

словам Станислава Ахмедзянова, вслед за падением арендных ставок снижается стоимость объектов. «Инвесторы хотят понимать, насколько быстро они смогут окупить свои вложения. Мы видим, что рынок продажи торговой недвижимости в Челябинской области возвращается к ценам 2005–2006 годов. Максимальные цены — 100–120 тыс. за кв. м., средняя цена — 60–80 тыс. руб. за “квадрат”», — отметил господин Ахмедзянов.

По мнению Валентина Корытного, единственная сфера торговой недвижимости в Челябинске, которая в 2018 году показала рост спроса и цен, — стрит-ритейл. «Помещения начали прибавлять в стоимости. Но это касается только предложений от надежных застройщиков и в популярных местах, характеризующихся платежеспособным населением и высокой плотностью населения. Если год назад усредненная стоимость “квадрата” там составляла 50 тыс. руб., то на сегодняшний день — 70 тыс. и выше», — отметил эксперт. При этом он подчеркнул, что в Челябинске наблюдается дефицит действительно качественных объектов, которые могли бы заинтересовать крупных игроков и федеральные сети.

СКЛАДЫ НЕ ВЫБИРАЮТ Эксперты сообщают, что логистическая недвижимость в Челябинской области находится в упадке. Склады класса D занимают 70% рынка. Цена аренды таких помещений крайне низкая. «По состоянию на начало 2018 года средняя стоимость аренды квадратного метра логистической недвижимости составляла 209 руб. За последние пять лет цена арендной ставки снизилась более чем на 17%. Спад темпов прироста объема предложения спекулятивных объектов в 2018 году, рост вакантности и снижение средних арендных ставок свидетельствуют о том, что региональный арендный рынок логистической недвижимости находится в фазе активного снижения спроса», — отмечает Ольга Баландина.

Разбег стоимости продажи квадратного метра складских помещений очень велик, в среднем она составляет 11 400 руб. «Минимальная цена — в районе 3,5 тыс. руб. за кв. м, максимальная — в районе 30 тыс., может доходить до 25 тыс. руб. и выше, если

это склад с примыкающими производственными или офисными помещениями», — сообщил Валентин Корытный.

2019 ГОД — В ОЖИДАНИИ САММИТОВ По данным Челябинскстата, на Южном Урале в январе — сентябре 2018 года было введено в эксплуатацию 134 коммерческих здания общей площадью 104,4 тыс. кв. м. Объем рынка строительных работ в регионе (коммерческая и жилая недвижимость) за январь — октябрь 2018 года составил 116,3 млрд руб. — на 10 млрд руб. больше, чем за аналогичный период 2017-го.

По оценкам экспертов, единственный относительно крупный объект коммерческой недвижимости, который был введен в эксплуатацию в Челябинске, — торговый комплекс «Елки» на северо-западе. Его арендная площадь — более 7 тыс. кв. м. Самый крупный арендатор — супермаркет «Перекресток». Также в ТК работают ресторан быстрого питания, кафе и несколько ритейлеров. Согласно информации на сайте комплекса, большинство площадей пустуют.

2019 год не обещает положительной динамики на рынке коммерческой недвижимости, считает директор Yellowstone development Денис Ни. «Будет происходить медленная стагнация в условиях отсутствия роста предложения», — отмечает эксперт. С ним согласен Станислав Ахмедзянов, он предсказывает увеличение вакантных площадей и падение цен, которые будут существенно ниже себестоимости строительства объектов.

Валентин Корытный настроен более оптимистично. «Чтобы предположить, куда будет двигаться цена на коммерческую недвижимость, стоит отслеживать и анализировать стоимость основных составляющих строительства — материалов и бензина. Цены растут и будут продолжать повышаться. Владельцы бизнеса, безусловно, отреагируют на это удорожанием стоимости своих товаров и услуг», — говорит господин Корытный. Кроме того, он видит перспективу появления на челябинском рынке коммерческой недвижимости новых игроков. «Столичные аналитики видят потенциал в регионах, поэтому ритейлеры будут присматриваться к крупным горо-

дам Южного Урала. Но, скорее всего, на Челябинск обратят внимание сетевые компании Санкт-Петербурга, Краснодар и Москвы, заинтересованные в развитии небольших разных проектов», — считает Валентин Корытный.

В феврале 2019 года ожидается открытие крупного ТРК на северо-западе, на улице Чичерина начнут работать комплекс «Космос». Судя по открытым данным, вакантных площадей в нем уже сейчас осталось немного. Основной пул арендаторов набран. Некоторое оживление прогнозируется также на рынке гостиничной недвижимости. Бывший отель Holiday Inn планируют открыть под новым брендом. Кроме того, под управлением французского оператора Accor Group активно идет работа над созданием гостиницы международного бренда Ibis. Комплекс должен быть создан на базе бывшего профилактория «Полет», однако точная дата ввода этого объекта неизвестна.

Эксперты полагают, что прорыв на рынке коммерческой недвижимости Челябинска должен произойти в четвертом квартале 2019-го — начале 2020 года, когда к саммитам ШОС и БРИКС будут сданы в эксплуатацию объекты для проведения мероприятий. В частности, на набережной реки Миасс намечено строительство конгресс-холла (110 тыс. кв. м, 40 этажей), сама набережная должна быть благоустроена. На улице Труда идет возведение конгресс-холла «Таганай» (20 тыс. кв. м, 5 этажей). Также в планах — строительство новых отелей, номера в которых после саммитов могут быть выставлены на продажу как апартаменты. Кроме того, на той же улице Труда анонсировано появление 19-этажного многофункционального комплекса ЕХЕ. Интерес к этому проекту в начале 2018 года проявили турецкие инвесторы, но пока дата сдачи в эксплуатацию не определена. Чтобы обеспечить эти площади надежными арендаторами, городу необходимо привлечь крупные федеральные компании, а стало быть, формировать для их работы привлекательные условия.

МИЛЛЕНИАЛЫ МЕНЯЮТ ФОРМАТ Чтобы грамотно выстроить стратегию работы с аудиторией арендаторов и покупателей объектов коммерческой недвижимости, необходимо понять, кто явля-

ется ее ядром, считает Валентин Корытный. Он отмечает, что все чаще двигателями спроса выступают представители так называемого поколения миллениалов. Это активные предприниматели и работники, которым в 2019-м исполнится 30–35 лет. Миллениалы предпочитают фриланс постоянному месту работы, не разделяют личную жизнь и работу. Они легки на подъем и не придают значения владению недвижимостью. «В этом году новое развитие в регионе получили так называемые коворкинг-центры. Это хороший вариант для людей творческих профессий и фрилансеров — дизайнеров, фотографов, представителей IT-бизнеса и так далее. Можно снять рабочее место практически на любой срок, даже на день. Также востребованы офисные площади формата open space. Кабинетная “нарезка” помещений уже уходит в прошлое, уступая место более современному подходу в организации рабочего пространства», — говорит Валентин Корытный. При этом миллениалы предъявляют повышенные требования к помещению, они хотят видеть в офисе не только комфортное место для работы, но и получать возможности для личностного роста и отдыха, подчеркивает эксперт.

Миллениалы большую часть дня проводят онлайн. Денис Ни отмечает, что с каждым годом в Челябинской области возрастает доля рациональных покупок в интернете. «На практике это означает, что единственным условием выживания стрит-ритейла и торговли в целом становится ориентация на импульсивные покупки, совершаемые потребителями под воздействием эмоций», — отмечает эксперт. По его словам, будущее коммерческой недвижимости региона за многофункциональными объектами, которые будут совмещать в одном здании жилую, торговую, рекреационно-развлекательную и офисную зоны. «Это обеспечивает максимальную устойчивую капитализацию на неблагоприятном рынке для инвестора и предельную полезность для потребителя. Совмещение множества функций делает гибридный центр притяжения, повышает лояльность потребителей за счет расширения диапазона причин для посещения», — отмечает эксперт. ■

ПАО «УРАЛАВТОПРИЦЕП»: на пути роста

Перед новым годом руководители ПАО «Уралавтоприцеп» дали интервью о том, каким был для предприятия 2018-й, чем он запомнился, каковы планы по развитию завода в следующем году. А также передали праздничные поздравления.

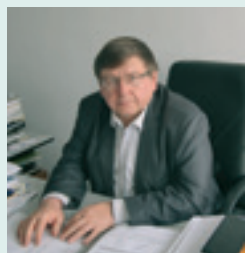
— Каким стал 2018 год для отрасли в целом и для вашего предприятия в частности? Был ли он лучше предыдущего или наоборот?



Валерий Филатов,
генеральный директор ПАО «Уралавтоприцеп»:
— Год был стабильным. В целом он получился таким, каким его и планировали, без резких колебаний и скачков. В этом году мы сформировали новый подход к складской логистике. Упростили процедуру учета, хранения и перемещения товарно-материальных ценностей, переоснастили склад современным складским оборудованием. Освоили и запустили в производство новую плазменную машину для резки металла. Заканчиваем логистическую цепочку переноса оборудования в цехах.



Константин Кузнецов,
директор по стратегическому развитию:
— Динамика была положительной. Рост российского рынка прицепной техники в целом по отрасли составил ориентировочно около 10–12%, а ПАО «Уралавтоприцеп» улучшило свои производственные показатели примерно на 25%.



Владимир Антонов,
главный конструктор:
— Для ПАО «Уралавтоприцеп» год был лучше предыдущего. Объем по разработке заказов по индивидуальным требованиям клиентов вырос на 25% по сравнению с предыдущим годом. Данное количество заявок по индивидуальным требованиям показывает требовательность нашего заказчика к технике, которую он ожидает от ПАО «Уралавтоприцеп».

— Чего ожидаете от следующего, 2019 года?

Валерий Филатов:
— Отвечу на данный вопрос философски. Завтра будет лучше, чем вчера.

Константин Кузнецов:
— Темпы роста производства на уровне 2018 года. Развития направления «Запчасти» и увеличения продаж осей собственного производства в два раза. В планах продолжение модернизации завода. Закрепления в отрасли на уровне конкурентов.

Владимир Антонов:
— Что по номенклатуре заказываемой техники этот год будет более успешным, чем прошедший 2018-й год.

— Что пожелаете читателям и заказчикам в новом 2019 году?

Валерий Филатов:
— Рассудительности, разумности, достоинства и порядочности.

Константин Кузнецов:
— Читателям — здоровья, а клиентам — чтобы наша техника служила им на благо и не подводила.

Владимир Антонов:
— Хочу от души пожелать, чтобы работа была нам всем только во благо и способствовала улучшению качества жизни. И конечно же, здоровья!