

КОММЕРЦИЯ СЛЕДИТ ЗА ФОРМОЙ

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРЕ СТАГНИРУЕТ — НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПОЯВЛЯЕТСЯ НЕ ТАК МНОГО И ИХ, ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ХВАТАЕТ. ПРИ ЭТОМ, НЕСМОТРИ НА РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ, СТРОИТЕЛЬСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ХОРОШИМ ИНСТРУМЕНТОМ ПОЛУЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Рынок готовой коммерческой недвижимости в Краснодаре находится в состоянии стагнации, а в условиях назревающего экономического кризиса продажа торговых площадей и вовсе остановилась. Многие предприниматели, не желая оставаться с рублями на руках, стараются инвестировать деньги в коммерческие площади с целью извлечения с них арендного дохода. Население же более охотно пользуется магазинами вблизи своего дома, в связи с чем застройщики еще на этапе планировки жилого объекта предусматривают в нем определенное количество квадратных метров коммерческой недвижимости. В долгосрочной перспективе эксперты прогнозируют смену формата традиционной торговли на онлайн-заказы, что заставит часть коммерческих площадей сменить формат с магазинов на пункты выдачи товаров.

РЫНОК ОТЯГИВАЕТ ПЕРИФЕРИЯ

Основной пик девелоперской активности на рынке торговой недвижимости Краснодара пришелся на период миграционного бума, который наблюдался 10–12 лет назад. К таким выводам пришли аналитики компании Cushman & Wakefield, проведя специально для «ЭР» исследование рынка коммерческой недвижимости кубанской столицы. Тогда же, по их словам, были введены самые крупные торговые центры кубанской столицы.

«В настоящее время рынок торговой недвижимости Краснодара насыщен и, по сути, поделен между несколькими крупными торговыми центрами — “Галерея Краснодар”, “Красная Площадь”, OZMall и “МЕГА”. В большей части это связано со сложной транспортной ситуацией в городе и нежеланием посетителей тратить время на дорогу до объекта», — говорит директор по развитию бизнеса Cushman & Wakefield Ольга Ясько.

Площадью же причине, по словам эксперта, сейчас пользуются спросом небольшие районные торговые центры, которые строятся в новых жилых кварталах с высокой плотностью застройки. Также часть покупательской аудитории, особенно в части ежедневных покупок, перетягивают на себя торговые операторы на площадях формата streetretail, которые, в связи с активным жилищным строительством, появляются на первых этажах жилых домов.

«Торговые операторы рассматривают рынок Краснодара, но смотрят только лучшие и наиболее посещаемые объекты. На развитие рынка торговой недвижимости столицы Кубани также оказывает сейчас (и будет оказывать) развитие рынков курортных городов, таких, например, как Анапа или Геленджик», — говорит Ольга Ясько.

Аналитики компании также отмечают, что, в том числе, по вышеуказанным причинам в данный момент заморозена работа по проектам нескольких региональных и суперрегиональных объектов. Из крупных, например, запланирован ввод второй очереди «МЕГИ» (арендопригодная площадь (GLA) — 88 тыс. кв. м) на 2022 год.

Что касается рынка складской недвижимости, то на Юге России его формируют два крупных города — Краснодар и Ростов-на-Дону, расположенные на расстоянии около 270 км друг от друга. Они обеспечивают складскими площадями Краснодарский край, Ростовскую область, а также весь Северо-Кавказский федеральный округ. По данным аналитиков Cushman & Wakefield, объем предложения по складской недвижимости в Краснодаре на сегодняшний день составляет 517,6 тыс. кв. м.



ФОТО: ВЕСТИНИ/ТАСС

«Как и в целом в России, строительство новых объемов складской недвижимости рассматривается обычно при наличии конкретного заказчика — в формате built-to-suit (строительство объекта для конкретного клиента, — «ЭР»). Основной спрос формируется со стороны операторов розничной торговли. В настоящий момент доля вакантных площадей близка к 0%, а средняя запрашиваемая ставка аренды составляет 3,4–3,6 тысячи рублей за квадратный метр в год», — говорит госпожа Ясько.

ВЫСОКОМАРЖИНАЛЬНЫЙ БИЗНЕС

В настоящее время, по данным консалтинговой компании Masop, стоимость продажи и аренды коммерческих площадей в Краснодаре сильно за-

висит от месторасположения того или иного объекта. В среднем квадратный метр площади стоит порядка 80–85 тыс. руб., а аренды — 1500–1800 руб. за кв. м в месяц.

По словам директора агентства недвижимости «СОК» Оксаны Солдатовой, стоимость коммерческих площадей формируется по принципу «плюс 30–40 тыс. руб. от стоимости квартир». Именно поэтому, если сдавать в аренду обычную квартиру, то маржа будет значительно ниже, чем от сдачи в аренду коммерческих площадей, на которые всегда найдется арендатор.

«Доходность с коммерческой недвижимости доходит до 14% в месяц. Грубо говоря, если мы приобретаем площадь коммерческого назначения

САМЫМИ ВОСТРЕБОВАННЫМИ ПОМЕЩЕНИЯМИ ЯВЛЯЮТСЯ ПЛОЩАДИ ПОД МАЛЫЙ БИЗНЕС: САЛОНЫ КРАСОТЫ, АПТЕКИ, ПРОДУКТОВЫЕ МАГАЗИНЫ, ДЕТСКИЕ СЕКЦИИ

за миллион, то он даст нам ежемесячно 140 тысяч рублей. Прирост цены на коммерческую недвижимость ежегодно составляет около 6%, однако это относится больше к строящимся объектам, поскольку в процессе стройки ближе к сроку сдачи застройщик поднимает цену на объект ежемесячно по 1000–1500 рублей за квадратный метр. Что касается уже готовых объектов, которые сдаются центре, там ситуация стабильна», — говорит госпожа Солдатова.

По информации председателя совета директоров ГК «ЮгСтройИмпериял» Станислава Николенко, популярные коммерческие площади в жилых домах имеют метраж от 30 до 80 кв.м., а максимально востребованы — 40–50 кв. м. Особенно актуальны, по его словам, помещения со свободной планировкой, которые можно подстроить под любой бизнес. Самыми востребованными помещениями являются площади под малый бизнес: салоны красоты, аптеки, продуктовые магазины, детские секции и так далее.

«Как и в большинстве направлений на рынке недвижимости, большую роль играет наличие уникальных сервисов. Так, при выборе и покупке жилья клиенты уделяют особое внимание потребительской инфраструктуре. А успешность коммерции зависит от конкретного расположения жилого комплекса: район и поток людей. Объем коммерческих площадей для каждого жилого комплекса мы рассчитываем исходя из его концепции. При расчете учитывается количество проживающих людей в округе, планируемое количество жильцов в жилом комплексе, обеспеченность района сервисами и наличие там крупных ретейлеров. Примерное соотно-

МНЕНИЕ



Станислав Николенко, председатель совета директоров группы компаний «ЮгСтройИмпериял»:

— Сегодня, когда человек покупает не просто квадратные метры, а новый стиль жизни, задача современного застройщика — создать ему для этого все необходимые условия, по сути — комфорт у дома. У нашей компании, к примеру, в 17 сданных объектах и еще в 12 комплексах, находящихся на стадии активного строительства, предусмотрены коммерческие помещения, поскольку они необходимы потенциальному покупателю жилья. Еще на этапе проектирования мы продумываем каждую деталь: от планировки коммерческого помещения, которое станет стартом для нового дела или продолжит линию уже готового бизнеса, до момента наполнения зоны коммерции. Помимо этого, мы осуществляем поиск конкретных партнеров, которые смогут максимально удовлетворить потребности будущих жителей жилых комплексов.

Если говорить конкретно, то есть много положительных отзывов о присутствии в шаговой доступности семейного фитнеса. Данное направление видится нам перспективным, и мы планируем открывать новые семейные фитнес-комплексы и дальше.

Нам кажется важным учитывать опыт уже сданных объектов и пожелания будущего собственника коммерческого помещения. Еще на этапе строительства новых комплексов мы можем изменить детали по запросу клиента. Например, количество входов, расположение вентиляции, наличие индивидуального или общего санузла на несколько помещений и так далее.