

Торговцы надули пузырь

Активное развитие ретейлеров разогрело рынок торговой недвижимости до точки кипения. Объемы предложения увеличились в разы, а средняя цена метра достигла 150 тыс. рублей, что значительно превышает докризисный максимум.

В Петербурге активное развитие розничной торговли и выход на рынок новых игроков разогрели рынок торговой недвижимости. С февраля этого года рост цен в сегменте встроенных торговых помещений составил 20–25%, они достигли среднего показателя в 150 тыс. рублей за 1 м². Строительные компании, видя повышенный спрос на торговые площади, увеличивают их долю при проектировании новых объектов. Однако очевидно, что рост цен не вечен. Как только произойдет переизбыток площадей, рынок ждет стагнация. Во всяком случае именно так произошло с офисной недвижимостью в 2008 году.

Предвестники апокалипсиса
Как рассказали «ДП» несколько ретейлеров, в этом году число обращений к ним предложений выкупить помещения для развития сетей выросло в разы. Речь идет о первичном и вторичном рынках, включая небольшие — районные торговые центры площадью 0,8–2 тыс. м².

«Собственники коммерческой недвижимости как будто ждут какого-то апокалипсиса или суперкризиса. Как иначе объяснить тот факт, что некоторые объекты предлагают даже по 200–250 тыс. рублей за 1 м² при среднерыночной цене 100–120 тыс. рублей?» — говорит представитель сети «Верный».

«Предложений по продаже торговой недвижимости стало больше как минимум в 10 раз. Создается ощущение,

95
процентов — уровень заполнения в объектах стрит-ритейла Петербурга в 2012 г. Ставки за год выросли на 10–15% в зависимости от локации.



→ Управляющий ТД «Интерторг» Олег Рыбаков: «Предложений о продаже торговых помещений стало больше в 10 раз». Фото: Андрей Ведерков

что все ожидают кризиса и срочно хотят продать площади на пике цен», — рассказал управляющий ТД «Интерторг» Олег Рыбаков. Президент холдинга «Продовольственная биржа» Дмитрий Степанов (сети «Полушка», «Лайм») подтверждает: «С февраля этого года стало поступать в разы больше предложений о покупке, чем в 2012 году. Цена предложения при этом выросла на 15–20%».

«Кроме того, все чаще выставляют на продажу объекты с долгосрочными договорами аренды. В этом случае, как правило, цена предложения продавца определяется не как рыночная стоимость 1 м², а как капитализация денежного потока от аренды за 7–9 лет. По такой формуле цена объекта часто получается неоправданно завышенной», — добавляет Дмитрий Степанов. Ретейлеры также сообщили, что на волне высокого спроса некоторые строительные компании стали просить 100%-ную предоплату за застройку на этапе фундамента, хотя раньше в качестве первоначального взноса брали обычно 20–30%.

Тенденцию подтверждают и в Российском аукционном доме. «Число обращений со стороны желающих купить и продать торговые площади с начала года выросло значительно», — сообщили там.

Вместо акций
Опрошенные «ДП» строители подтвердили рост спроса на коммерческие стройки. «Он начался в середине прошлого года. Причем если во втором полугодии

своему и оказались правы», — радуется он.

Причины роста

Ажиотаж в сегменте, по наблюдениям Василия Селиванова, создают три группы покупателей. Первая — частные инвесторы, у которых уже есть подобные площади в других проектах. Они развивают свои сети. Вторая — частные инвесторы, которые размещают деньги, чтобы сохранить. Третья — люди, которые делают себе пенсию.

«Торговые площади дорожают жилья. Но и приносят больший доход: 12–15% в год против 6–8% от сдачи в аренду квартиры», — говорит Олег Пашин. Также рост спроса спровоцирован проблемами с переводом квартир на первых этажах жилых домов Петербурга в нежилой фонд. С мая 2012 года этот процесс фактически заморожен.

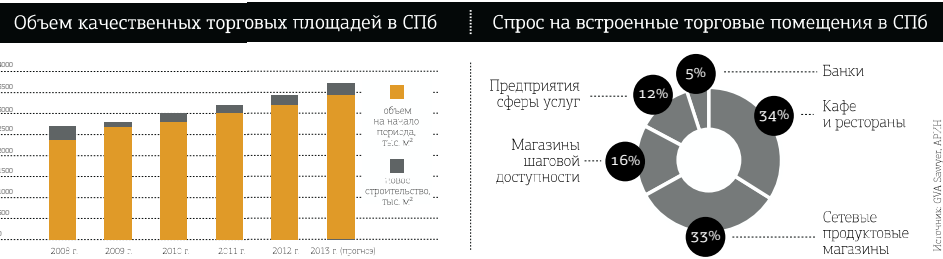
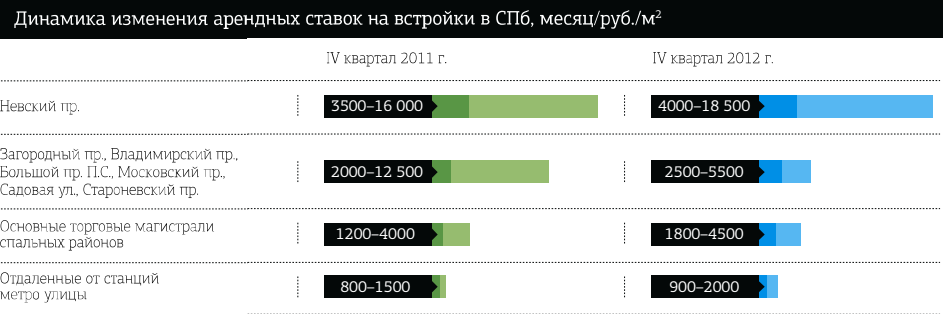
Специалисты признают, что ситуация очень напоминает предкризисную. По словам эксперта рынка Бориса Юшенкова, в самый тучный для торговли 2008 год цены на застройку на лучших городских магистралях не превышали 150 тыс. рублей за 1 м², а средний ценник был 80–90 тыс. рублей за 1 м². Так что нынешние цены превысили докризисный максимум. «Бесконечно это продолжаться не может. Я прогнозирую серьезный кризис в течение ближайшего года», — говорит эксперт.

Напомним, что накануне кризиса все кинулись строить офисы, но заполнить их арендаторами не смогли. Глава российского офиса Colliers Николай Казанский, в свою очередь, отмечает, что с торговой застройкой другая ситуация — застройщики не сдают ее, а продают. Так что дальнейшее заполнение площадей арендаторами — проблема новых собственников. Если площади не будут заполняться, они просто снизят цены. Регулятор на рынке один — рубль.

АМЕРА КАРЛОС, НАТАЛЬЯ КОВТУН, ЕЛЕНА ДОБРОВА
«Нас многие отговаривали. Но мы сделали по-



Торговые сети активно борются за торговые помещения в Петербурге. Продавцы готовы занимать площади буквально дверь в дверь. Цены на застройку уже превысили докризисные максимумы. Фото: Валентина Сивякина/СИА



КОММЕНТАРИИ

Восстановление после кризиса



ОЛЕГ БАРКОВ, генеральный директор Hansa Group

Спрос настройки действительно растет. Даже в нашем жилом комплексе на Детской ул., который находится вдали от красных линий основных магистралей, мы успешно распродали все коммерческие помещения с ростом цены на 15–20%. Последнюю сделку закрыли недавно по цене 105 тыс. рублей за 1 м², что для района с практически нулевым пешеходным потоком очень прилично. Помещения раскупили сервисные компании: салон красоты, медицинская клиника... Думаю, тренд объясняется общим восстановлением бизнеса после кризиса. И если не будет второй волны, тенденция сохранится.

Объекты по завышенным ценам



ДМИТРИЙ СТЕПАНОВ, генеральный директор сети «Полушка»

В каждом случае причины роста продаж недвижимости индивидуальные. Думаю, на собственников влияют два фактора. Первый — нежелание связывать свое будущее с Россией. В этом случае средства от продажи недвижимости будут инвестированы за границей. Второй фактор — оценка собственниками текущего состояния цен как некоего пика и понимание, что в долгосрочной перспективе ставкам расти некуда. Многие объекты продаются исходя из 8–10-летней окупаемости по текущим, крайне высоким арендным ставкам. Сложно ожидать, что они сохранятся, учитывая возможную рецессию в российской экономике и разгорание кризиса в Европе.

Очередь из претендентов растет



СЕРГЕЙ ВЕЛУГИН, гендиректор «Главстрой СПб»

Рост спроса на застройку — это факт. У нас даже образовалась очередь из желающих купить помещения в новых проектах. Мы проводим своеобразные «тендеры»: выбираем из претендентов на встроенные помещения тех, кто, на наш взгляд, может своим присутствием в квартале повысить спрос на жилье. Критерии: интересный набор функций, репутация, узнаваемость компании и приемлемое соотношение цены и качества ее услуг. Ведь в кварталах жилья массового спроса, которые мы строим, ценник на услуги должен быть доступным.

ГОРОД 777-33-11 www.gorod.com

КОММЕРЧЕСКИЕ ПОМЕЩЕНИЯ в новом жилом комплексе

- ул. М. Казакова / проспект Героев
- универсальное назначение
- витринные окна
- высота потолков 4,5 метра
- S от 107 м²**

Застройщик: ООО «Обита» (разрешение на строительство № 78-0800872-2010 от 26.06.2012. Выданного в соответствии со строительством № 78-0800572-2010 от 05.06.2010). С подробностями и графиком продаж обращайтесь к менеджеру по продажам: 199108, Санкт-Петербург, Большой пр., д. 40 194290, Санкт-Петербург, Просвещения пр., д. 33 190670, Санкт-Петербург, Московский пр., д. 61

Государственное автономное учреждение «Управление государственной экспертизы Ленинградской области»

НЕГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА:

- Экспертиза проектной документации объектов на всей территории РФ
- Экспертиза отдельных разделов проекта

ГОСУДАРСТВЕННАЯ ЭКСПЕРТИЗА ВЕДЕНИЕ ФОНДА РЕЗУЛЬТАТОВ ИНЖЕНЕРНЫХ ИЗЫСКАНИЙ

195112, Санкт-Петербург, Малоохтинский пр., д. 68, лит. А
Тел.: +7 (812) 333-47-63 / Факс: +7 (812) 333-20-93
info@ioexp.ru / www.ioexp.ru