

ПЕРВЫЕ ЭТАЖИ ОСТАЮТСЯ НА ПЛАВУ

ПАНДЕМИЯ НЕСКОЛЬКО СНИЗИЛА ИНТЕРЕС К КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О СОХРАНЯЮЩЕМСЯ ИНТЕРЕСЕ К ВСТРОЕННЫМ КОММЕРЧЕСКИМ ПОМЕЩЕНИЯМ НА ПЕРВЫХ ЭТАЖАХ СТРОЯЩИХСЯ ЖИЛЫХ ДОМОВ. РОМАН МАСЛЕННИКОВ

Коммерческие помещения в новостройках массового сегмента сегодня занимают 5–10% от реализуемой площади объекта. Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, говорит, что в строящихся жилых комплексах бизнес-класса наиболее востребованы коммерческие помещения площадью до 100 кв. м. «Средняя цена в таких проектах составляет около 210 тыс. рублей за квадратный метр. Несмотря на разрушительные последствия пандемии для малого бизнеса, коммерческие помещения в жилых комплексах по-прежнему пользуются большим спросом. Это второй по популярности инвестиционный инструмент (после жилья), который приносит пассивный доход. Спрос на стрит-ритейл настолько велик, что в последние годы девелоперы реализуют коммерческие помещения на аукционах, а не по фиксированным ценам».

На сегодняшний день в проектах бизнес-класса наиболее востребованы коммерческие помещения площадью от 90 до 150 кв. м. Как правило, это помещения с хорошей инсоляцией, витражным остеклением, высокими потолками и свободными планировками.

Ирина Киришина, генеральный директор компании «Бронка Девелопмент», рассказывает: «Наибольшее число запросов от наших покупателей приходится на размещение на первых этажах фитнес-студий, салонов красоты, аптек, мини-кафе и пекарен». Стоимость квадратного метра варьируется в зависимости от класса жилого дома и месторасположения объекта. Например, в домах бизнес-класса в Центральном районе стоимость фасадных помещений с охватом внутренней и внешней



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ ПОМЕЩЕНИЯ ПЛОЩАДЬЮ ДО 100 КВ. М, КОТОРЫЕ ПРИОБРЕТАЮТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНЫМИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯМИ

целевой аудитории в среднем начинается от 200 тыс. рублей за квадратный метр.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», подтверждает, что наиболее востребованы помещения площадью до 100 кв. м, которые приобретаются индивидуальными предпринимателями. «Но при этом надо понимать, что если ты ведешь квартальную застройку, нужно предусмотреть и коммерческие помещения в более крупном формате, где могут разместиться и сетевые магазины, и сфера услуг, которая требует больших площадей».

Катерина Соболева, вице-президент Becar Asset Management, тем не менее

считает, что доля вакансии в таких помещениях за время коронакризиса выросла: «Все дело в том, что цены не привязаны к дальнейшей реализации таких активов и довольно высоки. Арендные ставки не растут, а цены на помещения выросли почти вдвое. Стоимость коммерческого помещения в новостройках зависит от местоположения в доме, от района, от класса дома (что, впрочем, совсем не увеличивает стоимость аренды) и от конфигурации помещения — от 140 до 230 тыс. рублей за „квадрат“. Ипотечные ставки для коммерческой недвижимости находятся в диапазоне 11–15% годовых, если мы рассматриваем помещения в жилых проектах».

Директор группы «Аквилон» Виталий Коробов настаивает: «Интерес к объектам стрит-ритейла в проектах надежных застройщиков стабильно высокий. К примеру, у „Аквилон Инвеста“ большинство коммерческих помещений раскупается на первых стадиях строительства жилых комплексов. Сейчас доходность подобных инвестиций на стадии строительства может составлять до 40%, а после сдачи дома он окупится в течение семи-девяти лет».

Анжелика Альшаева, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС», также полагает, что коммерческая недвижимость на первых этажах жилых комплексов остается выгодным и популярным вариантом вложения денег. «Конечно, минимальный порог входа в инвестиции будет выше, зато срок окупаемости меньше», — говорит она.

Дмитрий Коновалов, управляющий партнер Glorax Development, замечает, что средняя цена квадратного метра коммерческих помещений в комфорт-классе примерно на 45% выше, чем жилья, и составляет около 175 тыс. рублей. «В бизнес-классе „коммерция“ превосходит по стоимости жилье примерно на 25%: в среднем 170–190 тыс. рублей за „квадрат“. А в премиальном сегменте цена квадратного метра нежилых коммерческих помещений отличается в меньшую сторону». Он отмечает, что банки предлагают ряд программ для покупки коммерческих помещений, однако ставки и условия отличаются от тех, что существуют для приобретения жилья. «Ставка по кредиту для „коммерции“ начинается от 10,99%. Первоначальный взнос чаще всего должен составлять от 30%. Размер кредита — от 15 до 130 млн рублей», — говорит господин Коновалов. ■

ПРЕМИУМ НАРАЩИВАЕТ ДЕФИЦИТ

ПОЛУГОДИЯ 2020 ГОДА СВОБОДНОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПЕТЕРБУРГА НАСЧИТЫВАЛО 960 КВАРТИР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 121,7 ТЫС. КВ. М. ЗА ГОД ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЯ В ПРОДАЖЕ УМЕНЬШИЛСЯ НА 26%. ОТНОСИТЕЛЬНО ПЕРВОГО КВАРТАЛА 2020 ГОДА ДАННЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ УВЕЛИЧИЛСЯ НА 1%. ТАИСИЯ УМАРОВА

Такие данные приводит компания Knight Frank St. Petersburg. На первичном рынке наблюдается тенденция к сокращению ассортимента элитных квартир в продаже. Новых проектов выводится крайне мало, а реализация текущих постепенно заканчивается. В период с января по июнь 2020 года были реализованы четыре элитных комплекса («Монферран», «Смольный парк», «Крестовский de luxe», «Привилегия»), в которых осталось менее 5% свободных квартир.

По мнению аналитиков компании Knight Frank St. Petersburg, ярким событием

во втором квартале 2020 года стал выход на рынок нового знакового объекта — «Приоритет» компании «Еврострой», которая представила обновленный проект на Воскресенской набережной. «При существующей концентрации жилья в элитных локациях Петровского острова (39%) и Петроградской стороны (28%) появление нового объекта в традиционной центральной локации становится заметным событием для рынка. Последний раз в историческом центре элитные жилые комплексы выходили в продажу еще в 2015 году („Русский дом“, „Смольный

парк“, „Особняк Кушелева-Безбородко“), — отмечает Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg.

БЕЗ КОМПЛЕКСОВ За первые шесть месяцев текущего года не было сдано в эксплуатацию ни одного жилого комплекса, несмотря на имевшиеся у застройщиков планы. Пандемия и ограничительные меры стали причиной замедления темпов строительства и внесли корректировки в запланированные сроки сдачи проектов. Так, например, продлены разрешения на

строительство жилых комплексов Esper Club (до сентября 2020 года) и One Trinity Place (до декабря 2020 года).

На конец июня 2020 года основная доля предложения элитного жилья (55%) находилась в готовых жилых объектах или запланированных к сдаче в текущем году. За год доля предложения в элитных жилых комплексах на начальных стадиях строительства снизилась с 39 до 17%, основная причина — лимитированный вывод нового предложения в продажу, сообщают в Knight Frank St. Petersburg. → 21