недвижимость

Рынок компромисса

По данным Cushman & Wakefield, за первые три месяца 2015 года средний прайм-индикатор (ставка на лучшие помещения в лучших торговых центрах) в Москве упал на 30%. Ставки аренды, номинированные в иностранной валюте, в среднем по рынку снизились на 20–50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Новосибирские девелоперы не склонны разделять столичный пессимизм. О перспективах снижения арендных ставок и заполняемости торговых и бизнес-центров участники рынка рассуждали за круглым столом, организованным сибирским представительством АО «Коммерсантъ».

КИРИЛЛ КУХМАРЬ

Учитывая риски сложившейся экономической ситуации, собственники коммерческой недвижимости готовы искать компромисс с арендаторами

— коммерческая недвижимость —

По данным генерального директора компании «Назаров и Партнеры. Коммерческая недвижимость» Александра Назарова, еще в сентябре прошлого года, в ожидании кризиса, львиная доля собственников коммерческой недвижимости были готовы предоставлять дисконт по арендным ставкам 20%. Сегодня подобной лояльности рынок арендодателей не демонстрирует. «Если сравнивать с кризисом 2009 года, то сегодня мы видим, что обстоятельства изменились. Рынок долго заходил в этот кризис, можно сказать, что он к нему подготовлен. У нас сложился дефицит качественных площадей. Если сейчас крупная международная компания придет в Новосибирск и попросит предоставить офис площадью 200 кв. м, предложить им будет нечего. Поэтому бизнес-центры класса А и В+ держатся довольно бодро. Собственники не планируют снижать арендные ставки, потому что понимают: если кто-то уйдет, они быстро найдут новых арендаторов», — убежден господин Назаров. По его прогнозам, снижения стоимости аренды коммерческой недвижимости, сопоставимого с московским обвалом, в Новосибирске ждать не стоит, по крайней мере в ближайшее время.

Наиболее болезненно на сложившуюся ситуацию реагирует стритрейтейл. Сегодня простаивают в ожидании потенциальных арендаторов помещения на Красном проспекте, площадях Ленина и Калинина, всегда считавшиеся наиболее привлекательными на рынке. Если говорить о ритейле вообще, то в крупных торговых центрах Новосибирска массового оттока пока нет, даже несмотря на снижение покупательской активности. Директор сети торговых центров (ТРЦ «Континент») Наталья Патрина объясняет это в первую очередь готовностью собственников коммерческой недвижимости к работе в условиях кризиса. «Сегодня расторгнуть договор с крупным торговым центром — это заплатить полугодовой штраф. Кто из ритейлеров на это пойдет? Поэтому, конечно, никто не уходит, все работают и ждут, когда срок договора истечет», — поясняет госпожа Патрина.

Помимо экономического кризиса на рынок коммерческой недвижимости в этом году будет оказывать давление и изменение налогового законодательства. Теперь собственники должны платить налог на имущество из расчета его кадастровой стоимости. «В Новосибирске уже утвержден реестр объектов, проведена их оценка. Да, собственник может обжаловать кадастровую стоимость. Основанием для пересмотра может являться несоответствие кадастровой оценке реальной рыночной стоимости объекта. Но судебная практика решения таких споров небольшая. Поэтому пока говорить об успехах в снижении платежей нельзя. Понятно, что кто-то этот налог будет платить. Полагаю, нагрузка и риски будут пропорционально распределены между собственниками площадей и арендаторами», — говорит управляющий партнер, налоговый юрист группы «Финанс» Виталий Сапелкин.

Декларируя намерение зафиксировать ставки на текущем уровне, арендодатели тем не менее признают, что повод для беспокойства есть. «Собственнику содержание объектов, не занятых арендатором, тоже встает в копеечку. Арендаторы это понимают и, как нормальные спекулянты, пользуются, требуя скидок. В итоге их проблемы становятся нашими проблемами, потому что наши расходы на содержание и обслуживание зданий все равно растут. В этой ситуации нужно пережидать. Локально заниматься тем, что дает эффект сейчас, пытаться улучшить ситуацию», — считает руководитель проекта «Швабе-капитал» Дмитрий Орешин.

В сложившихся условиях, по мнению директора компании MD Broker Данила Прудникова, особое значение приобретает информированность собственника недвижимости о том, что происходит с рынком, причем во всех его сегментах. «Да, больше всего сейчас пострадала торговая недвижимость, здесь самый большой дисконт по ставкам аренды, но скоро этот тренд придет и на рынок офисной и складской недвижимости. Склады уже скорректировали стоимость на 10%, в сегменте офисов среднее снижение ставок составило 20%. Я думаю, дна рынок достигнет в мае, летом будет стагнация, но это еще и сезонное явление, восстановление рынка может начаться с осени», — прогнозирует господин Прудников.

Обсуждая риски и возможные варианты развития событий на рынке, его участники сходятся в одном: необходимо выстраивать диалог с каждым арендатором. В условиях кризиса обеим сторонам выгоднее прийти к компромиссу. «Раньше я не могла по своей инициативе расторгнуть договор аренды. Сейчас, если арендаторы просят меня снизить арендную ставку, я включаю этот пункт в договор. Мы делаем уступки им, они нам», — приводит пример Наталья Патрина.

Анна Гадалина

Сидя на субсидии

— административный ресурс —

с9

Купить квартиру побольше и подороже по госпрограмме удастся, если есть деньги на половину ее стоимости. «Если первоначальный взнос составляет 50%, а заемщик все же готов взять максимально разрешенную сумму кредита, то стоимость квартиры в этом случае составит уже чуть более 15 млн руб.», — говорит коммерческий директор Rose Group Наталья Саакянц.

Средний чек

Однако получить максимальную сумму кредита с минимальным первоначальным взносом будет не так-то просто. В банке «Открытие» предполагают, что средний чек составит 3–3,5 млн руб. Связь-банк дает расчет среднего кредита для Москвы на сумму 3 млн руб. В Банке Москвы прогнозируют, что средняя сумма кредита по льготной программе составит 2,2 млн руб.

Согласно расчету специалиста колл-центра ВТБ24, для квартиры стоимостью 7 млн руб. заемщику потребуется минимум 1,4 млн руб. собственных средств, сумма кредита составит 5,6 млн руб., ставка — 12%. Заемщик с официально подтвержденным уровнем дохода 80 тыс. руб. до налогообложения, не обремененный никакими другими кредитами и кредитными картами, сможет рассчитывать на такую сумму кредита, если у его супруга аналогичный уровень дохода. В этом случае срок кредита составит не менее десяти лет, а размер ежемесячного платежа будет 80,3 тыс. руб. Если брать кредит на пять лет, платеж составит 124 тыс. руб. В любом случае, уточнил специалист банка, на погашение кредита заемщик может направлять не более 65% дохода после налогообложения. «Далеко не во всех случаях клиент берет максимальную сумму кредита, — замечает Анна Юдина. — Это обусловлено стоимостью приобретаемых объектов, наличием первоначального взноса и платежеспособностью клиентов. Соотношение ежемесячного платежа к доходу заемщика зависит от многих факторов, но не может превышать 60% от чистого дохода».

Банки предпочитают заемщиков с большим первоначальным взносом, но готовых выплачивать ипотеку долго. «Если взять кредит в Москве на 3 млн руб. под 11,9% годовых на 15 лет, то сумма ежемесячного платежа составит 35,8 тыс. руб.», — подсчитывает Ольга Олейник.

Последовательность действий для покупателя-заемщика по программам государственного субсидирования та же, что и при заключении обычной ипотечной сделки, указывают участники рынка. «Сначала клиент выбирает недвижимость, которая соответствует требованиям программы: новостройка должна быть аккредитована в банке; сделка — оформляться по договору долевого участия или по договору купли-продажи; собственником недвижимости должно быть юридическое лицо — застройщик, — перечисляет базовые условия Елена Кураткина. — Потом клиент получает одобрение в банке и подписывает документы по сделке».

Елена Пашутинская

КАК ПОЛУЧИТЬ МАКСИМАЛЬНУЮ СКИДКУ

Размер скидок на вторичном рынке во многом зависит не только от рыночной ситуации или потребностей продавца, но и от поведения покупателя. Чтобы разобраться, как вести себя покупателю для получения максимальной скидки, мы обратились к бизнес-тренеру риэлторской школы «Ноу-Хау» Роману Сергееву. Он представляет пять правил поведения покупателя.

Во-первых, желательно к моменту переговоров о цене покупателю или представляющему его интересы агенту выйти на собственника. Все-таки риэлторы — люди, как правило, подготовленные и хорошо знающие рынок, и на любой довод о дисконте у них найдется много контраргументов.

Во-вторых, переходить сразу к разговору о скидках нельзя. Сначала нужно познакомиться — хорошо, если получится понять и подстроиться под ценности продавца. Под ценностями я подразумеваю семью, работу, хобби. Также неплохо узнать, на какой машине ездит владелец квартиры, где отдыхает. Все это может стать темой, которая поможет вам расположить к себе продавца.

На этапе знакомства или сразу после него нужно задать вопрос: «Почему вы продаете квартиру?» Это поможет нам понять потребности продавца, то есть насколько срочно ему нужно продать недвижимость и, соответственно, насколько он готов обменять время на деньги.

Теперь переходим к третьему этапу: начинаем разговор о скидках. Когда мы озвучиваем наше предложение о дисконте, то тон должен быть твердый и спокойный. Излишние эмоции говорят или о неуверенности в собственной позиции, или об излишней заинтересованности в сделке.

При этом предложение о продаже с дисконтом обязательно должно быть подкреплено одним или несколькими аргументами. Аргументы могут быть следующие.

Недостаток квартиры. Например, вид на загруженную автомагистраль, отсутствие ремонта, нестандартный дизайн и т. д.

Недостаток места: удаленность от метро больше указанной в рекламе, чрезмерная загруженность трасс для проезда к центру, отсутствие в районе важных объектов инфраструктуры, например школы или детского сада.

Другие квартиры, выставленные на продажу, сопоставимые по характеристикам с объектом торга. То есть «мы посмотрели несколько квартир, они стоят дешевле». Лучше, если вы назовете один-два реальных адреса.

Сложные сделки. Если продажа данной квартиры является лишь одним из звеньев альтернативной сделки, где участвует несколько продавцов и покупателей, а вы покупаете за наличные, то это тоже может стать аргументом для снижения цены.

Различные юридические сложности. Например, квартиру продает несовершеннолетний через опекуна или алкоголик. Такие квартиры можно приобретать с соблюдением юридической чистоты, но это потребует дополнительных временных и финансовых затрат.

В-четвертых. Чтобы прийти к решению о продаже квартиры с дисконтом, владельцу жилья нужно время. В первый момент названную вами цену он может посчитать несправедливой. Поэтому лучше, опередив негативные эмоции продавца, сразу сказать, что ему не надо принимать решение прямо сейчас, есть время подумать. А после этого стоит добавить, что вы пока посмотрите другие варианты. Оптимальный срок, который стоит дать продавцу на раздумье, — два-три дня. Этого времени достаточно, чтобы владелец жилья пришел к решению о скидке, а новый покупатель за этот срок вряд ли найдется.

В конце добавлю, что если собственник жилья не идет на торг, то есть отказывается наотрез, не выдвигая собственных условий, значит он просто не мотивирован на продажу. И тогда лучше смотрите другие варианты.

Развитие микрорайона Стрижи

Стрижи

Группа компаний «Стрижи» с 2012 года занимается комплексным развитием территории бывшего микрорайона Карьер Мочище и всего северного направления Новосибирска.

Единая концепция формирует ментальную карту данного микрорайона, предполагает не просто строительство домов, а создание образа жизни, особого пространства, включающего социальную, коммерческую и транспортную инфраструктуру, отвечающего всем потребностям современного городского человека.

Сданные объекты жилой застройки:

2012 - 2013
1-я очередь (ЖК «Светлая роща», крытая парковка, газовая котельная), сдана на 9 месяцев раньше срока
2-я очередь (ЖК «Кленовая аллея»), сдана на 3 месяца раньше срока

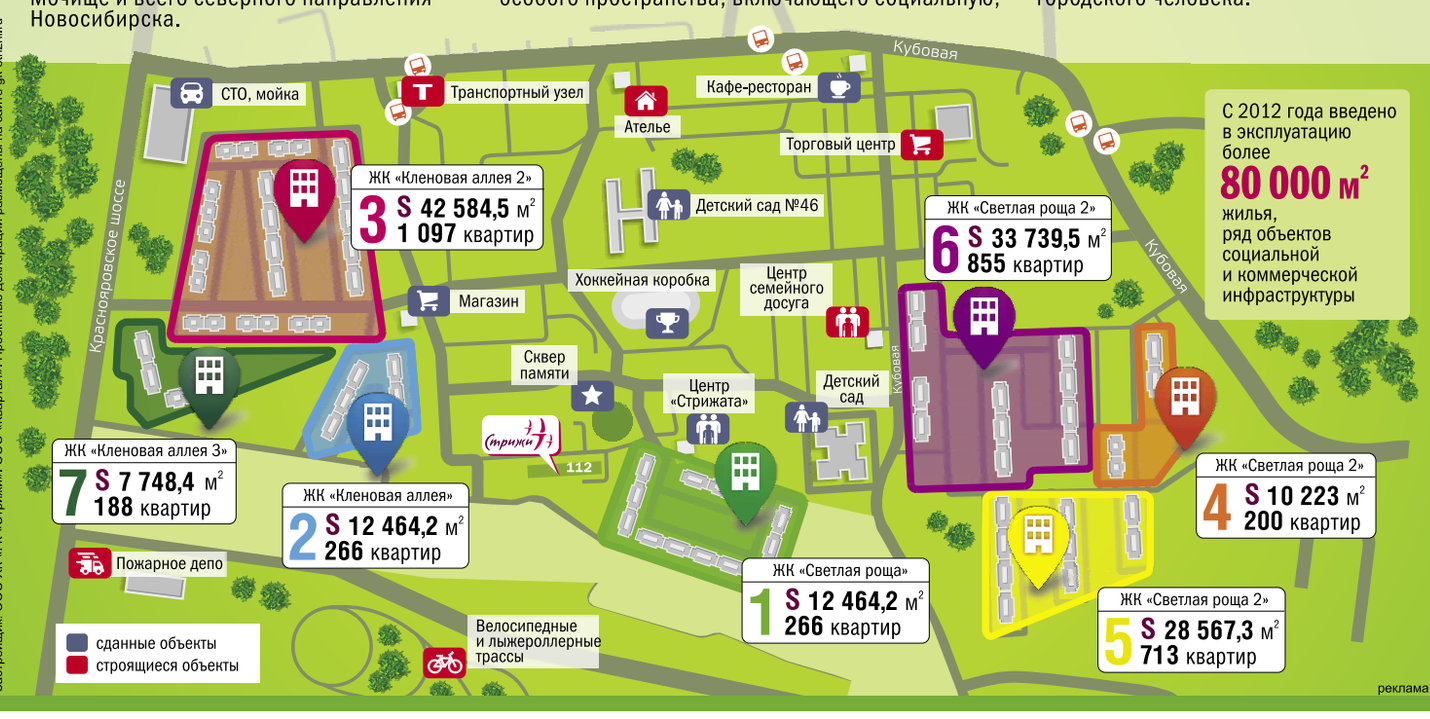
2013 - 2014
3-я очередь (ЖК «Кленовая аллея 2»), сдана на 9 месяцев раньше срока
4-я очередь (ЖК «Светлая роща 2»), строительство велось 10 месяцев

Сданные объекты социальной и коммерческой инфраструктуры:

2013
Внутриквартальные проезды: порядка 1 км дорог с асфальтовым покрытием
Парк «Светлая роща». Площадь: 0,5 га
Магазин смешанных товаров. Сроки строительства: IV квартал 2013 г. Торговая площадь: 636, 6 кв. м
Центр развития и досуга «Стрижата». Открытие: IV квартал 2013 г.

2014
Семейное кафе Big Family. Сроки строительства: февраль 2014 — октябрь 2014 г.
Автомоечный комплекс на ул. Кубовая. Сроки строительства: III—IV квартал 2014 г.
Автомоечный комплекс и станция технического обслуживания. Кафе. Сроки строительства: III—IV квартал 2014 г.
Детский сад №46 комбинированного типа «Зоренька». Сроки строительства: I квартал 2014 — декабрь 2014 г. Количество мест: 270 для детей от 2 до 7 лет
Хоккейная коробка. Срок строительства: 2013-2014 гг.

Застройщик: ООО ХК «ГК «Стрижи». ООО «Квартал». Проектные декларации размещены на сайте gk-strizhi.ru



Строящиеся объекты жилой застройки:

2015 - 2016
5-я очередь (ЖК «Светлая роща 2»). Сроки строительства: IV квартал 2013 — II квартал 2015 г.
6-я очередь (ЖК «Светлая роща 2»). Сроки строительства: IV квартал 2013 — III квартал 2015 г.
7-я очередь (ЖК «Кленовая аллея 3»). Сроки строительства: март 2015 — II квартал 2016 г.

Строящиеся объекты социальной и коммерческой инфраструктуры:

2014 - 2016
Многофункциональный центр. Сроки строительства: июль 2014 — II квартал 2015 г. Общая площадь: 4 284,7 кв. м. Стадия: окончание строительства
Транспортно-пересадочный узел. Сроки строительства: II квартал 2015 — I квартал 2016 г. Стадия: получение технических требований
Лыжероллерная трасса: 1-я очередь: лыжня длиной 2500 м. Стадия: согласование проекта

Стрижи
Группа компаний «Стрижи»
г. Новосибирск, ул. Кубовая, 112; Красный проспект, 44
Тел.: (383) 311-05-05
op@3110505.ru
gk-strizhi.ru

реклама