

**Исследование тенденций развития торговой недвижимости в г.
Пензе**

Учинина Татьяна Владимировна

*Кандидат экономических наук, доцент кафедры «Экспертиза и
управление недвижимостью», ФГО ВО «Пензенский государственный
университет архитектуры и строительства»
tatiana-Vladim@yandex.ru*

Россия, Пенза

Чикарев Владислав Сергеевич

*Студент группы Ст1-46 кафедры «Экспертиза и управление
недвижимостью», ФГО ВО «Пензенский государственный университет
архитектуры и строительства»
metasolipsist@yandex.ru*

Россия, Пенза

Актуальность выбранной темы обусловлена следующей проблемой: объемы сделок на рынке коммерческой недвижимости значительно снизился из-за экономического кризиса в стране, который связан в первую очередь со значительными изменениями цен на нефть, экономическими санкциями различных государств в сторону России, а также иными макроэкономическими показателями и явлениями. Помимо этого, отсутствует объективное мнение касательно определения рыночной стоимости торговой недвижимости, в большинстве случаев участники рынка не обладают практически никакой информацией на рынке купли-продажи торговой недвижимости.

На протяжении нескольких лет, начиная с 2016 года на рынке недвижимости произошло снижение спроса, в основном на это повлиял уход международных компаний с российского рынка. Отличительная особенность российского рынка торговой недвижимости состоит в том, что уменьшение спроса приводит не к снижению арендной ставки, а наоборот - к увеличению предложения.

Региональные рынки торговой недвижимости переживают период стагнации уже на протяжении длительного периода. За несколько месяцев 2018 года стоимость кв. м торговых, помещений увеличилась на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Отрицательная динамика зафиксирована в январе-августе, и только в мае средняя цена кв. м выросла сразу на 7%. При этом в каждом сегменте и ряде городов выделяются различные тренды.

Таблица 1. Динамика цен на торговую недвижимость

Города	Стоимость в 2018 г., руб.	Изменение по сравнению с 2017 г.
Уфа	79 300	-5%
Москва	393 986	3%

Санкт-Петербург	306 255	-6%
Казань	95 458	6%
Красноярск	57 222	11%
Москва	363 116	-6%
Нижний Новгород	92 822	-7%
Новосибирск	70 551	-10%
Пермь	81 546	1%
Ростов-на-Дону	87 780	-7%
Самара	82 965	1%
Санкт-Петербург	н. д.	н. д.
Уфа	101 320	4%

Снижение потребительского спроса зачастую связано с кризисом и увеличением объема незанятых площадей, но в сфере коммерческой недвижимости, в особенности торговой, цены всё еще остаются высокими. В Москве средняя цена за кв. м увеличилась на 3%, с 385,5 до 393,9 тысячи рублей. Также повышение цен на площади торговой недвижимости характерны и для Красноярска (11%), Казани (6%), Уфы и Волгограда (4%), Перми и Самары (по 1%), снижение – для Новосибирска (10%), Ростова-на-Дону, Екатеринбурга и Нижнего Новгорода (по 7%).

Таблица 2. Динамика годовых арендных ставок

Города	Ставка в 2018 г., руб.	Изменение по сравнению с 2017 г.
Екатеринбург	9 219	-6%
Казань	10 682	7%
Москва	47 249	-2%
Нижний Новгород	12 985	9%
Новосибирск	12 938	8%
Пермь	9 184	-6%
Ростов-на-Дону	11 302	2%
Самара	14 552	10%
Санкт-Петербург	21 188	2%
Уфа	7 931	-4%

Арендовать торговую недвижимость по цене более низкой, чем годом ранее, можно в Екатеринбурге, Москве, Перми и Уфе. Максимально снизились ставки в Уфе – на 10% за указанный период, с 13,1 до 11,8 тысячи рублей за кв. м. Минимальной отметки они достигли в январе, однако к маю ситуация на рынке стабилизировалась. Рост стоимости аренды продемонстрировали Омск, Екатеринбург и Красноярск. В Москве и Санкт-Петербурге сохраняется стабильный уровень цен, что свидетельствует о наличии на рынках качественных торговых площадей и сильных ритейлеров.

Рынок торговых площадей всё еще зависит и остается чувствительным к отклонениям от важнейших показателей макроэкономики. В существующей среде девелоперы нацеливаются, в первую очередь, на развитие портфельных проектов, временно отказываясь от ввода новых площадей. Появляется переориентация рынка, на первый план выходят интересы потенциальных потребителей: покупателей и арендаторов. В результате цены на свободные площади снижаются, что показывают случаи российских городов-миллионников.

Еще начиная с середины 2015 года спрос на торговые площади существенно снизился. О планах развития объявляют в основном лидеры рынка в своих сегментах.

Основными проблемами торговых операторов являются:

рост затрат. Рост цен на продаваемые товары отстает от растущих закупочных цен;

сокращение ассортимента, являющееся предпосылкой снижения объемов продаж в ближайшем будущем, при этом основными причинами сокращения ассортимента является ограничение импорта и высокие закупочные цены;

непредсказуемость будущего, которая повышает риски инвестиций в аренду и маркетинг новых торговых точек, а также подписание долгосрочных договоров аренды;

после бума продаж в декабре 2015 года, в начале 2016 года произошло снижение объемов продаж, связанное со снижением потребительской активности, при сохраняющихся или растущих операционных расходах.

Растущие расходы и ожидание снижения объемов продаж в 2016 году приводит к тому, что арендаторы торговых площадей с конца 3 кв. 2015 начали инициировать пересмотр договорных отношений с арендодателями. Для привлечения торговых операторов на новые торговые площадки наиболее важным аргументом является доказательная оценка возможного объема продаж (доходы) и затрат на маркетинг новой торговой точки (расходы).

Относительно стабильными будут федеральные и международные сетевые операторы. По товарным группам относительную устойчивость показывают сегменты товаров для детей и товаров для дома и ремонта.

В 2016-2017 годах строительная активность будет сдерживаться следующими факторами:

- Вакантность в существующих торговых центрах, которая начала расти в 2015 г. и рост продолжится в 2016 г.
- Заполняемость новых торговых центров. Растущая вакантность в уже существующих торговых центрах приводит к высокой конкуренции за арендаторов между старыми торговыми центрами и новыми площадками. В этих условиях старые площадки со сформировавшимися зонами охвата и предсказуемой целевой аудиторией будут иметь преимущества перед новыми проектами. Новые проекты будут испытывать существенные проблемы с

заполняемостью, эластичность спроса на новые площадки будет низкой. Низкая заполняемость будет приводить к замедлению темпов строительства и переносу сроков открытия на неопределенный срок (до привлечения арендаторов).

- Валютные риски. До 2015 г финансирование торговых проектов проходило в основном в валюте (доллары США). В связи с массовым переходом на рублевые договора аренды и нестабильность обменного курса, обслуживание валютных кредитов необходимо реструктурировать. Этот процесс может отразиться на темпах строительства тех торговых центров, которые планируются к выводу на рынок в 2016-2017 гг.

С начала 2015 года кредитование строительных проектов в России стало ограничено узкой группой российских инвесторов и все чаще проводится в российских рублях. Высокая ставка рублевых кредитов (от 15%) повышает риски инвестиций в недвижимость, что может привести к снижению количества новых проектов. Снижение строительной активности стабилизирует баланс спроса и предложения.

В Пензе рынок торговой недвижимости находится в стадии становления. Основные тенденции рынка торговой недвижимости города Пенза заключаются в следующем:

- 1) Появление современных профессионально управляемых торговых центров;
- 2) Приход в город крупных торговых сетей;
- 3) Строительство крупных торговых комплексов (до 60 000 кв. метров);
- 4) Попытки региональных игроков из других сегментов занять нишу на местном рынке девелопмента крупных торговых объектов.

В относительном выражении средняя стоимость 1 кв.м., объектов коммерческого назначения, за 3 года, с января 2016 по март 2018 изменилась всего на 3,3%, в абсолютном на 1 806 руб. кв.м. Данное обстоятельство позволяет говорить о том, что стоимость коммерческой недвижимости незначительно изменяется с течением времени. Резкий скачок цен в январе 2017 года, по сравнению с началом 2018-го, в первую очередь связан с обесцениванием национальной валюты, по отношению к доллару и евро, а также прочими политическими и экономическими событиями в стране и за ее пределами. Ниже приведена диаграмма изменений стоимости 1 кв.м. коммерческой недвижимости (в городе Пенза), с течением времени за период с января 2016, по март 2018 годов (рис.1).

Из представленной ниже диаграммы видно, что с начала 2016 года происходило неравномерное повышение стоимости торговой недвижимости, но к концу 2017 года пошел резкий спад.

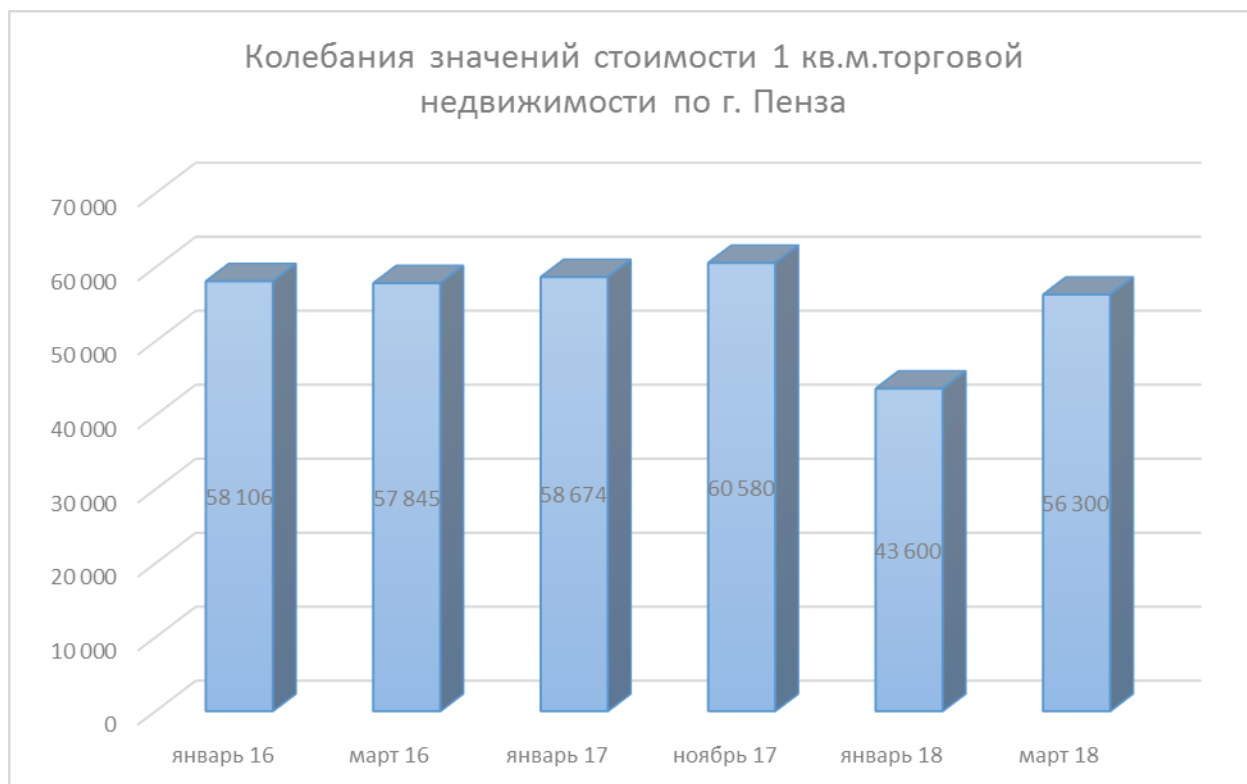


Рисунок 1. Колебания значений стоимости 1 кв.м. коммерческой недвижимости по г. Пензе в 2018 г.

Минимальное значение в выборке, в расчете на 1 кв.м., в основном были представлены объектами недвижимости, имеющими большую площадь, требующие проведения косметического, а в ряде случаев и капитального ремонта, расположенные в отдалении от основных транспортных магистралей города, представляющие собой перепрофилированную недвижимость различных заводов, фабрик, расположенных в г. Пенза. Максимальное значение стоимости 1 кв.м. относится к наиболее ликвидным объектам недвижимого имущества, расположенным в г. Пенза, которым присущи следующие характеристики: площадь до 300 кв.м., расположение на 1-ой линии основных транспортных магистралей города, отличное состояние как помещений, так и зданий, не требующее проведения ремонта (в ряде случаев собственный дизайн-проект), наличие всех необходимых коммуникаций, расположение на 1-ых этажах (в случае, если недвижимость представляет собой многоэтажное здание).

Анализ рынка аренды коммерческой недвижимости по состоянию на 2018 год показал, что по сравнению с 2016 и 2017 годами, среднее значение стоимости коммерческой недвижимости увеличилось.

Из представленной ниже диаграммы видно, что с начала 2016 года происходило равномерное понижение арендной ставки торговой недвижимости, но в начале 2018 года происходило повышение цены аренды.

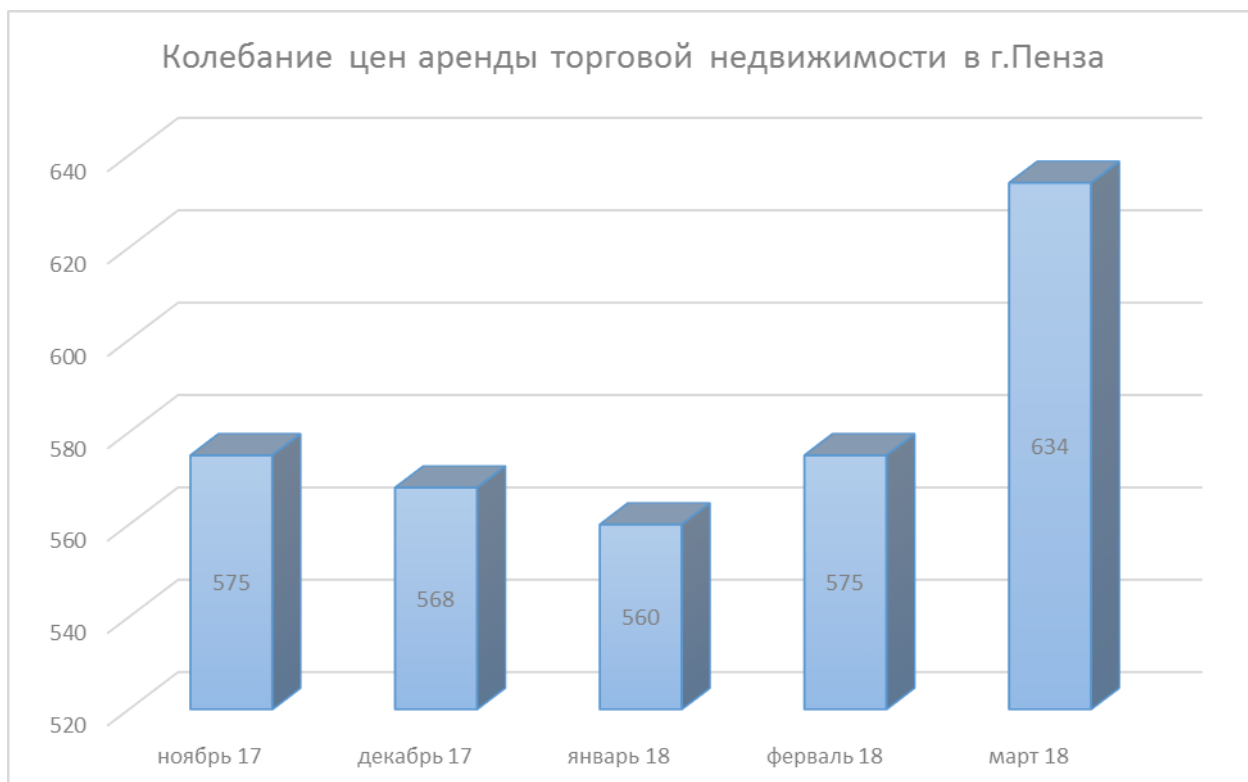


Рисунок 2. Колебание цен аренды торговой недвижимости в г.Пензе в 2018 г.

Актуальные тенденции не только в кризис, но и в долгосрочной перспективе – это пересмотр концепции (ребрендинг) торгового центра. Это должно быть не просто местом совершения покупок, но и местом отдыха, проведения досуга, спортивной и оздоровительной деятельности.

Постепенно возвращается интерес инвесторов. Это обусловлено, прежде всего, стабильным оборотом в рублях и стабильной посещаемостью. Однако ритейлеры предпочитают существующие успешные торговые центры, открытие в которых несет меньшие финансовые риски.

Библиографический список литературы

1. Акимова М.С., Улицкая Н.Ю., Копрянцева Е.С. Виды бизнеса на рынке недвижимости // Крымский экономический вестник. – 2014. № 6 (13). -С. 5-7
2. Глухова К.А., Учинина Т.В. Инвестиционная привлекательность строительства крупных торгово-развлекательных центров в регионах (на примере г.Пензы) // Современные проблемы науки и образования. -2014. -№ 6. -С. 644.
3. Люлькин В.С., Люлькина Н.М., Кузин Н.Я. Формирование рынка и арендных ставок торговых центров г.Пензы // Современные проблемы науки и образования. – 2014. – № 2. – С. 427.
4. Медведева Е.Н., Глухова К.А., Учинина Т.В. Анализ тенденций и особенностей развития торговой недвижимости в г.Пензе // Современные проблемы науки и образования. -2015. -№ 1-1.- С. 780.

5. Учинина Т.В., Биксалиева Д.Р. Организация финансирования бизнес-проектов на рынке коммерческой недвижимости // Финансовый менеджмент. –2012. -№ 3. -С. 27-33.

6. Учинина Т.В., Бибилашвили А.Д. Исследование тенденций развития торговой недвижимости в г.Пензе // Образование и наука в современном мире. Инновации. -2017. -№ 1. -С. 279-287.

7. Хрусталеv Б.Б., Горбунов В.Н., Оськина И.В., Ханьжов И.С. Особенности стратегии развития и управления предприятием как экономической системой // Экономика и менеджмент инновационных технологий. 2014. № 8 (35). С. 70-73.