



СОБСТВЕННИКИ БИЗНЕСА ПРЕДПОЧИТАЮТ  
СТРОИТЬ ОБЪЕКТЫ ИМЕННО ПОД ДОЛГОСРОЧНОГО  
АРЕНДАТОРА

# КОММЕРЦИЯ ТЯГОТЕЕТ К ДОМУ

ГЛАВНЫМ ТРЕНДОМ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КРАСНОДАРА ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ СТАЛО СТРЕМЛЕНИЕ БИЗНЕСА К ПРИСУТСТВИЮ В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ ОТ ПОКУПАТЕЛЕЙ. СЕРЬЕЗНУЮ РОЛЬ В СМЕНЕ ОРИЕНТИРОВ СЫГРАЛО РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ И СЛУЖБ ДОСТАВКИ. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ДАЛЬНЕЙШИЙ СПАД ИНТЕРЕСА ПОКУПАТЕЛЕЙ «КОММЕРЦИИ» К ОФИСНЫМ ПОМЕЩЕНИЯМ И РАЗВИТИЮ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Пандемия и падение доходов населения, в том числе предпринимателей, скорректировали планы многих потенциальных покупателей коммерческой недвижимости в Краснодаре. В минувшем году гостиницы и хостелы закрывались или оставались полупустыми, временно закрывались торговые центры, офисные работники переводились на удаленку, и некоторая их часть так и осталась работать в новом формате. Как отмечает руководитель отдела продаж коммерческой недвижимости ГК «ИНСИТИ» Олег Шишари, хорошо в пандемию работали те, кто торгует товарами первой необходимости, а также службы доставки и склады. Пандемия провела разделительную черту и обозначила основные тренды рынка коммерческой недвижимости.

«У одних наметился взрывной рост, а другим пришлось отказаться от планов. Инвесторы поняли, что торговая недвижимость с продуктовым ритейлом — это актив, приносящий стабильную прибыль с гарантированным трафиком. Итак, удаленная работа будет развиваться (спрос на офисы и ставки аренды будут падать), а торговля продуктами питания (в том числе доставка и склады) будет процветать», — прогнозировал эксперт.

## КОММЕРЦИЯ РАДИ КОММЕРЦИИ

В 2021 году в связи с увеличением срока окупаемости коммерческих объектов до 12–20 лет самым популярным запросом у потенциальных покупателей стало приобретение инвестиционных проектов. Речь идет о выведенных на рынок недвижимости индивидуально строящихся под

клиента объектах с целью их реализации. Как рассказала «ЭР» руководитель отдела коммерческой недвижимости АН «Этажи-Кубань» Ольга Вожжова, на данный момент запросы на приобретение арендного бизнеса или поиск полностью соответствующего техзаданию арендатора помещения отошли на второй план. По статистике «Этажей», только за июнь текущего года зафиксировано около 150 обращений, касающихся приобретения помещения или сдачи в аренду коммерческих площадей как инвестиционного проекта.

«Раньше были важны цифры и арендаторы, конкурентоспособность услуг, а теперь — локация и перспектива места на будущее. В этих двух случаях обязательным условием становится юридическое сопровождение, которое предотвращает потерю прав или же расторжение договора аренды даже после задатка или оплаты арендной ставки», — констатирует госпожа Вожжова.

Сегодня, по словам риелтора, собственники бизнеса предпочитают строить именно под долгосрочного арендатора или же выводят на рынок недвижимости объект при условии возможного встречного предложения или арендатора с более высокой арендной ставкой. Эта практика, отмечает Ольга Вожжова, по сравнению с 2020 годом с каждым днем все быстрее набирает обороты. Интерес к коммерческой недвижимости в летний период в среднем вырос на 23% и продолжает расти.

По словам Олега Шишари, на спрос в сегменте коммерческой недвижимости влияет падение покупательной способности населения, которое влечет

падение торговли, затем ставок аренды и рентабельности. С другой стороны, отмечает представитель «ИНСИТИ», в любой сложной ситуации вложения в недвижимость, как жилую, так и коммерческую, представляются покупателю «тихой гаванью в буре потрясений».

«Покупатели рассматривают покупку жилой и коммерческой недвижимости, земельных участков как инвестицию. Это позволяет уберечь накопления от обесценивания, а при росте цен получить и доход. Также есть такой момент, когда жизнь и деятельность сосредоточиваются внутри определенных районов. Люди из спальных районов не станут ездить далеко за мелкими покупками. Малые ТЦ внутри жилых кварталов — в тренде», — рассказывает Олег Шишари.

## УХОД ИЗ ТЦ В СПАЛЬНЫЕ РАЙОНЫ

Александр Спасов, финансовый директор строительной компании «Неометрия», также констатирует, что одним из трендов последних лет стал уход коммерческих помещений в спальные районы. Активная жилая застройка, по его словам, сформировала спрос на заведения торговли и общепита в шаговой доступности, а пандемия еще больше ускорила эти тенденции и сформировала новые запросы. «Увеличение доли самозанятых, перевод сотрудников на удаленку, ограничения и прочие факторы увеличили востребованность качественных помещений в непосредственной близости от места жительства людей», — говорит представитель «Неометрии».

Вице-президент по коммерции AVA GROUP Ольга Нарт согласна, что активным трендом рынка коммерческой недвижимости в Краснодаре является децентрализация и опережающее развитие торговой недвижимости в спальных районах. Активная жилая застройка, по ее словам, активизировала спрос на заведения торговли, сервиса и общепита в шаговой доступности от места проживания, а уход на удаленку, ограничения и прочие факторы только усилили эту тенденцию.

«Пандемия не привела к новым трендам на рынке коммерческой недвижимости, но стимулировала уже существующие тенденции. Можно отметить активное развитие складской недвижимости, драйвером которого стало активное развитие розничных сетей, онлайн-продаж и доставки заказов на дом. Рынок офисной недвижимости испытывает спад активности, несмотря на существующий дефицит качественных офисных площадей. Рынок торговой недвижимости насыщен и развивается за счет структурных изменений», — говорит эксперт.

Прошлый год с его ограничениями показал: бизнес должен быть гибким. В этом уверен Александр Спасов. По его словам, если раньше крупные ТРЦ уверенно лидировали в борьбе за внимание покупателей, то сейчас набирают обороты небольшие предприятия формата «у дома»: кофейни, пекарни, магазины, аптеки и пункты выдачи.

«В 2020 году мы отметили плавный рост стоимости коммерческих площадей в жилых комплексах во всех городах присутствия. Если раньше этому способствовала активная жилая застройка,