

## НЕДВИЖИМОСТЬ

арендодатели, которые не готовы к диалогу, как правило, вообще лишаются арендаторов. Расположенные не в центре города деловые центры могут не пережить кризис, поскольку на них сейчас спрос мал даже при низких ценах. В целом, по мнению Владимира Жаринова, коронакризис стал катализатором изменений, которые уже и так происходили на рынке аренды коммерческой недвижимости. В частности, продолжает расти спрос на помещения, подходящие для организации пунктов выдачи — в этой части активно себя ведут Wildberries и Lamoda.

«Большим спросом сейчас пользуются помещения для продуктовых магазинов и пунктов выдачи, причем для обеих этих целей подходят площадки похожей конфигурации. Также можно отметить уход предприятий общественного питания в стрит-ритейл, поскольку фуд-корты торговых-развлекательных центров им пришлось покинуть — они попросту были закрыты», — пояснил Владимир Жаринов, добавив, что рестораны также переходят на доставку и выделяют помещения исключительно под кухню, откуда еда сразу развозится клиентам.

В целом, по мнению эксперта, рынок коммерческой недвижимости города сейчас очень активен и находится в состоянии перестройки. Меняется и мышление арендаторов. «Если раньше крупные компании выбирали помещения исходя из его конфигурации и квадратуры, а затем перестраивали под свои нужды, то сейчас никто такого рода инвестициями заниматься не хочет. Все понимают, что вскоре могут съехать по независящим от них причинам, поэтому ищут сразу готовые и подходящие площади», — рассказал Владимир Жаринов. Также арендаторы, по его словам, стали намного более придирчивыми, чем раньше, внимательнее анализируют договоры аренды и часто вносят туда дополнительные пункты, связанные с рисками из-за коронавируса.

### УДАЛЕННО-ОФИСНЫЙ ФОРМАТ

Руководитель отдела коммерческой недвижимости компании «Этажи» в Краснодаре Ольга Вожжова считает, что падение курса рубля, борьба с распространением коронавируса (в том числе обязанность сидеть по домам), снижение доходов россиян и тревога за завтрашний день всерьез отразились на рынке аренды. «Спрос на рынке коммерческой аренды упал уже на 25%, ставки — на 10–20% и более. Начались сложные времена и для тех, кто сдает, и для тех, кто снимает. «Первые ласточки», которые ощутили на себе все сложности введенных ограничений, естественно, предприятия сферы услуг. Те, кто не имел возможности подключить к своему сервису альтернативные или расширить формат предоставляемых услуг, были вынуждены в первое время обсуждать с арендодателем снижение арендной ставки на 30–40%», — говорит эксперт.

При этом бизнес сейчас переходит с удаленного режима на гибридный: сотрудники частично работают дома, частично — в офисе, поэтому последние начинают вновь заполняться. Однако многие стараются сократить офисную площадь, чтобы платить меньше. «Смешанная схема работы некоторых организаций (большинство сотрудников приезжают в офис один-два раза в неделю, ежедневное нахождение в офисе предусмотрено для ограниченного количества людей, а также развитие online-продаж и пунктов выдачи товаров) привела к тому, что владельцы бизнеса оптимизируют количество квадратных метров занимаемых торгово-офисных площадей и обсуждают снижение стоимости за квадратный метр на 15–20%», — прокомментировала Ольга Вожжова.

В целом, по ее оценкам, количество заявок на подбор коммерческих помещений с начала апреля снизилось на 10%, а к июню уже на 30%. Многие арендодатели и продавцы взяли паузу на период самоизоляции, отложив показы и встречи с потенциальными арендаторами и покупателями. Арендаторы, в свою очередь, либо закрывают



**В КУБАНСКОЙ СТОЛИЦЕ СОСРЕДОТОЧЕНО ПОРЯДКА 39% ВСЕГО РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА КРАЯ И 35% ОБОРОТА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ**

бизнес, либо выводят свои накопления, чтобы самим инвестировать в арендный бизнес, и становятся долгосрочными арендаторами с ежегодной индексированной ставкой за квадратный метр.

### ЦЕНА ОТКАЗЫВАЕТСЯ ПАДАТЬ

Вадим Хачатрян заявил, что стоимость покупки недвижимости в Краснодаре после пандемии выросла. В жилом секторе это обусловлено переходом все большего количества застройщиков на работу по эскроу-счетам и связанными с этим дополнительными финансовыми издержками. В коммерческих зонах выросли затраты на содержание и обслуживание площадей. «Недвижимость покупать сейчас выгодно. Цены дальше будут только расти: еще не было ни единого кризиса, после которого стоимость товаров или услуг уменьшалась. В сентябре начнется активный деловой сезон, а это значит, что рост стоимости в пределах 3–5% произойдет уже через полтора месяца», — уверен господин Хачатрян.

Владимир Жаринов отметил, что сделок по покупке коммерческой недвижимости сейчас ста-

ло меньше, и бизнес неохотно приобретает ее по рыночной стоимости, а старается получить скидку. По словам Ольги Вожжовой, коммерческую недвижимость сейчас активно приобретают покупатели с рублевыми сбережения, рассматривающие открытие нового бизнеса, который мог бы стать для них «подушкой безопасности». Причем они готовы покупать даже несмотря на то, что некоторые собственники поднимают цены. «Однако покупатели, имеющие накопления в валюте, начинают в более выигрышном положении и могут заходить в сделку по факту стабилизации курса рубля в определенном сегменте», — отмечает госпожа Вожжова.

**НЕ 2014 ГОД** Наталья Симоненко не прогнозирует значительного снижения показателей заполняемости и падения стоимости аренды на рынке коммерческой недвижимости Краснодара. Она отмечает, что компания исходит из позитивных ожиданий и в ближайшее время планирует ввести в эксплуатацию еще одно здание с коммерческими площадями. По мнению Вадима Хачатряна, к прежним показателям проходимости коммерческих площадей рынок города вернется через два-три месяца, к началу высокого бизнес-сезона. При этом стоимость аренды, по

оценке Владимира Жаринова, до конца года уже не поднимется. «Впрочем, рынок постепенно восстанавливается, хотя, если будет вторая волна карантинных ограничений, все может измениться. Пока об этом даже думать не хочется», — заявил господин Жаринов.

Ольга Вожжова сравнила текущую ситуацию с кризисным 2014 годом. Тогда был рост продаж недвижимости, поскольку люди, не успевшие купить валюту перед «обвалом» курса рубля, начали скупать квадратные метры. В тот момент закономерно выросла и стоимость недвижимости. В 2020 году большая часть собственников также увеличила стоимость продаваемых объектов, однако многие пока снимают их с продажи, чтобы дождаться роста цены.

В отличие от 2014 года по итогам 2020 Ольга Вожжова, напротив, прогнозирует сокращение объема инвестиций в коммерческую недвижимость вдвое. На сегодняшний день объем вложений уже успел сократиться в полтора-два раза. «Возвращение активности инвесторов на рынок недвижимости ожидается в конце 2020 года, однако сделки могут сдвинуться на 2021 год, и в этот же период можно ожидать стабилизации ситуации на рынке», — резюмировала Ольга Вожжова. ■

## НЕДВИЖИМОСТЬ