

СТРОЙКА ДОЛЖНА ПРОДОЛЖАТЬСЯ

2021 ГОД, НЕСМОТРЯ НА ПАНДЕМИЮ КОРОНАВИРУСА, БЫЛ БОГАТ НА ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ И НОВЫЕ КОНЦЕПЦИИ В СФЕРЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПРОДОЛЖАЮЩЕЕСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО МФЦ «ЭСПЛАНАДА», НАЧАЛО РАБОТ ПО ГОСТИНИЧНОМУ КОМПЛЕКСУ НА МЕСТЕ ДК «ТЕЛТА», ОТКРЫТИЕ ТРЦ «ПЛАНЕТА» И ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ ТРК «СПЕШИLOVE» — ТОМУ ПОДТВЕРЖДЕНИЕ. СПЕЦИАЛИСТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ОБЪЕМ ПРЕДЛОЖЕНИЙ ПО АРЕНДЕ ЗА ПРОШЕДШИЙ ГОД ВЫРОС ВДВОЕ, А СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ СНИЗИЛАСЬ.

ЕВГЕНИЯ АХМЕДОВА

В кризисный и «пандемийный» год в Перми сильнее всего подорожала офисная недвижимость. Этот сегмент выигрывает по сравнению с торговыми помещениями, ведь ограничения из-за COVID-19 в первую очередь касаются именно магазинов и торговых центров. По данным директора Research & Decisions Регины Давлетшиной, за 10 месяцев 2021 года цены на офисную недвижимость в Перми выросли на 5,7%, на торговую — на 2,72%. Складская недвижимость подешевела на 0,71%. По состоянию на конец октября средняя цена офисных площадей в краевом центре составляла 58,64 тыс. руб. за 1 кв. м, торговых — 67,53 тыс. руб. за 1 кв. м, складских — 20,92 тыс. руб. за «квадрат». Средняя ставка аренды офисов равнялась 570 руб. за 1 кв. м — на 2% больше, чем в начале года. Аренда торговых помещений подешевела на 10,5% (830 руб. за 1 кв. м), складских — на 2,6% (240,31 руб. за 1 кв. м).

«Важно отметить, что, по сравнению с прошлым годом, объем предложения по всем сегментам (торговая, офисная — продажа и аренда) вырос практически в два раза. Это беспрецедентные изменения за весь период наблюдений — более двадцати лет», — заявила Регина Давлетшина. Напомним, что в 2020 году объем предложения на пермском рынке продажи торгово-офисной недвижимости вырос на 5,45% (по сравнению с 2019-м) — до 1159 объектов, в сегменте аренды торгово-офисных помещений — на 18,92%, до 3356 объектов. Сейчас только на Avito.ru к продаже и аренде в Перми предлагается 2257 объектов коммерческой недвижимости.

«Рынок коммерческой недвижимости отражает негативные явления в экономике. Наблюдается рост объема предложения и замедление роста цен», — прокомментировала госпожа Давлетшина динамику рынка за 10 месяцев.

ВОССТАНОВЛЕНИЕ РЫНКА Аналитики PAN City Group отмечают, что рынок первичной торговой недвижимости значительно вырос в течение года, что обусловлено ростом стоимости стройматериалов. В зависимости от инвестиционной привлекательности объекта на конец 2021 года, средняя стоимость продажи торговых поме-



МАКСИМ КИМЕРДИНГ

ВЕСНОЙ В ПЕРМИ ОТКРЫЛСЯ КРУПНЕЙШИЙ В РЕГИОНЕ ТОРГОВЫЙ ЦЕНТР «ПЛАНЕТА»

щений на первичном рынке выросла на 8–10%, а это влияет на рост цен вторичного рынка торговых помещений.

«С начала 2021 года стоимость продажи и аренды коммерческих объектов показала прирост в связи с постепенным восстановлением рынка, а также повлиял рост цен на строительно-монтажные работы. Рост цен на первичном рынке влечет за собой рост цен вторичного рынка», — говорят в PAN City Group.

По словам гендиректора УК «Труменс-групп» (управляет ТЦ «Галерея») Елены Денисовой, качественный объект коммерческой недвижимости имеет «возраст» не более 5–7 лет, хорошую транспортную доступность, современные инженерные системы. Такое помещение занимает

качественный, желательно федеральный арендатор. Большинство объектов на рынке не удовлетворяют этим требованиям, заметила Елена Денисова. «Стоимость владения недвижимостью постоянно растет, а доходность старых объектов падает. Соответственно, у собственников возникает желание избавиться от таких помещений и вложить деньги в новые объекты или проекты, которые будут более доходными», — подчеркнула собеседница.

Гендиректор АН «Респект» Алексей Ананьев обратил внимание, что вслед за ростом себестоимости строительства жилья (до +40%) в Перми выросла и себестоимость коммерческих помещений на первых этажах новостроек. При этом арендные ставки за ними «не подтянулись». Из-

за этого сроки окупаемости коммерческих площадей в новостройках существенно выросли — с 8,5–9 лет до 12–14 лет.

Эксперт считает, что спрос и потребность в коммерческих помещениях разных форматов заметно отличается. В некоторых ТЦ, например в «Алмазе», «Гостином дворе», 40–50% помещений пустует, обратил внимание господин Ананьев. В то же время вакантных площадей на первых этажах жилых домов меньше. Торговые помещения с отдельным входом сегодня подвержены значительно меньшему риску, чем площади в крупных ТЦ. Во время пандемии COVID-19 именно торговые центры закрывались первыми. Алексей Ананьев напомнил, что в последнее время в Перми в рамках регулирования деятельности не-

УЗПМ НАРАЩИВАЕТ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОИЗВОДСТВО НОВОЙ ЛИНЕЙКИ ПРОТИВОГОЛОЛЕДНЫХ РЕАГЕНТОВ

Этот год для Уральского завода противогололедных материалов проходит под флагом реализации беспрецедентных инвестпроектов. Только в 2021 году завод на 30% увеличил инвестиции в новое производство. Таким образом, общая стоимость крупнейших за историю предприятия проектов по расширению продуктовой линейки составит более 2,5 млрд рублей. Старт был дан три года назад при поддержке федерального и регионального фондов развития промышленности. И уже в следующем году Прикамье получит новые производства на площадке УЗПМ и дополнительные 55 рабочих мест.

Оба проекта вступили в стадию проектно-конструкторских работ. В рамках первого — «Глатт. Авиационные реагенты» будет создана полностью автоматизированная линия по производству вы-

сокоэффективных бесхлоридных противогололедных материалов для нужд аэропортов. Этот стратегически важный продукт, прошедший международную и российскую сертификацию, дол-

жен заменить дорогостоящие зарубежные аналоги. Новое высокотехнологичное оборудование позволит в полном объеме выполнять и основную продуктовую программу предприятия по производству противогололедного реагента в единой грануле.

Задача второго инвестпроекта — обеспечить цеха бесперебойной поставкой необходимых компонентов, используемых для выпуска противогололедных материалов и средств для нефтяной промышленности. В рамках этого проекта завершается строительство цеха раскислительной подготовки, предназначенного для фильтрации соляного раствора, добываемого из скважины. Полученные в ходе фильтрации вещества входят в состав компонентов противогололедных реа-



гентов и используются в производстве новой линейки продукции.

Параллельно строительству на УЗПМ велась научная работа, и, как результат, была разработана уникальная технология получения гидроксида магния — продукта, крайне востребованного на отраслевом рынке в России и за рубежом. УЗПМ планирует, что экспортная продук-

товая линейка гидроксида магния составит более 6,5 тыс. тонн годового объема.

При существующих мощностях — до 1 млн тонн в год противогололедных материалов — реализация инвестпроектов позволит увеличить объем производимых ПГМ минимум на 30% и развить линейку дополнительных средств борьбы со льдом.

НЕ ПРАВАЯ РЕКЛАМА