

экономика региона

В ожидании лучшей цены

За два года экономического кризиса баланс спроса и предложения на новосибирском рынке коммерческой недвижимости так и не наступил. Если арендодатели по-прежнему готовы к большому дисконту, то продавцы торговых, офисных и складских площадей часто считают скидку неприемлемой. Рынок вернется в равновесие не раньше 2018 года, предсказывают аналитики.

— **недвижимость** —

Конец «золотого века»

По данным исследования группы компаний «Елка девелопмент», в первом квартале 2016 года средняя цена предложения аренды торговых площадей в Новосибирске составила 690 руб. за 1 кв. м. Это на 11,5% ниже среднерыночного предложения в четвертом квартале 2015 года и на 21,2% меньше стоимости 1 кв. м в первом квартале прошлого года. «Средневзвешенная скидка на аренду торговых площадей в первом квартале 2016 года составила 3,3%, а фактическая удельная цена аренды — 666 руб. за „квадрат“», — констатирует руководитель департамента оценки и прогнозирования ГК «Елка девелопмент» Андрей Осадчий.

Сильнее всего ставки аренды упали в сегменте стрит-ритейла — за два года практически вдвое. Такую динамику приводит руководитель компании Nazarov & Partners Александр Назаров. «Простой пример. Площадь Ленина, здание по адресу Красный проспект, 29, помещение площадью 370 кв. м. После того как банк „Любэкс“ освободил это помещение, оно долго пустовало, пока его наконец не арендовал магазин „Рив Гош“. Появился это предложение три-четыре года назад, оно ушло бы за 4–5 тыс. руб. за „квадрат“, сейчас же его не могли долго сдать и за 2,5 тыс. руб.», — подчеркивает эксперт. Если три года назад на рынке стрит-ритейла вакантными были около 7% площадей, сейчас — около 15%. Самая востребованная площадь — 30–60 кв. м.

«Золотой век» торговых центров закончился, считает заместитель директора ООО «Учет» (управляет многофункциональным комплексом «Сан Сити») Евгения Быстрова, условия на рынке отныне диктуют арендаторы. «Мы стараемся проявлять гибкость по отношению к нашим арендаторам и с каждым обсуждаем условия индивидуально», — объясняет она арендную политику компании в условиях кризиса. Заполняемость торговых площадей МФК госпожи Быстрова оценила в 98%. А вот насколько снизилась арендная ставка в «Сан Сити» с начала кризиса, она сообщить отказалась. Эксперты указывают, что падение стоимости аренды в крупных новосибирских ТЦ было в пределах 10–30%.

«К середине 2015 года арендная ставка стабилизировалась после коррекции, начавшейся в конце 2014 года. Ситуация остается стабильной в последние три квартала, и до конца 2016 года мы не ожидаем существенных изменений в динамике арендной ставки», — комментирует консультант отдела исследований Cushman & Wakefield Евгения Сафонова. — Все больше популярность набирает арендный платеж, рассчитанный от процента оборота ритейлера».

Согласно данным исследования компании Cushman & Wakefield, в

Новосибирске действуют девять форматных торговых центров площадью 356,5 тыс. кв. м, обеспеченность торговыми площадями на 1 тыс. человек составляет 230 кв. м. По этому показателю крупнейший город Сибири и третий по численности в стране занимает 12-е место в России. Для сравнения: в Самаре обеспеченность торговыми площадями составляет 562 кв. м, а в Москве — 383 кв. м. В то же время по количеству представленных международных брендов Новосибирск — в числе лидеров, таковых в городе 112, отмечает руководитель отдела исследований и консалтинга компании «Магазин магазинов» Андрей Васюткин. Не считая Москвы и Санкт-Петербурга, больше мировых брендов только в Екатеринбургe (169) и Ростове-на-Дону (131).

В ближайшие месяцы на рынок Новосибирска выйдут еще два крупных ТРЦ — «Европейский» (арендопригодная площадь 45 тыс. кв. м) и «Эдем» (25 тыс. кв. м). Но если спрос на «Эдем», который возводится в Академгородке, у экспертов сомнений не вызывает, то перспективы «Европейского» они называют весьма туманными. «ТРЦ „Европейский“ (на ул. Танковая) уже второй год занимается поиском арендаторов, но, насколько мне известно, нет ни одного подписанного договора», — говорит Александр Назаров. — Велика вероятность, что по своей концепции „Европейский“ станет повторением существующих торговых центров. А значит, на большой успех его собственникам рассчитывать не приходится. На мой взгляд, этому ТРЦ во что бы то ни стало нужен „якорь“, которого в городе еще нет. Такой, как, например, для ТРЦ „Галерея Новосибирск“ стал магазин H&M».

«В последние полтора года мы наблюдаем тенденцию, когда при открытии новых проектов доля свободных площадей остается высокой (50–60%), в дальнейшем площади хоть и медленно, но заполняются», — делится наблюдениями Евгения Сафонова. — Мы ожидаем некоторый рост уровня вакансий и после ввода в эксплуатацию ТРЦ „Европейский“ в конце 2016 года. Исходя из предыдущего опыта, уровень свободных площадей в среднем по рынку вернется к норме после заполнения всех площадей нового ТРЦ». В качестве примера она привела ТРЦ «Галерея Новосибирск» (54 тыс. кв. м), открытый полугодом в начале 2015 года. Сейчас доля вакантных площадей в нем не превышает 10%. Для сравнения: в ТРЦ «Мега», который вышел на рынок в конце 2007 года, этот показатель 5%.

Рынок А и В

Средняя цена предложения аренды офисной недвижимости в Новосибирске по итогам первого квартала 2016 года составила 533 руб. за 1 кв. м, говорится в исследовании ГК «Елка девелопмент». Это на 4,8% выше, чем в четвертом квартале 2015 года, и на 5% ниже цены соответствующей



Политику на рынке коммерческой недвижимости сегодня диктуют арендаторы

щего квартала 2015 года. Средневзвешенная скидка на аренду офисной недвижимости — 3%. По оценке компании Nazarov & Partners, с середины 2014 года арендные ставки на офисную недвижимость упали на 15–20%.

По данным аналитиков новосибирского рынка коммерческой недвижимости, сегодня в городе наиболее востребованы качественные бизнес-центры класса А и С. Доля свободных помещений в них составляет порядка 5%. В целом же по крупным бизнес-центрам (всех классов) доля свободных помещений в кризис выросла с 2 до 6%, отмечает директор компании RID Analytics Елена Ермолаева. Для сравнения: в Москве этот показатель близок к 20%. «В городе есть бизнес-центры, которые отличаются рекордно низкой заполняемостью арендаторами. Например, в БЦ „Якутия“ доля вакантных площадей достигает 70%. Но в целом по рынку средний уровень заполняемости около 90%», — комментирует президент Клуба управляющих бизнес-центрами генеральный директор ООО «Агентство развития бизнеса» Татьяна Гениберг. По оценке RID Analytics, общая площадь бизнес-центров класса А в Новосибирске составляет 972 тыс. кв. м, класса В — 220,5 тыс. кв. м, класса С — 600 тыс. кв. м.

Высокий уровень заполняемости бизнес-центров в условиях кризиса эксперты объясняют практикой скидок, которыми управляющие компании стараются удержать арендаторов. «Я знаю пример, когда арендатор одного из бизнес-центров класса А добился снижения арендной платы с 1,2 тыс. до 700 руб. за 1 кв. м. Прочитав риски потери доходности, управляющая компания пошла на встречу арендатору», — рассказывает директор по управлению проектами и инвестициями ГК «Елка девелопмент» Максим Марков. По данным экспертов, средние ставки в БЦ класса А составляют около 1,1 тыс. руб. за 1 кв. м, класса В — 700 руб., класса С — 450 руб. «Представителей класса D в нашем городе немного, поэтому с ценой здесь определиться сложно. Наверное, самое низкое значение, которое я встречала, — это 290 руб. за 1 кв. м. Спрос в основном на мелкие площади, и он довольно велик. Спрос на офисы на 100 кв. м и более встречается, но редко — пять-семь запросов в месяц», — говорит Татьяна Гениберг. Среднерыночные скидки за два кризисных года эксперты новосибирского рынка офисной недвижимости оценивают в 10–20%.

«Количество входящих звонков стало меньше, хотя и ненамного. Но изменилась конъюнктура спроса, спрашивают в основном офисы маленькой площади — 20–30 кв. м, которых у нас нет. Минимальный офис в нашем бизнес-центре — 60 кв. м», — делится с «Ъ» новыми тенденциями на рынке офисной недвижимости управляющий директор бизнес-центра MOST (класс В) Дмитрий Радионов. При ставке в 1 062 руб. за 1 кв. м доля вакантных площадей в этом БЦ составляет 11%. «Политика нашей компании в отношении цены не меняется. С открытия бизнес-центра в конце 2014 года эта цифра стабильна, и снижать мы ее ни в коем случае не будем. Это просто нелогично. Ведь стоимость обслуживания зданий и помещений растет, плюс возникает вопрос с налогом на имущество, размер которого также увеличивается с каждым годом», — подчеркивает господин Радионов.

В этом году на рынок выйдут еще несколько новых бизнес-центров. Это «Озан» (10,64 тыс. кв. м), «Айсберг» (6,14 тыс. кв. м), «Аэропорт» (3,13 тыс. кв. м), а также «Время», пять этажей которого занял банк «Левобережный». Всего, по данным RID Analytics, в Новосибирске возводится 12 крупных офисных центров. Большая часть из них относится к классу С.

«Я бы не советовала инвестировать сегодня в офисные здания в Новосибирске. Доходность — 15–17% годовых — довольно низкая. Много хлопот доставляет поиск новых арендаторов в случае ухода прежних», — считает Татьяна Гениберг. В то же время Александр Назаров уверен, что Новосибирску нужен как минимум еще один бизнес-центр класса А. «Новый, современный, высококлассный бизнес-центр мог бы собрать сливки с рынка. В городе есть определенный дефицит предложения офисов самого высокого уровня», — отмечает эксперт. Такого же мнения придерживается и Дмитрий Радионов: «Новосибирску нужны качественные площади, таких вариантов в городе очень мало».

В то же время Максим Марков не рекомендует девелоперам сегодня идти в строительство бизнес-центра класса А: «Если к нам обращаются за экспертизой выбора строительства офисного центра класса А или В, мы не рекомендуем инвестировать в класс А. Ставки аренды в классах А и В+ сегодня очень близки, а себестоимость строительства отличается процентов на 30. Соответственно и период возврата инвестиций продолжительнее».

Склады для себя

По оценке ГК «Елка девелопмент», в первом квартале 2016 года средняя цена предложения аренды индустриальной и складской недвижимости в Новосибирске составила 220 руб. за 1 кв. м. Это на 3,2% выше цены, которая была в четвертом квартале 2015 года, и на 6% ниже стоимости аренды в первом квартале прошлого года. Аренда отапливаемых складов стоит около 300 руб. за 1 кв. м, холодных — 200 руб. «Мы видим стабильный спрос на качественные складские площади. Собственники стремятся улучшить предложение, инве-

стируя в ремонт и оснащение своих логистических комплексов. В складах класса А пустующих площадей не более 5%. Поэтому можно говорить о некоем дефиците предложения», — считает Максим Марков.

Татьяна Гениберг подтверждает заметно большую активность на рынке складской недвижимости в сравнении с торговой и офисной, но подчеркивает, что на предложение эта ситуация почти не влияет. Складских площадей в городе становится все больше, но это «закрытое предложение», торговлю компания строит для себя. «Складских площадей в Новосибирске достаточно. Недавно делала опрос — подбирала складские площади для московской компании. Так свободные площади есть чуть ли не в каждом складском комплексе. При этом есть тенденция строительства складских помещений для себя. Это экономически выгодно, и не всегда существующие комплексы могут на 100% удовлетворить спрос по востребованным помещениям», — говорит госпожа Гениберг. Так, в начале июня стало известно, что на новосибирский рынок складской недвижимости планирует выйти петербургская компания «А плюс девелопмент» (среди ее клиентов — «Ашан», Nissan, X5 Retail Group, Danone, Scania, ГК «Дарница», Air Liquide). Она подыскивает в городе два земельных участка минимальной совокупной площадью 100 га под строительство логистических (площадь каждого составит около 300 тыс. кв. м).

В целом же рынок переживает перепроизводство, долю вакантных площадей эксперты оценивают в 20%. По данным компании DSO Consulting, суммарная площадь складских комплексов классов А и В в Новосибирске апомерации составляет около 750 тыс. кв. м. Лидеры рынка: «РНК-Толмачево» (242 тыс. кв. м), Ob Logistic Park (101 тыс. кв. м), логистический парк «Сибирский» (82 тыс. кв. м). По данным компании JLL, до конца 2016 года в Новосибирске может быть введено в строй еще около 280 тыс. кв. м.

«На рынке складской недвижимости есть тенденция к уменьшению арендуемых складских и производственных помещений. Мы видим повышенный интерес к производственным помещениям до 500 кв. м. Цены

падают не так значительно, как в офисной и торговой недвижимости, поскольку изначально ценовой пузырь в этом сегменте не был так сильно раздут. Вновь популярен тренд „арендных каникул“, многие собственники более охотно идут на уступки, понимая, что легче удержать старого арендатора, чем найти нового», — перечисляет новые реалии рынка директор по развитию бизнес-парка «Южный» (70 тыс. кв. м) Елена Полукошко. Существующий уровень заполненности бизнес-парка она оценила в 90%.

Болезненное решение

Если рынок аренды коммерческих площадей в целом стабилизировался и эксперты не прогнозируют до конца года резких колебаний, то рынок продажи недвижимости далек от оптимального баланса спроса и предложения. «Если цена аренды на торговую недвижимость упала более-менее соразмерно спросу, то на рынке продажи ничего подобного не произошло. За редким исключением цены остаются на уровне 2014 года. Сделки на этом рынке остаются штучными», — подчеркивает Александр Назаров. По его словам, реальная проходная цена на торговую недвижимость в Новосибирске сегодня должна быть на 30–50% ниже текущих предложений. «Мы объясняем нашим клиентам, которые реально хотят продать свои объекты, что есть только один путь — нужно снижать цены! Да, это болезненное решение, но иначе покупатели не отреагируют и рынок не оживет. Многие не слышат», — разводит руками господин Назаров. Немногим лучше ситуация на рынке продажи офисной и складской недвижимости.

Согласно данным исследования ГК «Елка девелопмент», среднее предложение цены продажи на рынке торговой недвижимости в Новосибирске в первом квартале 2016 года составило 58,3 тыс. руб. за 1 кв. м (–9,7% к первому кварталу 2015 года), офисной недвижимости — 52,8 тыс. руб. (–0,2%), складской недвижимости — 20,4 тыс. руб. (+11,3%).

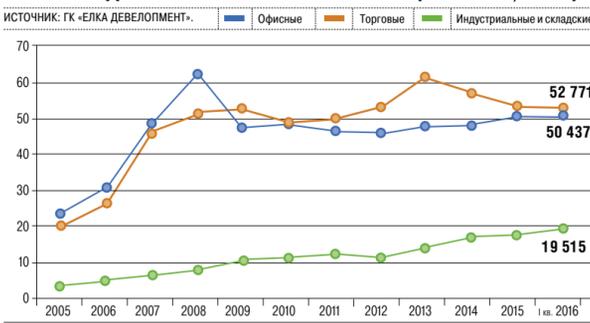
«Я не ожидаю роста цен на торговую недвижимость, но и снижение вряд ли будет. Можно сказать, что мы близки к насыщению. Цена аренды в стрит-ритейле и на площади на первых этажах в ТРЦ достигают 4 тыс. руб. за 1 кв. м», — говорит Татьяна Гениберг. — Но если взглянуть на проблему регионально, то мы видим, что в четвертом квартале 2015 года средние цены на торговую недвижимость снизились в Красноярске — на 5,1%, в Новокузнецке — на 3,6%, в Кемерове — на 2%. В это же время в Новосибирске выросли на 5%. Торговля всегда была одной из точек роста Новосибирска, поэтому в данном сегменте ситуация обстоит лучше, чем в офисной недвижимости».

Полное восстановление рынка коммерческой недвижимости, по оценке госпожи Гениберг, произойдет не раньше чем через четыре года: «Слишком глубоко нарушены хозяйственные связи в экономике — кризис структурный. Восстановить их будет сложно. Денежная масса сегодня в стране только на 60% покрывает товарную массу, и руководство страны не планирует включать печатный станок. „Денежное обезвоживание“ будет дальше тормозить развитие экономики в стране».

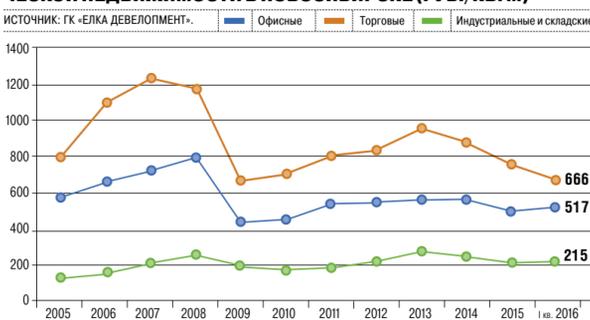
Впрочем, прогноз других опрошенных „Ъ“ экспертов и участников рынка куда более оптимистичен. «Мы планируем, что рынки начнут восстанавливаться с середины 2017 года или с начала 2018 года, но и не раньше», — считает Дмитрий Радионов.

Михаил Кичанов

ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЦЕН ПРОДАЖИ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКЕ (ТЫС. РУБ./КВ. М)



ДИНАМИКА СРЕДНЕВЗВЕШЕННЫХ ЦЕН АРЕНДЫ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В НОВОСИБИРСКЕ (РУБ./КВ. М)



«Первая высота»: инвестиции в комфорт

С 2015 года ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ПЕРВАЯ ВЫСОТА успешно ведет проект по привлечению финансирования для строительства дома по адресу: г. Новосибирск, ул. Королева, 10/1. Десятиэтажный дом на Королева состоит из трех секций с пристроенной административной частью. Строится по классической технологии, из кирпича, с использованием высококачественных материалов. Сдача дома пройдет по графику в конце 2016 года.

В июне 2016 года ИНВЕСТИЦИОННАЯ КОМПАНИЯ ПЕРВАЯ ВЫСОТА приступила к участию в реализации программы финансирования в строительном проекте «Дом на Золотой Ниве» по адресу: г. Новосибирск, ул. Бориса Богаткова, 260/1.

ИК ПЕРВАЯ ВЫСОТА совместно с застройщиком РОСПРОЕКТСТРОЙ проделана большая работа по внесению корректировок в планировку, улучшению благоустройства придомовой территории, изменению фасада дома. В важным событием стало привлечение

крупных инвесторов для финансирования всего цикла строительного производства «Дома на Золотой Ниве». Строительство уже активно ведется. Продажи квартир в «Доме на Золотой Ниве» ИК ПЕРВАЯ ВЫСОТА планирует открыть в июле 2016 года.

По оценкам независимого аналитика Сергея Николаева, «Дом на Золотой Ниве» относится к классу комфорт и предполагает некоторые характеристики домов бизнес-класса. «На сегодняшний день дом будет входить в 20% самых комфортабельных в Новосибирске. В пешей доступности находится станция метро „Золотая нива“. В радиусе 600 м — две школы, шесть детских садов и сад Мичуринцев. Огромный плюс — относительно небольшое количество строек в районе. В непосредственной близости от объекта вообще строек нет», — говорит господин Николаев.

Действительно, как считает генеральный директор ИК ПЕРВАЯ ВЫСОТА Ирина Дмитриевна Капшанинова, альтернатива «Дому на Золотой Ниве» тем, кто ищет варианты новостроек в этом районе, найти очень



Генеральный директор ИК ПЕРВАЯ ВЫСОТА Ирина Дмитриевна Капшанинова

затруднительно. Местоположение и качество строительства дома определяют его как весьма достойный вариант для приобретения в нем квартиры.

Проектные декларации на сайте rps54.ru