

СТРОИТЕЛЬСТВО/НЕДВИЖИМОСТЬ

ТRENДЫ

Наступает потепление?

Коммерческая недвижимость Перми медленно, но верно из рецессии переходит к стабилизации

Оксана Клиницкая

Аналитики оценили текущую ситуацию на рынке коммерческой недвижимости. Количество пустующих площадей снижается, а цены растут — как аренды, так и продажи. Самым дорогим сегментом являются торговые площади. Средняя цена продажи составляет 62,8 тыс. руб. за 1 кв. м, аренды — 685 руб. за 1 кв. м. В сегменте офисов средняя цена продажи — 54,9 тыс. руб. за 1 кв. м, аренды — 560 руб. за 1 кв. м, подсчитали в девелоперской компании PAN City Group.

В сентябре на продажу было выставлено около 600 коммерческих объектов, со ссылкой на Пермскую мультилистинговую систему уточняет аналитический центр «Медиана». По его данным, преобладает предложение офисных площадей, доля которых составляет 31,9% от общего объема. Незначительно отстает недвижимость, статус которой не определен, — 31,6%. Доля недвижимости торгового назначения составляет 28,2%. Меньше всего, и это традиционно, предложено производственных и складских помещений — 8,3%.

Рынок коммерческой недвижимости в Перми находится в состоянии рецессии с проявлением первых признаков стабилизации. Косвенно аналитики PAN City Group наблюдают это по динамике вакансий. В прошлом году она достигла максимальных значений за последние пять лет, с января 2016 года тренд изменился: началось постепенное снижение объема свободных площадей. Уровень вакансии в наиболее успешных торговых центрах Перми сегодня находится в диапазоне 3–6%, в офисных центрах со сбалансированной стратегией работы с арендаторами — на уровне 7–10%, рассказывает генеральный директор PAN City Group, полномочный представитель РГУД в Пермском крае Андрей Полуянов.

Траектория динамики сегментов рынка коммерческой недвижимости в Перми имеет L-образную форму: когда ставки аренды существенно потеряли в стоимости в 2015 году, в сегменте торговой недвижимости падение составило 26%, в сегменте офисной — 16%. В 2016 году цены незначительно корректируются в пределах 5%. Ситуация на рынке приобрела черты стабилизации с нулевой или небольшой отрицательной динамикой основных рыноч-



ных индикаторов. Благодаря изменению ценовой политики и расширению предложения 2015 и 2016 годы прошли под знаком переездов: арендаторы переезжали в объекты с более низкими арендными ставками или улучшали свои условия по локации и качеству площадей без изменения стоимости. По мнению Андрея Полуянова, арендатор стремится занять качественные площа-

ди. Объективно рынок коммерческой недвижимости сохраняет свою активность как в сегменте аренды, так и в сегменте продажи площадей. Ключевую роль здесь играют переговорный процесс и готовность заявить справедливую цену. Компания PAN City Group в одном только сегменте продажи офисной недвижимости в третьем квартале заключила более 10 сделок. Этот пока-

участники российского инвестиционного рынка пока остаются достаточно осторожными, что и демонстрируют результаты второго квартала 2016 года. По итогам первого полугодия общий объем транзакций составил \$2,4 млрд, что в два раза превышает результаты за аналогичный период 2015 года. Однако из этого объема инвестиций на апрель–июнь пришлось только 23%, или \$547 млн. Столь низкий уровень инвестиционной активности во втором квартале в последний раз наблюдался в 2009 году, когда масштаб транзакций достиг аналогичного значения. В то же время о ряде активов как в Москве, так и в регионах продолжаются переговоры по купле-продаже, что позволяет сохранить годовой прогноз на уровне \$4 млрд, отмечают специалисты международной консалтинговой компании Colliers International (Москва).

По данным Colliers International, в торговых центрах Москвы уровень вакантности такой же, как у PAN City Group в Перми, и составляет 10%. Он останется стабильным на этом уровне до конца 2016 года, отмечают в консалтинговой компании и подтверждают свой прогноз динамикой заполнения вакантных площадей в действующих торговых центрах, информацией о подписанных договорах аренды и арендаторах, проводящих ремонт помещений в новых и заявленных к открытию объектах.

Заполняемость площадей обеспечивается адекватной ценовой политикой, реализацией программ лояльности, повышением качества предложения, готовностью к достижению компромисса

по оптимальной арендной ставке, и это закономерный, справедливый процесс.

Во многом стабильность проекта торговой недвижимости сейчас зависит от стратегии поведения собственников и их понимания требований изменившегося рынка. Вакансия в объектах PAN City Group не превышает 10%. Заполняемость площадей обеспечивается адекватной ценовой политикой, реализацией программ лояльности, повышением качества предложения, готовностью к достижению компромисса. Можно утверждать, что наиболее уверенно сегодня себя чувствуют те собственники, которые предлагают арендаторам больше, чем просто квадратные метры.

затель был достигнут благодаря формированию продукта, отвечающего современному спросу, резюмирует Андрей Полуянов.

Сейчас на рынке больше не типовых условий, на которых заключаются сделки, а индивидуальных. Обсуждается рассрочка и возможности каждого клиента. «Если раньше цены и условия «спускала» Москва, то теперь посып к клиентам исходит именно от нас и на 99% столичные инвесторы идут навстречу, — делится генеральный директор ООО «КомСтрин-Пермь» Марина Коноплева. — Рады, что нет затишья, недвижимость остается хорошим инструментом сохранения капитала».