

мещений либо уход (прекращение деятельности) с рынка как федеральных, так и местных операторов. «По поводу достижения или прохождения „дна“ — мы считаем, что этот вопрос связан с общеэкономической и политической ситуацией в стране. Достигла экономика „дна“? Думаю, ответ очевиден. Инвестиции в коммерческую недвижимость — это долгосрочные инвестиции с невысокой доходностью, и используются они сейчас не в качестве быстрого заработка, а больше в качестве сохранения активов. У многих инвесторов есть понимание, что недвижимость может на каком-то этапе сильно упасть в цене, но затем все равно начнет подниматься. И чем быстрее это произойдет, тем лучше. А сейчас мы работаем с той ситуацией, которая есть, и надеемся, что все тяжелые времена проходят и это пройдет», — говорит госпожа Денисова.

Руководитель Центра прикладной экономики НИУ ВШЭ — Пермь Дмитрий Клещев выделил два негативных фактора, которые угнетают ситуацию на рынке коммерческой недвижимости. «Первый — кризис. К счастью, „дно“ пройдено. Год-полтора необходимо для восстановления рынка. В это время мы увидим оживление на рынке коммерческой недвижимости, если, конечно, не появятся новые кризисные явления», — полагает господин Клещев. Второй негативный фактор, имеющий существенное влияние на рынок коммерческой недвижимости, — усиление тренда виртуализации, то есть организация работы вне офисов. «Примеры развитых западных стран говорят о том, что 30–40% рабочих мест организуются уже вне офиса. Мы, я думаю, будем быстро догонять этот тренд. Например, компания „Вымпелком“ уже перевела 25–30% своих сотрудников за пределы офиса. Поэтому даже в условиях хорошего экономического прогноза в долгосрочной перспективе потребность в офисных помещениях будет снижаться», — считает эксперт.



ОФИСНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ В ЦЕНТРЕ ПЕРМИ ПО-ПРЕЖНЕМУ НЕ ПОЛЬЗУЕТСЯ БОЛЬШИМ СПРОСОМ

Потрясением для рынка коммерческой недвижимости может также стать переход на новую систему налогообложения. С 2019 года налог на недвижимость будет исчисляться по результатам рыночной оценки, что приведет к дополнительной нагрузке на бизнес. «В условиях новых реалий у владельцев коммерческой недвижимости два варианта: предоставление

новых, более качественных услуг, внесение в коммерческую недвижимость принципов „многого дома“, повышение уровня обслуживания. Или поиск альтернативных вариантов использования имущества. Классические квадратные метры становятся исчезающим элементом», — поясняет Дмитрий Клещев. Он отметил, что у торговой недвижимо-

сти также есть тренд виртуализации — все больше продаж совершается через Интернет. Этот вид продаж начинает доминировать по непродуктивным товарам. Продуктовый ритейл трансформируется медленнее, но и этот сегмент, судя по опыту других стран, будет развиваться в сторону online-продаж. ■

## «МЫ СОСРЕДОТОЧЕНЫ НА ИНДИВИДУАЛЬНЫХ РЕШЕНИЯХ»

Пермский рынок жилья сегодня успешно осваивают компании, которые делают ставку на качество, а не на количество возводимых объектов. Директор СГ «Развитие» Евгений Равцов рассказал о том, как группа сочетает в своем портфеле жилье класса «эконом» и «комфорт», какую стратегию она выбрала на ближайшие пять лет и где появятся новые объекты.

— **Рынок новостроек не первый год испытывает сложности: объемы строительства и платежеспособный спрос падают. Как группа адаптируется к этим условиям?**

— Пермский рынок жилья действительно сокращается. По прогнозам экспертов, такая динамика пока сохранится. Но мы в общий тренд не попадаем. В данный момент в разной стадии строительства у нас находятся объекты общей площадью почти 90 тыс. кв. м. В течение полутора лет хотим довести этот показатель до 100 тыс. кв. м. Планы по объектам сформированы на пять лет минимум. Это площадки в разных районах города. Мы рассматриваем разные территории. Нам очень понравилось работать в Дзержинском и Ленинском районах, поэтому хотим и дальше там присутствовать. Мы приобрели участок на Плеханова, 61а. Это участок бывшей автобазы. Уже разработан проект застройки. Локация очень удачная. Площадь участка составляет 0,7 га. На нем мы планируем разместить жилой комплекс комфорт-класса с интересными планировками. Об-

щая площадь ЖК из двух домов составит 14 тыс. кв. м. Сейчас этот проект проходит экспертизу. Кроме того, у нас есть новая площадка в Орджоникидзевском районе, с которого мы начинали. Мы хорошо изучили этот район, и покупатели нас знают.

— **Какова стратегия группы? Будете переходить к комплексной застройке или продолжите заниматься индивидуальными проектами?**

— Мы постепенно развиваем собственные компетенции. Сегодня мы сосредоточены на индивидуальных решениях по каждой площадке, хотим постепенно расширять географию присутствия в городе Перми. На комплексную застройку большими объемами группа «Развитие» не претендует. Мы определили для себя то количество, которое нам комфортно строить и продавать, независимо от волатильности строительного рынка. Именно качество строительства является нашим главным отличием, и мы намерены его поддерживать в будущих проектах. У нас мало подрядчиков, основной объем работы мы выпол-

няем своими силами. Это дает возможность жестко контролировать ход строительства, отвечать за качество и выдерживать заявленные сроки. Кроме того, у нас создан свой проектный отдел, который разрабатывает планировки под нужды покупателей в каждом районе.

— **Расскажите подробнее о проектах, которые сейчас есть в портфеле СГ «Развитие».**

— Мы вышли на рынок как застройщик с объектами эконом-класса. К этой категории относятся ЖК «Искра» на Веденева, ЖК «Вишневы» в микрорайоне Запруд и ЖК «Гармония» на Гайве. Но на самом деле они являются эконом-классом только в плане цены. По качеству и инфраструктуре наши дома все-таки ближе к категории «комфорт». Это объекты из кирпича с интересными планировками и хорошего уровня отделкой. На Карбышева, в ЖК «Гармония», у нас, например, большая двухуровневая парковка на сто машиномест и видеонаблюдение. Мы и дальше планируем реализовывать проекты класса «эконом», но нам также интересен класс «комфорт». ЖК «Ольховский» на Парковом — это именно комфорт-жилье. У него отличное местоположение — рядом с удобными транспортными развязками, и в то же



На правах рекламы

время это экологический чистый микрорайон, своего рода рекреационная зона. Из окон открывается чудесный вид на лес и реку. Проектом предусмотрено благоустройство набережной. У дома будет своя, огороженная территория. ЖК «Камские огни» на Окулова, 24, представляет собой объект категории «комфорт» с элементами класса «бизнес». Это одна из немногих новостроек в центре, которая строится из кирпича — за исключением подземного паркинга, который выполнен в монолите для удобства эксплуатации. Расположение в «тихом центре», недалеко от набережной Камы, говорит само за себя. Преимуществами этого жилого комплекса являются современные фасадные решения, панорамные окна и инженерные решения. Например,

мы запроектировали собственную крышную газовую котельную. Это существенно снижает коммунальные расходы будущих жильцов.

— **В преддверии Дня строителя что бы вы могли пожелать всем, кто работает в строительной отрасли?**

— От имени строительной группы «Развитие» хочу поздравить наших сотрудников и коллег, застройщиков, проектировщиков, мастеров, прорабов и всех, кто имеет отношение к этой сфере, с профессиональным праздником! Желаем вам новых, интересных объектов, успешного их воплощения, счастья и благополучия вам и вашим близким!

