, упав на 19%.

Если в конце 2014 года средняя ставка аренды торговых площадей оценивалась в 915 руб., сейчас — 680 руб. Цена на офисный «квадрат» была 650 руб., сейчас — 525 руб. Такие подсчёты провела девелоперская компания PAN City Group.

Сегмент торговой недвижимости быстрее реагировал на кризисные тенденции в экономике, отмечает руководитель отдела маркетинга и консалтинга PAN City Group Юлия Цепенникова. По её словам, первые три квартала 2015 года цены предложения находились на уровне 2014 года, собственники были не готовы идти на снижение цены и предпочитали оставлять свои объекты в длительной экспозиции или вовсе снимать с продажи.

Но четвёртый квартал 2015 года показал коррекцию цены за «квадрат» как в офисной, так и торговой недвижимости. Намечилось снижение цены на 10–15%, вероятно, эта тенденция продолжится в 2016 году. Кроме того, собственники стали готовы к торгу, но всё равно у покупателей были другие ценовые ожидания. Поэтому они искали акционные предложения, однако таких было немного.

В 2015 году торговые центры начали испытывать проблемы с наполняемостью, сейчас это явление усилилось. Наиболее уверенно себя чувствуют крупные торговые центры — «Колизей», «Столица», «Семья». В исчислении аренды управляющие перешли к фиксированной ставке процентов с оборота. Но от долларовых контрактов отказались не все. В частности, их удалось сохранить ТРК «Семья».

С другой стороны, в Перми по-прежнему сохраняется дефицит качественных торговых центров, и это обеспечивает стабильность существующим. Из новых объектов в минувшем году был сдан ТЦ «СпешилОве», открыта «Карусель» — и это последний подобный проект X5 Retail Group в России в таком формате: холдинг делает ставку на «Пятёрочку».

О строительстве новых центров заявили OBI, Selgros, Metro и «Лента». Высока вероятность появления в ближайшие годы IKEA, для этого есть все возможности. Обсуждается строительство ТРК «Планета», но реальных дей-

ствий для реализации этого проекта пока не наблюдается.

Вслед за существующими торговыми центрами сдаёт позиции и стрит-ритейл. На ул. Ленина количество рекламных баннеров с предложением аренды и продажи достигало 32 сообщений — это очень много. Как правило, в главных торговых коридорах Перми (к ним относятся также Комсомольский проспект, ул. Сибирская) в благополучный период предложения были единичны.

Самую устойчивую позицию занимала ул. Мира — главный торговый коридор районного масштаба. Здесь всегда был низкий процент вакантных помещений, но к концу первого квартала 2015 года и здесь их число возросло.

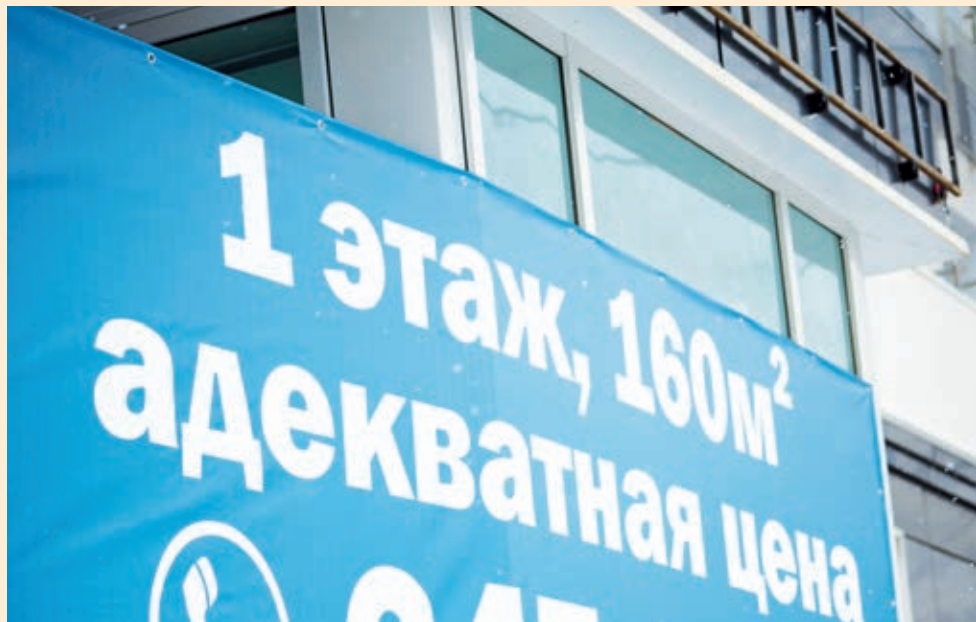
Юлия Цепенникова рассказывает, что собственники предпринимали попытки как работать через агентства недвижимости, так и найти арендаторов самостоятельно, но поняли, что рынок изменился и нужно предложить клиентам более лояльные условия. Им пришлось переоснащаться, адаптироваться к ситуации. Как результат — в стрит-ритейле ставки снизились почти в два раза. Сейчас количество вакансий в главных торговых коридорах сведено к минимуму.

«2016 год будет тяжёлым. Будем находиться в стадии стагнации. За последний пятилетний период он будет самым сложным, — предполагает Цепенникова. — Бизнес будет настроен на оптимизацию затрат, поиск эффективных инструментов, на удержание доходов на уровне 2015 года. Ключевая тенденция — снижение издержек. Улучшение предполагаем в 2017 году».

Генеральный директор агентства недвижимости «Респект» Алексей Ананьев также считает, что торговая недвижимость испытала значительное снижение ставок аренды, в офисной оно было, но не таким существенным. Да и работа офисов не зависит напрямую от курса доллара и цен на нефть, здесь всё спокойнее в отличие от торговли.

Неплохи дела и у владельцев складской недвижимости, которая позже реагирует на события в экономике, да её и не так много, большинство складов строится для собственных нужд ритейлеров и в открытый рынок продажи и аренды не попадает.

Первый квартал 2016 года связан с согласованием и определением ставок на год. Пока собственники не готовы идти на торг, который предлагают арендаторы, заключает Ананьев. С другой стороны, ничего другого не остаётся: если не принять предложения, аренда-



тор съедет. Найти новых на существующие арендные ставки невозможно.

Генеральный директор агентства недвижимости «Перемена» Станислав Цвирко уверяет, что офисная недвижимость «просела» чуть раньше, ещё в 2014 году, когда торговая недвижимость была более интересна. Сейчас на последней сказалось поведение потребителей: они стали меньше покупать. Торговые площади часто тесно связаны с импортными товарами, а учитывая санкции и рост курса доллара, цены выросли, выбор уменьшился. В результате некоторые арендаторы торговых площадей просто свернули свой бизнес.

Ставки на аренду оптимизировались. Кто-то из арендаторов сделал их ниже на 10%, кто-то — на 20%, или обошёлся без снижения, но предоставил арендаторам дополнительные сервисы. И все — как арендаторы, так и арендодатели — озадачились сокращением издержек. «Это необходимо делать постоянно. Но в условиях экономического кризиса такая стратегия становится вопросом жизни и смерти», — говорит Станислав Цвирко.

Генеральный директор группы компаний «Голд Риэлти Групп» Светлана Полушкина полагает, что офисная и торговая недвижимость в период за 2015 год одинаково пострадали, и это ещё не предел. В обоих сегментах снизились цены предложения с учётом корректировки спроса и значительно сократился спрос на покупку.

В офисной недвижимости наблюдается активная ротация арендаторов. Предприниматели освобождают занимаемые площади — по причине переезда в меньшие или более экономичные. Происходит движение арендаторов с одного места на другое либо закрытие бизнеса. Но в условиях кризиса также появляются и новые проекты, для которых требуются помещения.

Сейчас торговыми площадями интересуются либо представители мелкой розничной торговли (от 15 до 51 кв. м), либо крупные сетевые компании, их площадь спроса от 500 до 4000 кв. м. При

этом наблюдается значительное разноразличие цены спроса и предложения. Владельцы торговых центров просят за один квадратный метр от 700 до 1000 руб., а бизнес готов платить от 400 до 600 руб.

Наименьшей популярностью пользуются торговые площади средних размеров — от 200 до 400 кв. м.

«Сейчас рынок арендатора-покупателя. Конкуренции у спроса нет, в выборе у них больше шансов, а вот рынок предложения конкурирует. Мы сталкиваемся с тем, что некоторые бизнес-центры перехватывают трафик спроса с учётом опережения снижения цены на аренду», — замечает Светлана Полушкина.

Помимо того что владельцы бизнеса стараются найти наиболее выгодные предложения аренды, они также рассматривают и возможность приобретения. Но сделки купли-продажи стали заключаться значительно реже по сравнению с 2014 годом. Собственникам, которые желают продать свои объекты по ценам 2013–2014 годов, остаётся либо ждать улучшения ситуации на рынке недвижимости и снимать объекты с продажи, либо учитывать цены спроса на данный момент.

«Есть два тренда развития событий в 2016 году — плохой и очень плохой, — говорит со ссылкой на профессионалов рынка недвижимости и аналитиков Светлана Полушкина. — Плохой — волатильный, тянущийся с ухудшением в 2016 году, но с возможностью выхода из кризиса в 2017–2018 году. Очень плохой — если страна окажется уже не в кризисе, а в экономической депрессии».

«Каким образом будет развиваться ситуация, сейчас никто не может предсказать: ни собственники, ни предприниматели, ни политики, ни аналитики. Рынок недвижимости зависит от многих факторов, на данный момент всё внимание приковано к геополитике, курсам валют и цене барреля. Прогнозы можно давать только на короткие периоды — один–два месяца. Тем не менее мы надеемся на лучшее с учётом настоящего», — заключила Полушкина.