

Коммерческая недвижимость: расти будут цены и спрос

Потребность бизнеса в коммерческих площадях с каждым годом возрастает. Однако иркутский рынок не может ее удовлетворить. Дефицит объектов настолько велик, что, по оценкам специалистов, соотношение предложения и спроса составляет один к десяти. В 2006 году это стало главной причиной значительного – примерно на 50 процентов – роста цен на коммерческую недвижимость.

По прогнозам специалистов, в 2007 году магазины и офисы подорожают еще на четверть.

ЧТО ПОЧЕМ

Говоря о ценах и спросе на коммерческие объекты, нужно учитывать, что на рынке представлены не только офисные и торговые здания, но и складские помещения, гостиницы, производственные базы. И вообще коммерческая недвижимость – это любой объект, который приносит доход. Поэтому сюда можно отнести и гаражи, и дачи, и квартиры, сдающиеся внаем.

В сегменте складов и баз ситуация наиболее спокойная, хотя и здесь есть свои нюансы. Как отмечает риелтор Андрей ПОСТНИКОВ, за прошедший год сократилось предложение баз в ценовой категории до 10 миллионов рублей, в которую попадают объекты, наиболее сбалансированные по цене и качеству. Поскольку новых помещений не появляется, а спрос есть, то баз по цене до 10 миллионов рублей остается на рынке все меньше. Также есть устойчивый спрос на объекты стоимостью от 10 до 20 миллионов. Базы по более высоким ценам как будто вызывают интерес у покупателей, но инвесторов, готовых вложиться в такие помещения, в Иркутске практически нет.

В цене и в дефиците, по словам аналитика рынка коммерческой недвижимости Сергея НЕПОМНЯЩИХ, всегда находятся торговые, офисные здания и помещения. В Иркутске проблематично купить качественный торговый зал или снять офис высокого класса – на рынке таких объектов ничтожно мало. По данным руководителя АН «ВСП» Вадима ЛИТВИНЕНКО, в среднем на каждые 10 заявок приходится по одному объекту.

Неудивительно, что за год цены на коммерческую недвижимость увеличились в 1,5 раза, при том что они изначально были достаточно высоки. Как отмечает Андрей Постников, рост цен не коснулся только крупных объектов, но лишь потому, что они и так были не по карману инвесторам. По прогнозам, в будущем году цены могут вырасти еще на 25 процентов.

Сегодня 75 процентов всех торговых и 65 процентов офисных площадей сосредоточены в Правобережном округе Иркутска. Коммерческая недвижимость в центре города стоит от 60 до 150 тысяч рублей за квадратный метр, средняя цена составляет 100 тысяч рублей. В 2006 году офисные площади продавались по 40–50 тысяч за «квадрат». Торговые объекты в наиболее престижных районах города уходили по 5–20 миллионов в зависимости от их размера.

До половины всех сделок приходится на торговые и офисные площади от 50 до 200 квадратных метров. Объекты с площадью менее 50 квадратов настолько востребованы, что редко представлены в публичной продаже. Что касается объектов площадью от 200 до 500 квадратных метров, то в данном сегменте мало предложений и небольшой спрос, но говорить о превышении предложения над спросом также не приходится. К единичным объектам можно отнести площади от 500 до 1000 «квадратов».

В большинстве случаев недвижимость приобретает под собственные нужды либо под сдачу в аренду. Арендные ставки на офисы колеблются от минимальной в 350 рублей за метр в Ленинском районе до максимальной в 1000 рублей – в Правобережном и Октябрьском округах. На торговые площади разброс цен больше: от 400 рублей (минимальная ставка в Ленинском округе) до 3 тысяч (максимальная ставка в Правобережном округе), по остальным районам аренда составляет в среднем от 500 до 1300 рублей за «квадрат».

Привлекательность объекта инвесторы оценивают по следующей схеме: если за пять лет аренды объект окупается, то это выгодное вложение. Годовая арендная ставка, умноженная на пять, — это та цена, по которой инвестор готов купить объект. В западных странах цена коммерческой недвижимости намного выше, а арендная плата ниже. По всей видимости, отмечает» Вадим Литвиненко, и мы будем двигаться в этом направлении: закончатся площадки, которые выгодно покупать для аренды, и инвесторы переориентируются на долгосрочные вложения.

Поскольку основная причина роста цен — недостаток предложения, выход из сложившейся ситуации очевиден — насыщение рынка объектами коммерческой недвижимости посредством строительства новых объектов, перевода жилой недвижимости в нежилую, репрофилирование старых предприятий и выкуп частными инвесторами муниципальной собственности.

КВАРТИРА ПОД ОФИС

В 2006 году количество объектов жилой недвижимости, предлагаемых под коммерческую деятельность с перспективой перевода в нежилой фонд, выросло по сравнению с 2005 годом примерно в полтора раза. Такое жилье выставляется на продажу по завышенным ценам. Причем, если раньше разница между стоимостью квартиры на первом этаже, перспективной с точки зрения репрофилирования, и аналогичной квартиры, даже в том же самом доме, но этажом выше, составляла 10–15 процентов, то в прошедшем году она достигла 25–30 процентов. Причина тому — активность риелторов, убеждающих граждан продавать первые этажи, даже если прежде они не собирались этого делать, а также инициативность самих продавцов, почувствовавших реальные выгоды от таких сделок.

Парадокс в том, что при наличии высокого спроса непомерные аппетиты продавцов, решивших заработать в условиях тотального дефицита, отбивают у потенциальных покупателей всю охоту приобретать столь дорогие объекты. Средний срок экспозиции данных квартир — пять месяцев, тогда как жилье уходит с рынка за месяц.

Сейчас в Иркутске достаточно квартир, пригодных для переоборудования под офис или магазин. Цена на них варьируется от 53 до 70 тысяч за квадратный метр. Ценовой максимум установился уже и в Октябрьском районе, а в Кировском такие цены действуют давно. Это пока слишком дорого для потенциальных покупателей, готовых платить за помещение, расположенное в жилом доме, не более 50 тысяч за «квадрат». Поэтому спрос есть, но продажи не активны.

Как считают эксперты, реконструкция вряд ли решит проблему насыщения рынка, даже если под офисы и магазины будут переоборудованы все первые этажи в центре города. К тому же возможности исторического центра Иркутска как деловой зоны давно исчерпаны. Строители выступают за возведение в городе нового делового центра. Эта идея не раз звучала из их уст, и они уже предложили несколько интересных проектов. Правда, как признают сами застройщики, это не те объемы, которые могут кардинально изменить ситуацию.

Специалисты рынка связывают надежды на появление делового центра со строительством нового моста через Ангару. Они считают, что район, прилегающий к мосту и в настоящее время занятый частным сектором, можно активизировать именно как бизнес-зону. Единственным серьезным препятствием к этому могут стать трудности с расселением проживающих там граждан. Но это общая проблема для любых перспективных, с точки зрения застройки, участков в центре Иркутска.

С МОЛОТКА

Перспективы, связанные с приватизацией муниципальных объектов, также нельзя назвать блестящими. Согласно действующему законодательству, к 2009 году муниципалитеты обязаны избавиться от «непрофильных» активов. Комитет по управлению муниципальным имуществом города Иркутска начал эту работу в 2004–2005 годах. На сегодняшний день из 113 тысяч квадратных метров муниципальной площади продано около 39 тысяч. Собственниками каждого четвертого выставленного на торги помещения становятся его бывшие арендаторы. Часто объекты, обремененные договорами долгосрочной аренды, продаются в последнюю очередь.

По прогнозам, пиковым по продажам станет 2008 год. В 2007 году на аукцион будет выставлен 71 объект. Хотя уже в 2006 году, при всей внешней активности покупателей, специалисты отмечали спад ажиотажа вокруг муниципальной собственности. Это связано с тем, что ликвидные объекты в центре города, особенно по улице Карла Маркса, уже реализованы. Выставляя их на продажу первыми, КУМИ подхлестнул интерес инвесторов к торгам и поднял цены, благодаря чему даже на окраинах города здания уходили за хорошие деньги. Кстати, первый объект, реализованный по рекордно высокой цене, был именно муниципальным.

В прошедшем году средняя стоимость квадратного метра проданных с аукциона объектов в Кировском районе составила 57,8 тысячи рублей, в Октябрьском – 25,8 тысячи. Самые низкие цены сложились в Свердловском – 10,6 тысячи за «квадрат» и Ленинском районах – 14,3 тысячи. В будущем, считают риелторы, максимальная цена на аукционах КУМИ может дойти до 180–200 тысяч за «квадрат». Однако, по их мнению, продажа муниципальных объектов не провоцирует рост цен в секторе коммерческой недвижимости, поскольку их доля на рынке не превышает 20 процентов. Спрос по-прежнему перекрывает предложение в разы.

Как считает аналитик рынка коммерческой недвижимости Сергей НЕПОМНЯЩИХ, на аукционы КУМИ не стоит возлагать больших надежд, поскольку объектов на рынке больше не становится. На этих площадях и до приватизации велась какая-то коммерческая деятельность. И в результате продажи они так же продолжают сдаваться в аренду, только по более высоким ставкам.

ОПТИМАЛЬНЫЙ ВАРИАНТ

Все эксперты единодушны во мнении, что стабилизировать рынок и уравнивать спрос с предложением можно только строя новые современные объекты. Как отмечает Вадим Литвиненко, говоря о цене на объекты коммерческой недвижимости, стоит учитывать и цели инвесторов, и риски, и направления их деятельности. Но в среднем эта цена в 1,5–2 раза выше, чем на жилье. Даже при том, что к коммерческой недвижимости предъявляются дополнительные требования – простор площадей, места для парковки, – она все равно приносит хорошую прибыль.

Недаром многие строительные компании обратили внимание на сектор деловой недвижимости, благодаря чему он начал развиваться. Правда, пока не в тех объемах, которых требует рынок. Строится новый торгово-офисный центр в Академгородке. Практически все новостройки сдаются в эксплуатацию с объектами коммерческой недвижимости на первых этажах и в цоколях: магазинами, аптеками, парикмахерскими, спортивными залами. В перспективе перестройка «Шанхайки» даст много современных офисных площадей в центре города.

Что касается строительства объектов промышленного назначения, то, как отмечает Андрей Постников, в Иркутске оно не ведется. Как правило, под эти цели переоборудуются уже имеющиеся площади. Хотя замечен некоторый интерес к земельным участкам, пригодным под строительство промобъектов. В основном это небольшие площадки до 350 квадратных метров, на которых можно разместить маленькие, к примеру лесоперерабатывающие, производства.

Заместитель директора строительной компании «Стройресурс» Вадим ЛАМБЕРТ считает, что рынок коммерческой недвижимости нельзя оценивать скопом. Да, с офисами есть проблемы, но складов и баз в Иркутске достаточно. Со слов Вадима Ламберта, строители готовы возводить торговые центры, но для этого им не хватает собственных ресурсов, в том числе финансовых. Банки заявляют, что охотно дадут кредит под строительство. Однако ситуация такова, заявляет Ламберт, что банки дают деньги тем компаниям, у которых они и так есть и которым не хватает чуть-чуть для развития проекта. А для тех, кто нуждается в полном финансировании проекта практически с нуля, доступ к банковским деньгам закрыт.

Причин низких темпов строительства можно назвать множество, но, по мнению руководителя «Ипотечной корпорации» Григория БАБИЦКОГО, фактически речь идет о доступности коммерческой недвижимости, и Иркутск еще не достиг того уровня цен, при котором строить коммерческие объекты будет действительно выгодно. Если цена такой недвижимости будет достаточно высокой, строители и деньги найдут, и место для строительства, считает Бабицкий. Когда выгода станет очевидной, все вопросы отпадут сами собой.

Правда, с такой точкой зрения согласны далеко не все эксперты. Большинство полагает, что строительство новых объектов как раз и должно способствовать стабилизации цен и рынка в целом.

ВЗГЛЯД В БУДУЩЕЕ

На ближайшие два года прогноз не утешительный, отмечает аналитик рынка коммерческой недвижимости Сергей Непомнящих, объектов коммерческой недвижимости на рынке крайне мало. Большинство из них сосредоточено в районе улицы Карла Маркса и в радиусе двух-трех улиц от Торгового комплекса. Еще к зонам деловой активности можно отнести улицу Декабрьских Событий. На этом интересные бизнесу площадки исчерпываются, да и на них практически все места уже заняты. Проблему можно было бы решить за счет строительства в центре города высоток, и такие варианты периодически обсуждаются в профессиональной среде. Однако из-за действующих ограничений по этажности возводимых в историческом центре зданий сделать это невозможно. Исходя из этого, специалисты заверяют, что рост на рынке коммерческой

недвижимости неизбежен, но только цен и спроса.

Андрей Постников считает, что особых изменений на рынке не произойдет. Увеличения площадей в ближайшие год-два не предвидится. Спрос, возможно, и вырастет, но незначительно. Есть ожидание прихода на иркутский рынок западных инвесторов, скорее всего, это будут фирмы, связанные с туризмом, или крупные промышленные группы.

Что касается земли, то на нее сохранится устойчиво высокий спрос. Цены на земельные участки росли и в прошедшем году, но без резких скачков, как на другую недвижимость. Стоимость участка существенно зависит от его месторасположения. В центре Иркутска сотка земли стоит примерно миллион рублей. Проблема в том, что и таких площадок остается все меньше. Хотя в других районах города земля обходится значительно дешевле.

Развиваются новые схемы финансирования покупки коммерческих объектов. Одна из них – лизинг недвижимости. Эта схема, по словам представителя лизинговой компании «АльянсРегионЛизинг» Виктории КИМ, актуальна для арендаторов муниципальной собственности, планирующих в будущем выкупить эти площади. Лизинговая компания оценивает перспективы, и если объект стоящий, с клиентом оговаривается высшая планка цены, до которой он может торговаться на аукционе. Компания предлагает клиентам длительные сделки, в чем зачастую отказывают банки при кредитовании под покупку коммерческой недвижимости.

По России в 2006 году рост объемов лизинга недвижимости составил 60 процентов. В Иркутске в этом секторе также наблюдается оживление, хотя за год было проведено всего три сделки. Но спрос на эту услугу есть, а значит это дело времени. Однако ждать прихода больших лизинговых денег на рынок не стоит. Хотя бы потому, что лизинг недвижимости по закону не может участвовать в строительстве объектов.

По мнению риелторов, будущее коммерческой недвижимости выглядит все же более благополучным, чем жилой. Есть обоснованные надежды на то, что на этом рынке активизируются и риелторы, и строители. Свою лепту внесут и объекты КУМИ.

Автор: Наталья Бочарова © Babr24.com НЕДВИЖИМОСТЬ, ИРКУТСК 👁 4373 13.02.2007, 11:45

URL: <https://babr24.com/?ADE=35944> Bytes: 14732 / 14732 [Версия для печати](#) [Скачать PDF](#)

Поделиться в соцсетях:

Также читайте эксклюзивную информацию в соцсетях:

- [Телеграм](#)
- [Джем](#)
- [ВКонтакте](#)
- [Одноклассники](#)

Связаться с редакцией Бабра в Иркутской области:

irkbabr24@gmail.com

Автор текста: **Наталья
Бочарова.**

НАПИСАТЬ ГЛАВРЕДУ:

Телеграм: @babr24_link_bot

Эл.почта: newsbabr@gmail.com

ЗАКАЗАТЬ РАССЛЕДОВАНИЕ:

эл.почта: bratska.net.net@gmail.com

КОНТАКТЫ

Бурятия и Монголия: Станислав Цырь

Телеграм: @bur24_link_bot

эл.почта: bur.babr@gmail.com

Иркутск: Анастасия Суворова
Телеграм: @irk24_link_bot
эл.почта: irkbabr24@gmail.com

Красноярск: Ирина Манская
Телеграм: @kras24_link_bot
эл.почта: krasyar.babr@gmail.com

Новосибирск: Алина Обская
Телеграм: @nsk24_link_bot
эл.почта: nsk.babr@gmail.com

Томск: Николай Ушайкин
Телеграм: @tomsk24_link_bot
эл.почта: tomsk.babr@gmail.com

[Прислать свою новость](#)

ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ:

Рекламная группа "Экватор"
Телеграм: @babrobot_bot
эл.почта: eqquatoria@gmail.com

СТРАТЕГИЧЕСКОЕ СОТРУДНИЧЕСТВО:

эл.почта: babrmarket@gmail.com

[Подробнее о размещении](#)

[Отказ от ответственности](#)

[Правила перепечаток](#)

[Соглашение о франчайзинге](#)

[Что такое Бабр24](#)

[Вакансии](#)

[Статистика сайта](#)

[Архив](#)

[Календарь](#)

[Зеркала сайта](#)