

ПЛОЩАДИ СВОБОДНЫ СЕЙЧАС РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРИШЕЛ В РАВНОВЕСИЕ, НО ВЕЛИКА ЗАВИСИМОСТЬ ОТ НЕПРЕДСКАЗУЕМЫХ МАКРОЭКОНОМИЧЕСКИХ ФАКТОРОВ. ПРЕДСТАВИТЕЛИ ОТРАСЛИ ПРОГНОЗИРУЮТ СТАБИЛИЗАЦИЮ И ДАЖЕ НЕКОТОРЫЙ РОСТ.

ОКСАНА АСТАФЬЕВА

Худшего ожидали к третьему кварталу. Это называли дном кризиса, и вот, по мнению экспертного сообщества, оно достигнуто. Начало 2016 года побило многие антирекорды, и, кажется, можно оценить потери. «На рынке коммерческой недвижимости мы видим много объектов незавершенного строительства, которые находятся в состоянии „заморозки“, длящейся порой годами. Мы видим много пустующих офисных и торговых помещений», — говорит директор компании-поставщика отделочных материалов «Авангард-Пермь» Екатерина Вяткина. — Не надо даже быть экспертом, просто пройдитесь по центральным улицам города». Эксперты эти наблюдения подтверждают. По данным аналитического центра «КД-Консалтинг», в 2015 году объем ввода коммерческой недвижимости снизился в два раза — до 108,1 тыс. кв. м, показав одно из самых низких за последние годы значений. В этом году, даже по самым оптимистичным ожиданиям аналитиков PAN City Group, в сегменте торговой недвижимости будет сдано не более 36 тыс. кв. м. Это более чем в три раза меньше рекордно низкого показателя прошлого года. «В первом полугодии не было открыто ни одного торгового центра, это антирекорд за последние десять лет. До сих пор каждые полгода открывался торговый центр хотя бы микрорайонного значения», — отмечает руководитель отдела маркетинга компании Юлия Цепенникова. Сегмент офисной недвижимости, по ее словам, вообще не пополнился новыми квадратными метрами. «В связи с неопределенностью в макроэкономической ситуации, снижением спроса со стороны ритейлеров и ограниченной доступностью финансирования девелоперы практически не начинают строительство новых

объектов», — поясняет аналитик «КД-Консалтинг» Анна Пинягина. — Ввод в эксплуатацию строящихся объектов сдвигается». Имеющиеся площади пока не заполнены — пустует примерно 15% офисных и 12% торговых помещений. По сравнению с прошлым годом, когда вакантными оставались до трети площадей, это, конечно, неплохой показатель, но он существенно уступает даже цифрам тоже кризисного 2009 года. Денег нет ни у потребителей, ни у арендаторов, ни у девелоперов. Этот год, как и прошлый, проходит под знаком переизбытка. Спрос сместился в сторону небольших объектов. Популярностью пользуются все варианты малого формата: от офисов нарезкой в 10–50 «квадратов» до встроенно-пристроенных помещений. Бутики уступают лучшие площади аптекам и магазинам Fix Price, рестораны заменяют продуктовые магазины. Ярким воплощением закрепившегося тренда стало появление «Пятерочки» в самом центре Перми — на углу Комсомольского проспекта и улицы Луначарского. «Сейчас представляется разумным делать ставку на те сферы, от которых человек все равно не откажется: аптеки, продукты питания, недорогая одежда. Они будут наращивать свое присутствие даже в кризисной ситуации. Люди будут экономить на отдыхе, развлечениях, но от товаров первой необходимости они точно не откажутся», — считает генеральный директор АН «Респект» Алексей Ананьев. И разумеется, арендаторы и покупатели коммерческой недвижимости пытаются экономить. «В условиях кризиса затраты на содержание коммерческой недвижимости стали одной из самых популярных мер по секвестированию бюджета», — отмечает Анна Пинягина. Девелопе-

рам и арендаторам, довольно долго сопротивлявшимся диктату рынка, в конце прошлого года пришлось все-таки снижать ставки. По данным PAN City Group, арендные ставки в сегменте торговой недвижимости за прошлый год снизились на 26% и еще на 2% с начала года, офисный сегмент обошелся меньшими потерями, упав на 16%. Средняя ставка аренды торгового помещения, по данным компании, сейчас составляет 690 руб. за 1 кв. м, офисного — 525 руб. Стоимость продажи квадратного метра в обоих сегментах в четвертом квартале прошлого года снизилась примерно на 10% и сохраняется на этом уровне: 68,5 тыс. руб. за квадратный метр торговой площади, 53,7 тыс. руб. — офисной. «Но важно понимать, что это только декларируемая стоимость продажи», — обращает внимание Юлия Цепенникова. — Если говорить о реальных сделках, то дисконт может достигать 30–50%. То есть исходная и итоговая цены могут существенно различаться». В «КД-Консалтинг» отмечают, впрочем, небольшой рост по итогам второго квартала и приводят такие данные: средняя цена предложения на торговую недвижимость — 70,3 тыс. руб., на офисную — 58,4 тыс. руб.; аренда, соответственно, 743 и 558 руб. за метр. «Рынок коммерческой недвижимости достиг нижнего ценового предела», — заявляют в АН «Талан». Правда, с оговоркой: «Это не означает, что в ближайшее время цикл оперативно поменяется и начнется рост». В PAN City Group первых позитивных изменений ожидают только в начале следующего года, и то при условии, что не произойдет никаких новых глобальных негативных потрясений, а локальные изменения будут со знаком плюс. Например, снизится ключевая ставка,

кредиты станут более доступными, что приведет к росту покупательской способности и оживлению рынка строительства. «Сейчас мы не наблюдаем негативного тренда, но и роста тоже нет. Вряд ли стоит ожидать каких-то резких скачков. Думаю, нас ждет медленная стабилизация ситуации», — считает госпожа Цепенникова. «Наверное, ждать каких-либо кардинальных изменений на рынке коммерческой недвижимости в этом году не стоит», — подтверждает Анна Пинягина. — Сегодняшняя экономическая ситуация вынуждает всех игроков рынка занять выжидательную позицию и подстраиваться под новые рыночные условия». Есть мнение, что установившееся равновесие несколько иллюзорно. Алексей Ананьев образно называет текущее положение дел «центром шторма»: «Нам кажется, что на рынке ничего не происходит, что все успокоилось и пришло в норму, но на самом деле мы просто не замечаем происходящего, тогда как стороннему наблюдателю очевидно, что перемены происходят глобальные. Последствия сегодняшнего дня мы еще долго будем вспоминать». Чем обернется сегодняшняя непогода для рынка, господин Ананьев прогнозировать не берется: произойти, по его мнению, может все что угодно. Вероятно, считает он, в ближайшее время задавать тон на рынке коммерческой недвижимости будет государство. «Мы ожидаем, что основным покупателем в коммерческой недвижимости будет государство. Косвенно — через поддержку тех или иных отраслей. Какие отрасли государство будет субсидировать, те и будут развиваться, обеспечивая спрос на рынке недвижимости», — говорит он. ■

ПОЗИЦИЯ ЛИДЕРА

Строительная группа «Камская долина» известна пермякам в первую очередь как один из крупнейших застройщиков жилья в городе и крае. Действительно, строительство жилых домов — основное направление деятельности компании. Уже 24 года АО «Камская долина» вкладывает свои усилия в эту нелегкую и трудоемкую работу, чтобы нашим жителям было комфортно, безопасно и они могли гордиться местом, где живут.

Все для удобства клиентов — главный принцип компании. Соблюдать его помогает контроль основного показателя для потребителей — качества.

К концу первого полугодия 2016 года Группа компаний «Камская долина» предоставила возможность заселиться в новые, комфортные дома в известных жилых комплексах: «Авиатор» (ул. Холмогорская, 4 г (10 поз.) и ул. Самаркандская, 141), «Альпийская горка» (ул. Чернышевского, 17г и 17д), а также в жилой комплекс «Весна», где сдан дом по ул. Гатчинской, 20.

Строительство социальных объектов не уступает по значимости возведению жилых зданий. Уже введен в эксплуатацию детский сад в жилом комплексе «Авиатор» (240 мест), к осени готовится еще один — в Дзержинском районе, по ул. Машинистов, 43а (360 мест). На завершающей стадии находится возведение современных спортивных залов в средних общеобразовательных школах №45 и 50.

Всего введено в строй 50,088 тыс. кв. м с начала этого года.

Для компании важно не только заявлять о новых достижениях, но и работать над недостатками.

Строительная группа «Камская долина» не намерена закрывать глаза на поступающие замечания, в основном — по качеству отделочных работ, от собственников квартир. В компании четко выстроена работа в сфере проверки, отбора и контроля подрядных организаций, которые осуществляют работы на вверенных им объектах.

В компании разработана и функционирует Система менеджмента качества (СМК), соответствующая требованиям ГОСТ ISO 9001-2011. Работой по устранению замечаний занимается специальное подразделение — Группа управления качеством. Установленный в компании срок устранения замечаний — две недели. Этот период представляет собой взаимосвязанный алгоритм действий производственной и технической служб в процессе сдачи объекта государственной комиссии. За этап подписания акта приема и передачи квартир собственникам отвечает ООО «Агентство инвестиций в недвижимость». Замечания от собственников в первую очередь поступают в отдел документооборота, который регистрирует каждое письменное заявление в электронной системе и направляет задачу в произ-



Генеральный директор АО «Камская долина» Андрей Гладков

водственный отдел, где происходит основная работа — взаимодействие с подрядчиком. Результатом является устранение всех замечаний. Главное в этой цепочке — увидеть сияющие глаза клиентов, когда они получают заветные ключи от своего нового, качественного дома.

С этого года в компании приступило к работе новое звено, которое занимается предупреждением появления обращений от граждан, — Группа по эксплуатации гарантийных объектов. Это еще одна ступень, ведущая к повышению качества. В соответствии с новыми стандартами качества строитель-

ного контроля, разработанными ГК «Камская долина», после получения разрешения на ввод в эксплуатацию, прежде чем приглашать собственников на передачу ключей от их нового дома, проводится дополнительный этап проверки готовых помещений. Это помогает предотвратить поступление замечаний от новоселов. Группа работает также со всеми обращениями, поступающими с объектов в рамках гарантийных обязательств.

В наше время прогрессивных технологий очень важно и актуально использовать возможности инноваций в решении вопроса качества, надежности и комфортности возводимого жилья.

Способы применения энергоэффективных технологий строительной группы «Камская долина» ни от

кого не скрывает и приглашает всех заинтересованных лиц в наглядный демонстрационный дом, на примере которого можно изучить преимущества энергосбережения.

Лидером быть непросто: больше внимания — больше вопросов. Быть лидером, это как в спорте — цель, азарт, труд, но, не останавливаясь, идти вперед, хоть в чем-то, но быть лучше, быть впереди.

Сейчас непростая ситуация для всех — как для покупателей, так и для застройщиков. Но, несмотря на это, строительная группа «Камская долина» смотрит вперед с оптимизмом и предлагает покупателям новые формы сотрудничества, направленные на удовлетворение более современных запросов.

Это позиция лидера!

