



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР GUIDE
«НЕДВИЖИМОСТЬ КОМФОРТ-КЛАССА»

ПОСЛЕДНИЙ ВАГОН ПУСТЬ УЕЗЖАЕТ

До наступления часа X в строительной отрасли осталось два с половиной месяца. С первого июля доленое строительство в том виде, в котором его знали и бизнес, и потребитель, перестанет существовать. Пока на строительство у девелоперов достаточно мрачное: например, в Ленобласти, где строится едва ли не больше жилья, чем в Петербурге, на момент сдачи номера в печать к работе по новым правилам были готовы лишь три проекта из четырех сотен. С остальными банки работать были не готовы. Неудивительно, что у некоторых застройщиков настроение близко к панике. Поведение потребителей тоже сложно назвать спокойным: неопределенность подогревает желание «вскочить в последний вагон», а потому спрос на рынке первичного жилья близок к ажиотажному. По крайней мере, по результатам первого квартала нынешнего года спрос на строящееся жилье остался на том же уровне, что и за аналогичный период прошлого года.

Ажиотаж, понятно, подогревает рост цен. Девелоперы, стремясь «поймать волну», пугают потребителя, что на этом рынок не остановится и рост достигнет 30%. Но здравомыслящие люди говорят, что такой сценарий маловероятен. Неготовность некоторых компаний перейти на новую систему, вероятно, через какое-то время может сократить объем предложения и, как следствие, стоимость жилья увеличится. Но возможен и другой вариант: после первого июля ажиотаж спадет и рынок придет к некоторому равновесию. По крайней мере, и у потребителя, и у девелоперов появится возможность трезво и спокойно взглянуть на ситуацию.

Что же касается апокалиптических настроений, то сорок лет назад похожую систему внедряли и в Финляндии: как это ни удивительно, причиной стал тоже рост обманутых дольщиков. Тот период характеризовался большой волной миграции в крупные города страны, это обуславливало потребность в строительстве в больших объемах нового жилья, что неизбежно привлекало на рынок много непрофессиональных девелоперов, а иногда и просто мошенников. Тем не менее после ужесточения законодательства финская отрасль выстояла. Вероятно, выстоит и российская. Так что, возможно, прыгать в последний вагон большого смысла и нет.

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

КОММЕРЦИЯ С ОГЛЯДКОЙ НА ЖИЛЬЦОВ

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ СТАЛА НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ИНФРАСТРУКТУРЫ НОВОСТРОЕК. В ПРОЕКТАХ КОМФОРТ-КЛАССА СТОИМОСТЬ ВСТРОЕННЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА 15–20% ВЫШЕ, ЧЕМ В ДОМАХ ЭКОНОМ-КЛАССА, А НАБОР АРЕНДАТОРОВ, КАК ПРАВИЛО, ОБУСЛОВЛЕН БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТЬЮ ЖИЛЬЦОВ. ИРИНА АХМАТОВА

Встроенные помещения в домах комфорт-класса, по оценкам участников рынка, занимают 5–10% от общей площади объекта и пользуются стабильным спросом у инвесторов. Однако зачастую застройщики реализуют свои идеи без оглядки на нужды и интересы ритейлеров, сетует Владимир Каличава, руководитель департамента услуг для ритейлеров Colliers International в Санкт-Петербурге. «Требований у ритейлеров немало: свободная планировка, чтобы конструктив первого этажа был выполнен на несущих колоннах, а не в виде многочисленных несущих стен, большие витринные окна, а не „бойницы и амбразуры“, вход с уровня земли, непосредственно с тротуара, а не через газон или на возвышении, отдельная технологическая вентиляция, возможность организации удобной разгрузки и погрузки, выделенная электрическая мощность, необходимая для торговли, а не для библиотеки», — перечисляет господин Каличава.

По мнению Светланы Денисовой, начальника отдела продаж ЗАО «БФА-Девелопмент», еще десять лет назад коммерческое помещение представляло собой сарай, с большим или меньшим количеством перегородок и несущих конструкций, а сейчас это всерьез продуманные помещения. «Застройщик приблизился в своем понимании к потребностям рынка коммерческих помещений, таким как витринные окна, высокая энергообеспеченность, изолированные входы, правильные подъезды, грамотно расположенные разгрузочные окна, место для вески, система вентиляции», — отмечает госпожа Денисова.

СБРОСИТЬ С БАЛАНСА К моменту сдачи дома и его заселению все коммерческие площади, как правило, уже проданы. В комфорт-классе застройщики редко оставляют у себя на балансе коммерцию, так как управление этими помещениями и сдача их в аренду является для них непрофильным бизнесом. Нередки случаи, когда коммерческими помещениями рассчитываются с подрядчиками за проделанные на стройке работы.

«В большинстве случаев девелоперы стараются распродать все квадратные метры: помещения остаются в собственности у застройщика, только если аренда экономически выгодна или если допущена ошибка проектирования. В основном помещения для сдачи в аренду могут позволить оставить себе крупные девелоперы либо те, у кого есть навык управления», — рассказывает Катерина Соболева, управ-

ляющий директор центра инвестиций в недвижимость Becar Asset Management.

По словам Дмитрия Беляева, генерального директора ООО «КВС. Управление недвижимостью», большая часть коммерческих помещений в домах компании выставляется на продажу. Но есть и исключения. «В ЖК G9 застройщик взял на себя функцию по заполнению и последующему управлению коммерческими помещениями. Это было сделано с целью подчеркнуть статус клубного дома комфорт-класса», — поясняет господин Беляев. — В проектах, где встроенные помещения остаются в управлении собственной УК, отсутствует дополнительная конкуренция, к примеру, там никогда не будет двух салонов красоты через стенку. Объект намеренно заполняется разными форматами — с целью повысить привлекательность каждого помещения для потенциального арендатора».

Сергей Степанов, директор по продажам компании «Строительный трест», говорит, что, помимо продажи коммерческих помещений, компания также занимается их сдачей в аренду. «Это эффективный инструмент, который способствует увеличению объемов продаж. Благодаря аренде от застройщика компания реализовала коммерческой недвижимости на 1 млрд рублей», — констатирует господин Степанов.

ВОСТРЕБОВАННЫЙ ФОРМАТ Коммерческие помещения в новостройках, как правило, ориентированы на внешний и внутренний спрос. Катерина Соболева обращает внимание: «Если речь идет о жилом комплексе комфорт-класса с закрытой дворовой территорией, то зачастую девелоперы планируют помещения под коммерцию, ориентированную на нужды жильцов проекта, в то время как те помещения, которые выходят на внешнюю сторону, могут удовлетворить потребности и других жителей этой локации».

Стоимость квадратного метра коммерческих площадей в новостройках комфорт-класса, как правило, выше, чем в экономе, на 15–20%. Однако помимо класса жилого объекта, существенное значение для стоимости помещения имеет и его локация. Так, стоимость встроенных помещений в жилом доме эконом-класса в спальном районе у станции метро может быть значительно выше, чем у жилого комплекса комфорт-класса в более отдаленном месте с низким пешеходным и автомобильным трафиком, отмечает Дмитрий Беляев.

Наиболее востребованными, по оценкам Светланы Денисовой, являются

коммерческие помещения площадью 30–120 кв. м, но и помещения большего размера хорошо продаются. «В целом можно сказать, что застройка в крупных проектах стала хитом рынка — это сформировавшаяся тенденция. В первой очереди ЖК „Огни залива“, где дома выстроены вдоль новой магистрали — проспекта Героев, все площади проданы, например, сразу пять помещений приобрел один инвестор. Цены реализации были от 130 до 170 тыс. рублей за квадратный метр в зависимости от характеристик помещения. Этот уровень цен был обусловлен как высоким трафиком по проспекту Героев, так и масштабом комплекса, и качеством помещений», — рассказывает госпожа Денисова.

Сергей Степанов говорит, что арендные ставки в коммерческих помещениях компании колеблются от 850 до 2500 рублей за квадратный метр.

Эксперты отмечают, что большинство коммерческих помещений приобретается при помощи единовременной оплаты или рассрочки. «В ипотеку в наших жилых комплексах приобретено всего одно коммерческое помещение. Ставка по кредиту ожидаемо выше, чем для жилья, и в настоящее время составляет 12–15%, — комментирует Светлана Денисова. — Запросы на ипотеку для приобретения коммерческого помещения исходят, как правило, от покупателей небольших помещений. Покупатели крупных площадей справляются без кредита, получив от застройщика небольшую рассрочку платежей».

ПОДХОДЯЩИЙ НАБОР Участники рынка отмечают, что пул арендаторов в «коммерции», как правило, совпадает с классом жилья, однако в комфорт-классе он часто может быть схож с экономом, поскольку границы между этими классами размыты.

Как рассказали в пресс-службе группы ЛСР, обычно во встроенных помещениях размещаются продовольственные магазины, предприятия сферы услуг, магазины зоотоваров, кафе, офисы банков и страховых компаний, аптеки, детские развивающие центры, стоматологические клиники, пекарни и кондитерские.

Дмитрий Беляев поясняет, что функционал помещения крайне редко регламентируется в договоре купли-продажи помещения. Вопрос о назначении помещения может возникнуть на этапе проектирования и строительства, когда есть четкое понимание, что в каком-то конкретном помещении будет представлен определенный функционал. → 16

СТРИТ-РИТЕЙЛ