



13 Что стоит за ростом числа отказов бизнесу в проведении банковских операций

14 Стоит ли ждать в 2017 году рекордов от угольной промышленности Кузбасса

На новосибирском рынке коммерческой недвижимости в этом году наметился рост стоимости предложения по продаже и аренде, что не- сколько оживляет ситуацию после затянувшейся стагнации. К такому заключению пришли аналитики группы компаний «Елка девелопмент». Ожидается, что к концу 2017 года склады подорожают на 6–8%, офисы — на 4–6%, а на переживающем кризис перепроизводства рынке тор- говой недвижимости цены поднимутся на 2–4%. Верят в это и управляющие компании, считающие, что экономика не только достигла дна, но уже оттолкнулась от него и теперь медленно всплывает к докризисному уровню спроса.

Пробудились от спячки

— недвижимость —

Падать некуда

Как рассказал «Экономике региона» полномочный представитель Рос- сийский гильдии управляющих и девелоперов Максим Марков, тяже- лее всего экономический кризис, начавшийся в конце 2014 года, ска- зался на рынке торговой недви- жимости. Виной тому стало падение платежеспособного спроса жите- лей Новосибирской области. «Офи- циальная инфляция в 2016 году со- ставила 5,4%, но верится в это с тру- дом. Сливочное масло в прошлом году подорожало на 20,5%, молоко и молочная продукция — на 9,5%, ры- ба и морепродукты — на 8,6%, не- продовольственные товары, значи- тельную часть которых составляет импорт, — на 6,5%. При этом реаль- ные располагаемые доходы насе- ления снизились в 2016 году на 5,9%. Фактически уровень потребления в Новосибирске за последние два го- да снизился на 30%, что не могло не сказаться на спросе на торговую не- движимость», — объясняет господин Марков.

По информации директора по развитию ГК «Елка девелопмент» Игоря Рылова, средневзвешенная цена продажи торговой недви- жимости в Новосибирске сейчас вер- нулась к уровню 2010 года, составив 52,26 тыс. руб. Это почти на 4,9% ни- же, чем было в 2015 году. «На протя- жении трех кварталов прошлого го- да цена продажи торговой недви- жимости была стабильна, колебания происходили в пределах 1 тыс. руб., но в четвертом квартале мы зафик- сировали скачок цен сразу до 68,2 тыс. руб. за кв. м — обозначившийся в третьем квартале спрос начал вы- мывать с рынка предложения с низ- кой ценой, в ответ продавцы пошли на повышение цен и отказ от предло- жений «поторговаться». Если в фев- рале скидка в среднем достигала 8%, то в декабре только 2,5%», — конста- тирует Максим Марков.

«2016 год начался под девизом „Нужно что-то делать“. Если в 2015 году сделки на рынке торговой не- движимости были единичными, собственники площадей крайне не- охотно шли на адекватное рыноч- ной ситуации снижение цен, то с начала 2016 года ситуация стала ме- няться. Количество сделок увеличи- лось на порядок. Думаю, примерно 30% продавцов сохранили цены на уровне трехлетней давности, 30% — начали осторожно корректировать стоимость предложения, и еще 30% — резко опустили ценник до адек-



В ожидании скорого роста экономики владельцы торговых площадей стали чаще отказываться от скидок на аренду

ватной величины», — со своей сто- роны замечает руководитель компа- нии Nazarov & Partners Александр Назаров.

Еще сильнее провалился рынок аренды торговой недвижимости. По итогам 2016 года средняя стои- мость аренды в Новосибирске до- стигла 667 руб. за кв. м, что на 12,4% ниже значения 2015 года (761 руб. за кв. м). «В отличие от продажи торго- вой недвижимости, аренда на протя- жении всего года демонстрировала падение. Пик его пришелся на тре- тий квартал, когда средневзвешен- ная цена аренды провалилась до 647 руб. за кв. м, притом что во втором квартале она составляла 694 руб. за кв. м», — комментирует Игорь Ры- лов. При этом управляющие торго- вой недвижимости все с меньшей охотой были готовы идти на скидки. Если в январе средний размер скид- ки составлял 4,5%, то в декабре мож- но было договориться на дисконт лишь в 2,5%.

«Больше всего в этот кризис по- страдал стрит-ритейл, — говорит Александр Назаров. — Около 30% по- мещений в центральной части горо- да вакантны. Причем, есть торговые площади, которые стоят пустыми по два года. Чтобы найти арендатора, собственникам приходится дробить

помещения, потому что даже 150 кв. м уже считается большой площа- дью». По словам господина Назаро- ва, если в районе площади Калини- на в 2013 году аренда стоила 5–8 тыс. руб. за кв. м, то сегодня — 3,5–5 тыс. руб. «Можно даже найти цены в три- четыре раза ниже, чем три года на- зад. Как правило, это случается, ког- да собственник долгое время отка- зывался снижать цену, а когда, нако- нец, согласился, рынок его не заме- чает. Есть такой парадокс», — заклю- чает глава Nazarov & Partners.

По оценке заместителя директо- ра ООО «Учет» (управляет МФК «Сан- сити») Евгений Быстровой, в насто- ящее время наблюдается оживле- ние экспансии ритейлеров сегмента масс-маркет, увеличение доли опера- торов развлечений, а также появле- ние новых нестандартных форматов и концепций, в качестве альтернатив- ы ушедшим fashion-ритейлерам. «Позитивным трендом является то, что число операторов, закрывающих свои магазины, сокращается. Поэто- му, несмотря на непростую макро- экономическую ситуацию, заполня- емость нашего комплекса составляет 98%, по вакантным помещениям ве- дутся переговоры с потенциальны- ми арендаторами», — отмечает она.

В текущем году Евгения Быстро- ва ожидает незначительного повы- шения арендных ставок качествен- ными торговыми объектами со сло- жившимся потребительским трафи- ком. С этим мнением согласен веду-

щий консультант компании «Мага- зин Магазинов» Вячеслав Коркин: «Сейчас наблюдается стабилизация рынка торговой недвижимости Ново- сибирска. Никаких резких коле- баний до конца года не предвидит- ся. Рынок ТРЦ, с одной стороны, до- статочно насыщен, с другой — имеет хороший потенциал. Спрос на торго- вые площади по-прежнему наблю- дается, но только на хорошие и ка-

чественные объекты. При этом сто- ит заметить, что столица Сибири — один из самых привлекательных го- родов России для международных брендов, которые активно выходят в Новосибирск и открывают там ма- газины». По данным исследования «Магазина Магазинов», в прошлом году в Новосибирске было представ- лено 107 международных оператор- ов, это 20% от общего количества присутствия международных брен- дов в России. По этому показателю Новосибирск уступает лишь Москве (443), Санкт-Петербургу (239), Екате- ринбургу (152), Краснодару (146) и Ростову-на-Дону (128).

По прогнозам ГК «Елка девелоп- мент», по итогам 2017 года торговая недвижимость подорожает в Ново- сибирске на 2–4%. «Состояние рынка зависит от состояния экономики. Ес- ли продлится стагнация, цены и став- ки продолжат снижение. Если эконо- мика начнет расти — на рынке ком- мерческой недвижимости наступит период стагнации, а затем может на- чаться слабый рост. Для того чтобы рост стал более заметным, рынок сначала должен поглотить тот объем помещений, которые сейчас свобод- ны», — отмечает руководитель компа- нии RID Analytics Елена Ермолаева.

На ценовую политику крупных торговых центров города может по- влиять долгожданный ввод в эксплу- атацию ТРЦ «Европейский» (общая площадь — 100 тыс. кв. м, арендопри- годная — 45 тыс. кв. м), строительство которого началось еще в конце 2000-х

годов. В настоящее время ведутся пе- реговоры с потенциальными аренда- торами на 60% площадей ТРЦ. В про- шлом году самым крупным новым объектом в городе стал ТЦ «Амстер- дам» общей площадью 21,4 тыс. кв. м.

Не так, как в Москве

В отличие от владельцев торговой недвижимости, владельцы каче- ственных офисных помещений в Новосибирске смогли сохранить уровень докризисных цен. С 2009 года средневзвешенная цена про- дажи на этом рынке находится в коридоре 45–50 тыс. руб. за кв. м, близко не приближаясь к уровню 2008 года в 62 тыс. руб. за кв. м, от- мечают в ГК «Елка девелопмент». В 2016 году стоимость 1 кв. м состави- ла 49,97 тыс. руб., что всего на 0,3% выше показателя 2015 года (49,82 тыс. руб.). При этом на протяжении всего прошлого года среднерыноч- ная скидка колебалась в границах от 4,5% до 6,5%. Как и в «торговле», пик спроса на покупку офисной не- движимости пришелся на четвер- тый квартал, по итогам которого средняя цена достигла 54,26 тыс. руб. за кв. м.

Стабильностью отличается и но- восибирский рынок аренды офис- ных площадей. Если в 2009 году по- мещение можно было арендовать в среднем за 450 руб. за кв. м, то в 2016 году — за 511 руб. В сравнении с 2015 годом стоимость выросла на 4,1%, скидка составила от 2,3% до 3,5%.



Льготы растворились в полях

— аПК —

Федеральных бюджетных средств на льготные 5%-е креди- ты для аграриев Новосибирской области в этом году было выде- лено в 2,8 раза меньше, чем не- обходимо. Недовольные неболь- шими размерами субсидий и в других сибирских регионах. При- чина — в новой экономической си- стеме распределения господ- держки, заработавшей с начала этого года. Аграрии опасают- ся, что новый закон федерально- го минсельхоза оставит мелких фермеров без субсидий, и что- бы сохранить рентабельность, им придется сокращать посевные площади, экономить на закупке зерна и удобрений.

В первых числах марта в Ново- сибирске прошло совещание по вопросам реализации механизмов льготного кредитования и развития сельских территорий. В дискуссии участвовали министр сельского хо- зяйства РФ Александр Ткачев, пол- пред президента в Сибирском фе- деральном округе Сергей Меньило, губернатор области Владимир Горо- децкий и главы минсельхозов си- бирских регионов.

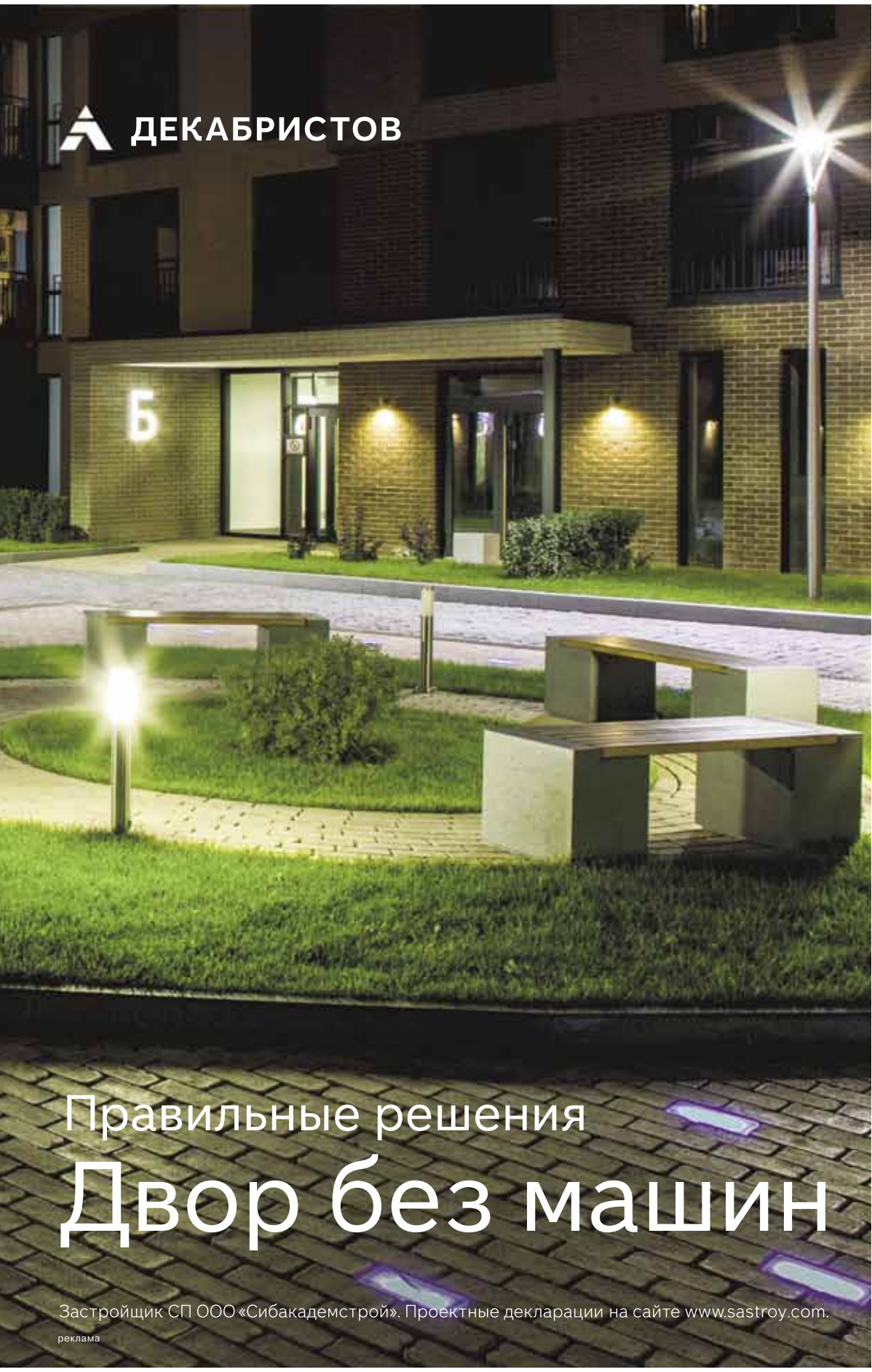
Напомним, правительство РФ внесло несколько изменений в части

господдержки фермеров, самое важ- ное — внедрение льготного кредито- вания для аграриев под 5%. Деньги, полученные под этот кредит, направ- ляются, как правило, на ведение по- севной и уборочной кампаний.

Раньше работники АПК сначала брали заем и выплачивали полную процентную ставку, а уже потом, в конце года, государство перечисля- ло им субсидию, которая бы компен- сировала расходы по оплаченным процентам. Сейчас, по замыслу феде- рального минсельхоза, аграрии сразу берут льготные кредиты по ставке не более 5%, а выпадающие доходы бан- кам компенсирует федеральный бюд- жет. Если речь идет о краткосрочном займе сроком до одного года, его раз- мер — не более 1 млрд руб. При этом не менее 20% от общего объема вы- данных кредитов должно приходи- ться на малые формы хозяйствования.

Авторы идеи отмечают: главное, что производителям не придется больше привлекать собственные оборотные средства. Аграрии счита- ют иначе. Ведь поддержку полу- чат не все. В частности, Новосибир- ской области на этот год потребует- ся около 6,5 млрд руб. кредитов, го- споддержка на компенсацию про- центной ставки необходима в раз- мере 650 млн руб. Область получила только 227,7 млн руб.

Министр Александр Ткачев со- гласен, что выделено мало средств, «закрываем около 30% от общего объема». Однако размеры финанси- рования отрасли, по его словам, со- ответствуют прошлогодним. «Поче- му решили провести очередную ре- форму? В первую очередь, она вы- звана неэффективностью прежне- го подхода. „Короткие“ кредиты бе- рутся на весенне-полевые, убороч- ные работы. Это покупка семян, ГСМ, удобрений — то, на чем дер- жится наш АПК. Что происходило раньше: сначала фермер обращал- ся с заявкой на субсидию в регио- нальный минсельхоз, потом было обращение в федеральное мини- стерство, в банки — слишком дли- тельный путь. Везде бумаги, доку- ментооборот. Опять же принимали- сь субъективные решения, кому из аграриев дать субсидию, кому нет. У нас в итоге обязательств нако- пилось за год на сумму 24 млрд руб. перед аграриями. Почему? Мы давали пустые обещания о субсидии, а денег ни в регионе, ни в федераль- ном бюджете не было. Большинство также по коммерческой ставке бра- ли кредиты, потом возвращали», — объяснил Александр Ткачев. По сло- вам министра, сейчас идет распре- деление реальных денег, а не обещаний.



Правильные решения Двор без машин

Застройщик СП ООО «Сибкадемстрой». Проектные декларации на сайте www.sastroysom.ru.

реклама