

Ценовой сбой

За полтора года из-за ажиотажа, возникшего после объявления Сочи столицей зимних Олимпийских игр, стоимость объектов коммерческой недвижимости в городе выросла на треть. Однако в период кризиса ликвидности, когда компании сокращают расходы, а то и вовсе отказываются от экспансии, цены на офисы и торговые площади, по мнению экспертов, будут резко снижаться.

Эффект ромашки

Спрос на качественные помещения для бизнеса стал расти в Сочи год назад, когда в городе стали открывать представительства иногородние и федеральные компании. За крупными структурами в город стали выходить компании второго и третьего эшелона. «Возле больших предприятий, как правило, сосредотачиваются мелкие, которые помогают обслуживать ведущих игроков рынка. Это своеобразный „эффект ромашки“: сильный центр и малый бизнес возле него», – отмечает директор регионального центра «Южный» КМБ Банка Наталья Потапова.

Приход большого количества игроков привел к острому дефициту на коммерческие объекты недвижимости: торговые, складские и офисные помещения. По словам Дмитрия Канунова из Knight Frank, «олимпийский ажиотаж» отразился, в первую очередь, на уровне цен на коммерческую недвижимость и арендных ставок, которые соответствуют на данный момент рынкам более крупных и развитых городов. Дефицит площадей привел к 30-процентному росту цен на объекты за год. По данным МИАН, цена продажи за 1 кв. м офиса среднего класса в Сочи начинается от 120 тыс. рублей, а для класса «А» эта цифра составляет около 250 тыс. рублей. По данным Городского риэлторского центра Сочи, стоимость квадратного метра в новом здании может достигать 280 тыс. рублей.

Финансовый пузырь

В период развития кризисной ситуации многие компании приостановили свою региональную экспансию, бизнес-структуры стали отказываться от освоения Сочи или сокращать финансирование объектов. Это дало основание некоторым экспертам утверждать, что Сочи начинает терять свою привлекательность. «Рынок Сочи оказался финансовым пузырем, так как он рос во многом на словах, на заявлениях, поэтому в период дефицита ликвидности, пузырь лопнет», – считает директор представительства ФК «Открытие» Александр Жуков.

Не все эксперты придерживаются такой категоричной точки зрения. По мнению генерального директора компании «ФинЭкспертиза» Агвана Микаеляна, Сочи – перспективный рынок, так как он имеет под собой реальную основу – федеральные средства. «Олимпиада состоится и будет самой лучшей. Мои убеждения основываются на простом факте: если в клочок земли вложить 12 млрд руб., он будет райским садом», – сказал он. – Однако, отдачи от своих вложений компаниям следует ожидать не ранее, чем через пять лет,



Компании сегодня не спешат размещаться в новых сочинских офисах, а предпочитают подождать, когда цены покупки и аренды снизятся до приемлемого уровня ФОТО ВАСИЛИЯ ДЕРЮГИНА

то есть непосредственно в период проведения олимпийских игр».

По этой же причине некоторые игроки откладывают свой выход в Сочи до 2013 года. «Сейчас на волне Олимпиады и в условиях дефицита торговых комплексов арендные ставки на коммерческую недвижимость Сочи сильно завышены – около 19 тыс. руб. за кв. м. Но по мере приближения Олимпиады рынок стабилизируется, ажиотаж пройдет, будут реализованы заявленные проекты торговых комплексов, и острый дефицит торговых площадей исчезнет, что снизит стоимость аренды торговых площадей», – отмечает официальный представитель компании «Техносила» Надежда Сенюк.

Кроме того, аналитики и участники рынка недвижимости сходятся во мнении, что качество объектов на вторич-

ном рынке не соответствует их стоимости, поэтому вложения в подобные помещения также могут быть не оправданы. Как отмечает директор департамента консалтинга, аналитики и исследований Blackwood Company Ольга Широкова, в настоящее время в городе существует дефицит современных и хорошо оборудованных объектов коммерческой недвижимости.

«Качественных свободных помещений в центре Сочи с удобным подъездом практически нет, так как в городской черте наблюдается дефицит подходящих площадок под строительство. Те же объекты, которые периодически появляются, имеют такие высокие цены, которые обычно не устраивают заказчиков», – отмечает Ирина Караваева из «Городского риэлторского центра». Например, на сего-

дняшний день в базе данных Городского риэлторского центра находится только два подходящих помещения под банк, одно из которых расположено на первом этаже жилого здания общей площадью 106 кв. м за 21,6 млн руб. и отдельно стоящее здание около 500 кв. м предлагается за 121,5 млн руб. «Пока цены не выйдут на приемлемый для игроков уровень, многие будут отказываться от выхода на сочинский рынок», – считает эксперт.

Между тем, специалисты риэлторских агентств уже отмечают начало падения стоимости недвижимости. «Коммерческие площади в Сочи изначально были переоценены, и предпосылки к снижению наметились еще до кризиса, поэтому в период развития кризисной ситуации на рынке, темпы снижения цен в Сочи будут более высокими, чем в остальных городах ЮФО», – прогнозирует заместитель генерального директора компании «Лендлорд» Олег Шевченко.

Тарифы «по дружбе»

Арендные ставки также становятся меньше. В условиях развития кризиса ритейлеры оптимизируют свою финансовую политику и сокращают расходы. Как сообщил „Б“ управляющий южным филиалом «Евросеть» Олег Жданов, компания приступила к переговорам со своими партнерами-арендодателями во всех крупных городах юга России о снижении арендных платежей на 20–30%. «В современных условиях от стоимости аренды зависит вопрос целесообразности содержания некоторых точек, а также о перенесении их в более выгодные для нас места», – сказал Олег Жданов. По словам аналитика «Альфа-Банка» Алексея Крючкова, действия «Евросети» существенно отразятся на региональном рынке, если компании удастся заключить по новым ценам долгосрочные договоры – от одного года и дольше.

Владелец одной из крупных сетей бытовой техники и электроники на условиях анонимности сказал „Б“, что «сейчас все собственники сетей электробытовой техники, пытаясь оптимизировать свою финансовую политику в условиях развития кризиса, проводят переговоры с арендодателями о снижении арендной платы на 15–20% и находят понимание у партнеров». Кроме того, по его словам, ведутся переговоры об изменении порядка оплаты – с предоплаты на постоплату. «Арендодателям есть, куда снижать цены, так как ценовая планка для Сочи не оправдана», – сказал он. По словам Олега Жданова, политика компании находится понимание у арендодателей, так как они чувствуют, что спрос со стороны новых игроков падает, поэтому стараются удержать своих постоянных арендаторов.

Ирина Замулина