

## ДОМ коммерческая недвижимость

## Встроенные помещения перестают быть дефицитом

Собственникам приходится идти на уступки арендаторам

## пространство для бизнеса

В сегменте встроенных коммерческих помещений за последние три месяца значительно увеличилось количество свободных площадей. Цены на аренду и продажу таких помещений снижаются. Рынок, на котором ранее преобладал диктат собственника, постепенно превращается в рынок покупателя (арендатора).

По сравнению с серединой прошлого года стоимость квадратного метра во встроенно-пристроенных помещениях как в основных торговых коридорах в центре города, так и в спальных районах снизилась на 30–40%. «Стоимость «квадрата» встроенного помещения к концу января варьируется в зависимости от психологической отметки в 100 тыс. рублей в год, — говорит Павел Созинов, вице-президент Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга и Ленинградской области. — Еще встречаются объекты, выставленные по цене 200 тыс. рублей за «квадрат», но они подаются в элитных под грифом «экслюзив». Безоблачные варианты в 120–130 тыс. рублей с приемлемыми условиями в центре или в местах с хорошей логистикой, но инвесторам совершенно безынтересен ценовой параметр в 150 тыс. рублей, хотя еще во втором-третьем кварталах прошлого года такая стоимость не казалась завышенной. Очевидно, что аппетиты продавцов в течение текущего квартала значительно умеряются, и типовым предложением станет объект до 100 кв. м по цене до 10 млн. рублей».

Снижаются и арендные ставки на такие помещения. «Аренда такого помещения будет варьироваться в пределах 600–850 рублей за «квадрат» в месяц, т. е. арендные ставки (в рублях) снижаются в течение первого квартала на 20–25 процентов, — считает Павел Созинов. — Причем такое снижение по многим объектам уже произошло, но держится в строгой секретности и является предметом отдельных договоренно-



Девелоперы, вводящие новые здания, выставляют встроенные помещения на первых этажах на продажу лишь в 30% случаев. Это обусловлено в первую очередь тем, что компания-застройщик не торопится продавать помещения. Считается, что сдача таких помещений в аренду будет приносить больший постоянный доход, нежели одновременная продажа

стей между арендатором и арендодателем».

По словам Ольги Корниловой, директора департамента недвижимости АРИНа, за последние 1,5 месяца аренда подешевела примерно на 15–20%. Больше всего ставки упали в центральных районах города. Связано это с тем, что арендаторы в целях сокращения расходов предпочли переехать в более удаленные районы города, либо просто закрыли точки продаж. Меньше всего текущая аренда затронула Петроградский район, в частности — Большой проспект. «Арендаторы понимают, что проспект — один из самых проходных в Петербурге и не спешат освобождать помещения, а напротив, чтобы сократить эксплуатационные расходы, стали просить у владельцев скидки на аренду помещений до 20 процентов», — сообщает Ольга Корнилова.

Снижение цены продаж и арендных ставок на встроенные помещения эксперты прогнозируют до конца 2009 года.

По словам Алексея Лазутина, директора по коммерческой недвижимости Bescar Real-

ty Group SPb, большую долю арендаторов встроенных помещений составляют кафе, салоны красоты и т. д., которые больше всего пострадали от кризиса (им очень важна клиентура, которая сейчас существенно уменьшается). «А значит, спрос на такие помещения в ближайшем будущем не увеличится, а вот предложение расширится. Соответственно, и об увеличении цен и арендных ставок здесь говорить не приходится, на данный момент налицо лишь обратная тенденция», — полагает эксперт.

«Думаю, что стоит ожидать дальнейшего снижения ставок аренды и увеличения числа предложений», — говорит Ольга Корнилова. — Многие эксперты сходятся во мнении, что 2009 год будет пиковым в плане кризиса. К концу года кризис постепенно пойдет на спад. Однако чтобы дожить до осени 2009 года, компании будут вынуждены пойти на значительные сокращения своих расходов. Как результат, весной ожидается очередная волна увольнений и сокращений зарплатных плат. Также многие будут искать возможность сократить свои расходы на

аренду помещений. И если арендодатели откажутся снижать ставки, многие будут искать для себя оптимальные варианты».

В ближайшее время ценообразование на рынке встроенно-пристроенных помещений будет привязано к основным единицам, чаще номинируемым в долларах. На вторичном рынке встроенных помещений увеличится объем предложения за счет общего снижения спроса. При этом предложение на первичном рынке будет сокращаться за счет уменьшения количества строящихся объектов. Эта тенденция будет оптимистична в полной мере уже к концу текущего года.

## География застройки

По данным Ассоциации риэлторов Санкт-Петербурга, общий объем встроенных коммерческих помещений на январь 2009 года составляет около 8 млн кв. м. Общее количество предложения «встройки» в 2008 году составило более 1 млн кв. м. Из них треть пришлась на вновь введенные объекты (объем прироста встроенных помещений в новых домах по итогам прошлого года оценивается в 400 тыс. кв. м). В общем объеме предложения встроенных помещений примерно треть составляют объекты для продажи, остальное — аренда.

По данным отдела аналитики и консалтинга АН «Итака», в предложении коммерческих помещений в новостройках немного: в общей сложности в 47% объектов находящихся в продаже жилых комплексов присутствует предложение по встроенным помещениям. Это обусловлено в первую очередь тем, что компания-застройщик не торопится продавать помещения. Считается, что сдача таких помещений в аренду будет приносить больший постоянный доход, нежели одновременная продажа. По новым проектам продажа коммерции зачастую отклады-

вается на более поздний период. Кроме того, далеко не все новые проекты предусматривают наличие коммерческих помещений, особенно если речь идет о панельном домостроении.

Самым застраиваемым районом города на сегодняшний день является Приморский (59 объектов). По количеству встраиваемых коммерческих помещений район также является лидером. Здесь половина объектов имеет встроенные коммерческие помещения. Общие площади варьируются от 29 кв. м до 384 кв. м. Средняя цена объекта составляет 110 тыс. рублей за квадратный метр. Наименее застраиваемым районом на сегодняшний момент является Адмиралтейский — всего 4 объекта, и только в двух имеются встроенные коммерческие помещения: дом на улице Егорова, 25 и дом на Английском проспекте, 24, литера А. Общие площади варьируются от 85 кв. м до 290 кв. м. Средняя цена составляет 129 тыс. рублей за квадратный метр.

Самые дорогие коммерческие помещения представлены в Петроградском районе, а точнее в объектах, расположенных на Каменноостровском проспекте. Также дороги объектами представлен Крестовский остров. Цена на объекты здесь достигает 300 тыс. рублей за квадратный метр. Она обусловлена престижностью района, а также дефицитом предложения. То же можно сказать и о предложении в Центральном районе.

## Ликвид по дешевке

Основная тенденция в сегменте коммерческих встроенных помещений, характерная для последних «кризисных» месяцев — постепенное освобождение помещений. «Компании, особенно торговые, сейчас оптимизируют свои площади, — рассказывает Алексей Лазутин. — Если, например, у сети было десять магазинов, то она

захочет сохранить три наиболее эффективных. Самый заметный пример — со Старо-Невского проспекта уезжает «Дом Лаверна». Оптимизируют расходы банки, туристические компании». Однако, по мнению эксперта, в сегменте встроенных коммерческих помещений ситуация более гибкая, чем в бизнес-центрах и торговых комплексах. Здесь велика роль психологии собственника. «Если у собственника бизнес-центра, скажем, пять арендаторов, то у собственника встроенного коммерческого помещения — только один, — рассуждает Алексей Лазутин. — Поэтому собственник встроенного коммерческого помещения, чтобы сохранить своего арендатора, будет готов пойти на более существенные скидки, более существенную корректировку условий договора аренды. Аналогично такая психология действует и в стратегии работы с нынешними арендаторами: чтобы их удержать, собственник будет готов пойти на уступки, в том числе и в цене».

Сейчас нынешний арендатор может на 10–15% снизить стоимость аренды. Новый арендатор, который подыскивает место аренды, может добиться и более существенных скидок: до 20–30% по сравнению с первоначально заявленными ценами.

Искать нового арендатора собственнику встроенного помещения невыгодно и с точки зрения затрат на «перепрофилирование» последнего. Например, сложности сейчас будут испытывать собственники встроенных помещений, которые сдавали свои площади банкам. «Под банк требуется специальная аппаратура, часто подвальная помещения в плюс к основному (где размещаются хранилища, расчетные центры и т. д.), — объясняет Алексей Лазутин. — Если банк съезжает, то для собственника важно, чтобы следующим арендатором помещения

тоже был банк с примерно теми же запросами. Если это не банк, а, скажем, парикмахерская, которой не нужен подвал, то часть прибыли, которую мог бы получить собственник, он уже не получит».

По мнению некоторых экспертов, расширение предложения позволяет потенциальным арендаторам и покупателям занять высвобождающиеся ликвидные помещения на ключевых торговых магистралях города с большим потоком пешеходов. «Есть неарендованные точки на Невском проспекте, улице Марата, Большом проспекте Петроградской стороны и на других ведущих улицах, — рассказывает Людмила Рева, директор департамента брокерских услуг ASTERA St. Petersburg. — Операторы, имеющие возможность развиваться в текущий момент, могут получить лучшие предложения по сниженной цене: ставки в стрит-ритейле за последние три месяца снизились на 20–45 процентов — в зависимости от месторасположения и конструктивных характеристик объекта».

«В так называемых премиальных местах действительно появилось предложение, ранее отсутствовавшее или недоступное по цене, — говорит Анжела Пашинина, руководитель отдела торговой недвижимости Praktis CB. — Так, на Невском проспекте одно из помещений, сдававшееся летом по цене 15 тыс. рублей за квадратный метр, было сдано нами в январе этого года по цене 7 тыс. рублей за «квадрат». Уменьшение объемов арендуемых площадей наблюдается со стороны розничных сетей, банков, непродуктивных торговых сетей. Основными арендаторами и покупателями помещений на рынке остаются ИЧП, а также продуктовые торговые сети и частные инвесторы». Эксперт отмечает, что активность по сделкам в январе 2009 года была выше, чем в декабре 2008-го. Это объясня-

ется высокими инфляционными ожиданиями и желанием инвесторов уменьшить риски, связанные с колебанием валютных курсов.

## В перспективе — дефицит

Впрочем, по мнению некоторых экспертов, через два-три года в сегменте встроенных коммерческих помещений возможен дефицит площадей. Основной прирост объемов площадей осуществляется за счет помещений в первых этажах строящихся домов, а также путем перевода в нежилой фонд первых этажей существующих зданий. Объемы нового строительства сокращаются, а процесс перевода пока слишком замедлен.

«Наиболее сложным вопросом при реализации встроенных помещений остается перевод жилищных помещений в нежилой фонд, — считает Павел Созинов. — Несмотря на актуальность проблематики, этот вопрос надежно зафиксирован в гужих коридорах власти. В разных районах города при получении согласований действуют разные правила. Несмотря на то, что Жилищный кодекс четко регламентирует процедуру перевода, в Петербурге в некоторых районах количество согласований доходит до двадцати пяти — тридцати. Так что вместо двухмесячного процесса согласования в Петербурге этот процесс растягивается до полугода». По словам эксперта, риэлторское сообщество не раз поднимало данный вопрос, указывая на то, что пока районные будут заниматься районные администрации, без единой городской координации, без «единого окна» переводы будут тормозиться. Будет лавинообразно расти документооборот, появятся подставные фирмы, предлагающие сомнительные услуги по переводу помещений. Стоимость таких «услуг» будет пропорционально расти, но проблема останется.

ДАРЬЯ ЛИТВИНОВА

**ЮБИЛЕЙНЫЙ КВАРТАЛ**

**Самый важный выбор!**

**ПРИМОРСКИЙ РАЙОН** Комендантский пр./Шуваловский пр.

- Кирпично-монолитный комплекс
- Хорошая транспортная доступность
- Ст. метро «Комендантский Проспект»
- Закрытая охраняемая территория, благоустроенные двory, паркинги
- Комплексная инфраструктура: детские сады, школы, фитнес-центры
- Близость Юнтоловского заповедника

**КВАРТИРЫ ПОД ЧИСТОВУЮ ОТДЕЛКУ**

www.lenspecsmu.ru

**СДАНА ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ!**

**Первый взнос 5% Рассрочка до 5 лет**

**ЛенСпецСМУ** (812) 380-0525 (812) 710-2020  
Богатырский пр., д. 2 Невский пр., д. 180

**БАЛТИЙСКИЙ МОНОЛИТ**  
ХОЛДИНГОВАЯ КОМПАНИЯ

**ЕСТЕСТВЕННЫЙ СТИЛЬ**

**БЕЗУСЛОВНЫЙ СТИЛЬ**

**БОНУСЫ!**

**ЖИЛОЙ КВАРТАЛ НА СРЕДНЕМ, 85**

**(812) 332-5555**

БАНК-ПАРТНЕР СБЕРБАНК РОССИИ ОАО  
Генеральная лицензия  
Банка России №1481 от 03.10.2002  
www.sberbank.ru, тел.: 529-29-29

СБЕРБАНК РОССИИ  
СЕРВИС-ЦЕНТР

Реклама. С проектной декларацией можно ознакомиться в офисе компании ООО «Дом на Среднем» ГС-2-781-02-07-07816237416-017811-1 до 15.06.09