

ИНТРИГА

# Заложные ожидания

На рынке коммерческой недвижимости Перми продолжается стагнация; участники ждут, когда банки начнут реализацию залогового имущества

Оксана Клиницкая

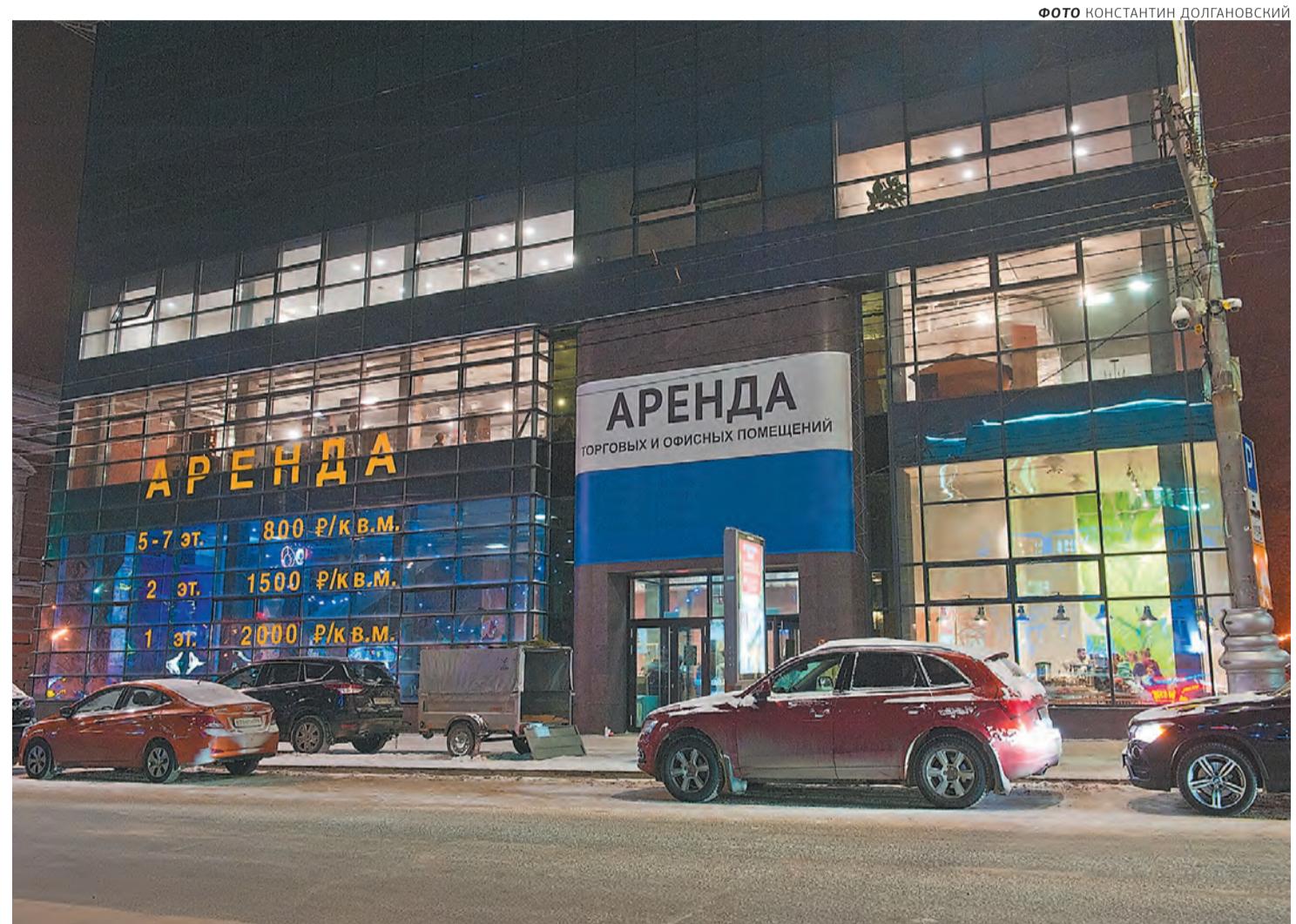
В ноябре цены предложения на офисную недвижимость выросли на 4,2% и достигли 56 800 руб. за 1 кв. м в среднем. Стоимость предложения торговых площадей изменилась на 1,2% — до 66 500 руб. за 1 кв. м в среднем. Такие данные приводит девелоперская компания PAN City Group со ссылкой на Пермскую мультилистинговую систему.

**A**рендные платежи росли незначительно. И сейчас средняя цена на офисную недвижимость составляет 575 руб. за 1 кв. м (рост — 0,2% по сравнению с октябрём), на торговую недвижимость — 690 руб. за 1 кв. м (рост — 0,1%).

В PAN City Group подчеркнули, что объективные причины для роста цен на коммерческую недвижимость на сегодня отсутствуют, изменение цены связано исключительно с изменением структуры предложения: выбывают объекты по более низкой цене, что приводит к увеличению стоимости «квадрата».

Рынок коммерческой недвижимости находится в фазе стагнации. Тем не менее некая активность как в сегменте продажи, так и в сегменте аренды на рынке присутствует.

В сегменте продажи появились продавцы, которые хотят не просто «прозябать» рынок, но имеют намерение реально реализовать свои активы. Соотношение требований покупателей и про-



давцов в этом случае достигает баланса, который приводит к сделке, так описывает общую ситуацию заместитель генерального директора компании PAN City Group, СПМ Игорь Голубев.

«На рынке вновь стали появляться стрессовые активы. Текущая модель развития бизнеса приводит к тому, что ряд собственников помещений не выдержи-

вают кредитной и финансовой нагрузки, в результате чего наиболее приемлемым вариантом видят реализацию своих объектов», — рассуждает девелопер.

В PAN City Group наблюдают сохранение тенденции в отсутствии спроса на крупные площади более 300 кв. м. Исключением здесь являются лишь продуктовые операторы.

2016 год стал годом новых возможностей для операторов, которые ранее в силу высоких ставок не могли позволить себе размещаться на самых лик-

тров», — делится наблюдением Игорь Голубев.

В начале года многие инвесторы ожидали, что на стагнирующем рынке удастся приобрести недвижимость по низким ценам. Ситуация 2016 года показала, что такие объекты появляются, но в ограниченном объёме и именно там, где продавец настроен на продажу своего объекта в короткие сроки.

Объекты в удачной локации с качественной концепцией не претерпели в течение года существенных ценовых изменений.

**Есть ожидание того, что в 2017 году банки начнут продавать залоговые объекты. Так было в посткризисных 2010–2011 годах. Тогда было продано около 100 объектов недвижимости**

видных площадях: туда, где в торговых центрах располагалась торговая галерея, сегодня встают инфраструктурные арендаторы в виде зоопарков, фитнес-центров, обучающих центров, которые прежде размещались на цокольных или на верхних этажах.

«Мы видим, что дискаунтеры (к примеру, Fix Price, продуктовые сети «Пятёрочка», «Магнит») открывают свои точки в главных торговых коридорах и в составе крупных торговых цен-

Изменение цен на коммерческую недвижимость незначительно, объекты по-прежнему сохраняют свою привлекательность, рассуждает директор агентства недвижимости «Перемена» Станислав Цвирко. По его мнению, учитывая стабилизацию цен на нефть, можно прогнозировать, что у инвесторов B2B будет расти интерес к недвижимости.

«Возможно, рост цен и ставок в ноябре — робкая надежда инвесторов на

