

рия» (Лысьва), бара «Фортуна» (Краснокамск), ТЦ «Бум» и кинотеатра «Мелодия» (оба — Березники), ТЦ «Юбилейный» (п. Октябрьский). Вопросы у проверяющих возникли к ТЦ «Земляника», «Лето», «Мегацентр», «Олимп», ТЦ на ул. Оборонщиков, 8.

«Люди испугались. Они понимают, что, находясь в помещении, условно, сомнительно пригодном для пожарной безопасности, очень зависимы от таких факторов, от которых твой бизнес просто может погибнуть, — говорит генеральный директор АН «Респект» Алексей Ананьев. — Мы заметили общую тенденцию, что люди стали избавляться от коммерческой недвижимости — в торговых и офисных центрах, но сделать это практически невозможно. Есть случаи, когда люди продают квадратные метры себе в убыток. На рынке коммерческой недвижимости такие тенденции крайне редко наблюдаются».

По словам господина Ананьева, арендаторы, за которых «бьются» владельцы офисных площадей, — это, прежде всего, федеральные и муниципальные службы с долгосрочными планами аренды.

В целом анализ цен на покупку и аренду коммерческой недвижимости свидетельствует о некотором восстановлении рынка. По данным экспертов аналитического центра «Медиана», рынок устойчиво показывает небольшой прирост цен как на офисную, так и на торговую недвижимость.

ТОРГ УМЕСТЕН По словам Алексея Скоробогача, средние цены предложения на вторичном рынке торговой недвижимости составили 51,6 тыс. руб./кв. м. Такое предложение сохраняется второй квартал подряд. Основными факторами, влияющими на цены, остаются местоположение коммерческой недвижимости и ее качество.

В сегменте торговой недвижимости, так же как и в предыдущие годы, существует ярко выраженный дефицит качественных торговых площадей, который «существенно ощущается на рынке», отмечает Игорь Голубев. «В успешных торговых центрах регионально-го формата ставки аренды по-прежнему остаются на высоком уровне с дальнейшей индексацией, сохраняется низкая вакантность площадей и низкая ротация арендаторов. Спрос на помещения в наиболее успешных ТРЦ формирует „листы ожидания“ на аренду помещений и высокие ставки аренды. По итогам 2017 года обеспеченность качественными торговыми площадями сохраняется на крайне низком уровне среди городов-миллионников и составляет 169 кв. м на 1 тыс. человек», — говорит Игорь Голубев.

По мнению Алексея Ананьева, на рынке сложилась «непростая ситуация». «Новых торговых центров мы не строим и в ближайшее время не построим. Свободных площадей выше второго этажа в большинстве торговых центров предостаточно. Исключение, как всегда, составляют ТРК „Семья“ и ТЦ „Столица“, где заполняемость близка к 95% и ситуация немного отличается от рынка. Наверное, это потому, что очень сильные управляющие компании занимаются продвижением, следят за тенденциями, четко отслеживают всю ситуацию на рынке, быстро меняются, подстраиваются под арендатора. И это им позволяет оставаться на такой высокой заполняемости», — полагает эксперт.

Точечный спрос, по словам Игоря Голубева, имеют помещения формата «орелспасе» более 100 кв. м. Существенная часть обращений, как от-



НЕСМОТЯ НА РАЗВИТИЕ СТРИТ-РИТЕЙЛА, СПРОС НА ПОМЕЩЕНИЯ ВЫРОС НЕЗНАЧИТЕЛЬНО

мечает Юрий Патрушев, идет по помещениям под «кофе на вынос», есть обращения по помещениям под бутики. Наиболее ликвидны торговые площади размером 30–40 кв. м, а также обращения идут на «острова» 5–10 кв. м.

«Несомненно, люди стали экономить на покупках. Даже продуктовый ритейл ушел в более дешевый сегмент», — утверждает Алексей Ананьев. Так, по данным Пермьстата, реальные доходы населения в 2017 году снизились на 3,4% по сравнению с 2016 годом. «Активность на рынке средняя, даже ниже средней. Здесь работает экономический фактор. Это связано с тем, что мы все наблюдаем стагнацию. Прогнозировать рост — гадать на кофейной гуще. Наверное, это вопрос полугода-года», — говорит директор ООО «Управление недвижимости „ЭКС“» Елена Жданова.

Оживить рынок отчасти могут крупные федеральные инвесторы, полагают собеседники. «Есть интересные со стороны крупных федеральных игроков детского сегмента — развлекательно-образовательного. Но у них требования начинаются от 3 тыс. кв. м. В Перми таких площадей нет. Одну из таких площадок строит „Спешиле“». Мы также рассматривали возможность такой площадки в рамках третьей очереди ТРК „Семья“, — продолжает Елена Жданова.

ВЫЙТИ НА УЛИЦУ Дефицит предложения помещений в торговых центрах в первой половине 2018 года стал причиной спроса в сегменте встроенно-пристроенных торговых помещений площадью до 150 кв. м. Стоимость таких помещений, отмечает Игорь Голубев, составляет 10–15 млн руб. «Ак-

тивность арендаторов стрит-ритейла выросла незначительно. С точки зрения инвесторов, спрос сохраняется на помещения под конкретных арендаторов, с долгосрочным арендным контрактом. Например, активный спрос сохраняется на помещения с долгосрочными контрактами под продуктовый ритейл», — утверждает Игорь Голубев. «Магазины „у дома“ — единственный тип, класс недвижимости, который сейчас будет хоть как-то развиваться и будет позволять удерживать условно высокую арендную ставку, сопоставимую с прошлым годом», — считает Алексей Ананьев.

В Перми, как и во многих городах России, огромный объем помещений формата «стрит-ритейл» в центре города приходится на старый жилой фонд, — отмечают в компании «Талан» (девелопер квартала «Новый центр»). По оценке аналитиков российской компании «Талан», в Перми доля вакансий на основных торговых улицах (Ленина, Комсомольский проспект, Сибирская, Революции) в первом полугодии 2018 года составила в среднем 5–7%. Такой уровень держится уже третий квартал подряд.

«Инвестиционный интерес к качественному стрит-ритейлу в Перми весьма высок. Максимальным спросом пользуются помещения площадью до 80 кв. м с выходом на улицы с активным пешеходным и автомобильным трафиком, высотой потолков от 3,5 м, панорамными витринами и возможностью размещения рекламной вывески», — рассказывает руководитель отдела маркетинга компании «Талан» Ольга Фаст. По обращениям в компанию «Талан», в первом полугодии 2018 года активность среди отраслей распределилась практически равномерно: 26% — медицинские

учреждения, 23% — бутики брендовой одежды, 19% — сегмент horeca, 16% — индустрия красоты, 11% — продуктовые магазины, 5% — прочее. «Рынок стал более разнообразным относительно второго полугодия 2017 года, когда активность сохраняли в основном представители медицинской сферы и сферы услуг», — говорит Ольга Фаст. Всего в торговой галерее «Новый центр» за первое полугодие 2018 года продано 20 коммерческих помещений, в жилом комплексе «Доминант» продажи стартовали в июне 2018 года, за месяц реализовано семь помещений. Таких помещений осталось всего шесть.

По словам Игоря Голубева, в сегменте стрит-ритейла практически не появляются новые арендаторы, не развиваются федеральные сети. Текущие арендаторы, в свою очередь, переместились в торговые центры со сформированными трафиками и предпочтениями потребителей. Активным спросом пользуются объекты с выгодной локацией на высоких пешеходных трафиках, в существующих успешных торговых центрах и на центральных торговых коридорах города.

Как считает Алексей Скоробогач, объекты недвижимости в формате «стрит-ритейл» всегда характеризуются спросом и максимальными ценами и арендными ставками. Например, во втором квартале объекты «стрит-ритейла» предлагали до 150 тыс. руб./кв. м, а на рынке аренды — до 2600 руб./кв. м в месяц. В PAN City Group отмечают, что в центральных районах города в новых, современных зданиях и на первой линии главных улиц цена стабилизировалась, по прочим объектам — снизилась. В удаленных районах города цена остается на прежнем уровне. ■

В СЕГМЕНТЕ ТОРГОВОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, ТАК ЖЕ КАК И В ПРЕДЫДУЩИЕ ГОДЫ, СУЩЕСТВУЕТ ЯРКО ВЫРАЖЕННЫЙ ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННЫХ ТОРГОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ

