

ЗАМОРОЗКА ОТКЛАДЫВАЕТСЯ

спад в экономике повлек за собой снижение инвестиций, в том числе и в недвижимость. Еще в конце 2014 года эксперты прогнозировали заморозку крупных объектов и сокращение темпов жилищного строительства. Однако уже в первом полугодии текущего года прогнозы стали более оптимистичными. И хотя рекордных темпов сдачи объектов по-прежнему не ожидается, аналитики рынка отмечают, что государство предпринимает эффективные шаги для привлечения инвестиций на рынок недвижимости, особенно жилой, через разнообразные кредитные программы.

ЛАРИСА НИКИТИНА

ЕСТЬ ЧТО СКЛАДЫВАТЬ Наиболее защищенной от негативного влияния кризиса в южном регионе оказалась складская недвижимость. Если в целом по стране рынок складской недвижимости в полной мере испытывает на себе давление санкций и спада экономики, то на Юге картина иная. Изменения во внешней торговле России, связанные с «антисанкциями», привели к постепенному замещению поставщиков из Европы на поставщиков аналогичного продукта из Турции, Армении, Азербайджана, стран Азии, а также Южной Америки и Африки, стран Азии. Более благоприятная ситуация в южных регионах объясняется трансформацией транспортно-логистических схем, их переориентацией на южное направление. Еще один плюс связан с тем, что региональный рынок складской недвижимости еще не достиг насыщения. Евгений Иванченко, директор по капитальному строительству компании «Юлмарт Девелопмент», отмечает, что рынок складской недвижимости по-прежнему активно развивается в регионах, в городах с населением более 1 млн человек, что вызвано экспансией федеральных ритейлеров.

«В основном спрос генерируется выходом на рынок ритейлеров федерального уровня, как правило, за счет X5 Retail Group «О'кей», «Лента», «Дикси»,— комментирует эксперт.— В реализации новых проектов девелоперы проявляют интерес к строительству распределительных центров и складских помещений в формате built-to-suit».

Влияние на южный рынок логистических услуг оказал и курс на импортозамещение в сфере продовольствия. Южные регионы традиционно в списке основных поставщиков сельхозпродукции. При этом вопросы складирования и хранения произведенной сельхозпродукции являются одной из наиболее актуальных проблем. С 2015 года поддержка создания оптово-распределительных (логистических) центров осуществляется в рамках подпрограммы по их развитию в рамках Государственной программы развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия на 2013–2020 годы. Это тоже является серьезным стимулом для строительства складской недвижимости на Юге.

Поэтому на юге России в 2015 году не только завершаются инвестиционные проекты по строительству складской недвижимости, но и запланировано создание новых площадей. В числе самых крупных — строительство второй фазы логопарка «Дон» (компания Raven Russia), строительство терминала для перевалки сельхозпродукции («Луис Дрейфус Коммодитиз Восток», российская «дочка» глобальной Louis Dreyfus).

Армен Даниелян, член правления АКГ «Деловой профиль» (GGI), считает, что регионы Юга сегодня очень перспективны для развития логистических услуг и строительства новых логистических центров.

Эксперты отмечают, что арендные ставки на складские помещения в таких «продвинутых» территориях Юга, как Ростовская область и Краснодарский край, не испытали существенного давле-



В ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КРИЗИС СКАЗАЛСЯ НЕРАВНОМЕРНО НА РАЗЛИЧНЫХ СЕГМЕНТАХ: БОЛЬШЕ ВСЕГО ПРОСЕЛ СЕГМЕНТ БИЗНЕС-КЛАССА

ния кризиса и держатся в среднем на уровне 400–500 руб. за 1 кв. м в месяц.

БОЛЬШИЕ МАГАЗИНЫ И МАЛЕНЬКИЕ ОФИСЫ На рынке торговой и офисной недвижимости ситуация сложнее. На нее повлияло снижение доходов и платежеспособного спроса населения. И здесь картина на юге России мало отличается от общероссийской. По исследованию международной консалтинговой компании CBRE, инвестиции в торговую и офисную недвижимость с начала года упали на 44%. Причинами такого спада эксперты называют геополитические проблемы и чрезмерную волатильность финансовых рынков в конце 2014 – начале 2015 года.

Еще одна примета времени — миграция арендаторов. «С изменением экономического положения страны, безусловно, изменились правила игры ритейлеров и девелоперов на рынке торговой недвижимости. Модные одежные и обувные бренды стали уходить из спальных районов в ТЦ, где генерируется высокий трафик. Массовый уход привел к тому, что уровень арендных ставок снизился на 20–30%. При этом закономерно, что развитие продолжили продуктовые операторы, предоставляющие базовые товары и услуги эконом-сегмента: продукты питания, аптеки, которые получили возможность арендовать качественные торговые площадки в стритритейле и ТЦ спальных районов по выгодным арендным ставкам»,— комментирует Марат Манасян, генеральный директор компании M1 Solutions.

По оценкам экспертов, ежемесячная арендная ставка на торговые помещения в ТЦ варьируется от 0,7 до 2 тыс. руб. за 1 кв. м. Количество вакантных площадей в некоторых ТЦ может достигать 50%, спрос на торговые помещения значительно снизился. Как отмечают аналитики, глубина и продолжительность сильного негативного давления на реальные доходы населения пока остаются неясными, поэтому делать долгосрочные прогнозы в торговой недвижимости — сегодня занятие неблагодарное.

Павел Репин, президент НП «Южная гильдия управляющих и девелоперов», рассказывает, что на рынке офисной недвижимости наиболее востребованы офисы малого формата, представители бизнеса в связи с кризисом вынуждены снижать издержки, в том числе с помощью переезда в офисы, меньшие по площади и более низкие по классности. В то же время при аренде больших по метражу офисных площадей можно получить ощутимые скидки. «Разница по ценам на аренду офисных площадей класса В и С составляет от 200 до 800 руб. за 1 кв. м. В зависимости от классности офиса минимальная арендная ставка в среднем составляет 200 руб. за 1 кв. м, максимальная — 1100 руб. (класс А)»,— отмечает эксперт. Скорее всего, цены в этом сегменте достигли своего предела, поэтому потенциал дальнейшего снижения арендных ставок достаточно небольшой.

При этом в связи с планируемыми ЧМ-2018 инвесторы по-прежнему заинтересованы в сегмен-

те конгрессно-гостиничных площадей. «Пожалуй, один из самых знаковых проектов этого года — строительство в Ростове-на-Дону международного конгрессного центра „Хаятт Ридженс Дон-Плаза Ростов“»,— считает Марат Манасян.

БЕНЕФИС ЭКОНОМ-КЛАССА В жилой недвижимости кризис сказался неравномерно на различных сегментах.

Наиболее «пострадавшим» можно назвать сегмент бизнес-класса. По словам руководителя компании «Девелопмент-Юг» Сергея Иванова, спрос в этом сегменте снизился в пять-шесть раз. Руководитель объединения застройщиков «ВКБ-Новостройки» Сергей Геращенко поясняет, что довольно большая группа потенциальных покупателей, ощутив снижение доходов, начинает рассматривать как предпочтительное жилье более низкого класса.

В то же время VIP-сегмент сохраняется, потому что есть определенная прослойка людей, на достатке которых кризис не отражается в той мере, в которой он влияет на основную массу населения.

«В период экономического спада финансовое состояние клиентов премиум-сегмента недвижимости не ухудшается. Поэтому доля продаж в этой нише в такие времена только увеличивается, так как многие финансово состоятельные люди стараются конвертировать свои сбережения в более надежную и ликвидную курортную недвижимость элитного класса»,— комментирует Юлия Духова,