

НЕДВИЖИМОСТЬ ЧЕЛЯБИНСКА

ТРК пошли в рост

В Челябинске посещаемость торгово-развлекательных комплексов после затяжного периода ограничений, введенных из-за пандемии коронавируса, восстановилась более чем на 80%. Представители ТРК утверждают, что сохранили большинство арендаторов, в том числе за счет отмены арендной платы, закрылись не более 1,5% тех, кто имел проблемы и до пандемии. Также кризис ударил по мелким объектам «островного» типа. По оценкам экспертов, восстановление полноценной работы ТРК может затянуться до середины 2021 года.

— торговая недвижимость —

В Челябинске после полутора месяцев с момента возобновления работы торгово-развлекательных центров Shopping Index (отражает число посетителей на 1 тыс. кв. м торговых площадей) практически вернулся на уровень прошлого года — на 34-й неделе восстановилось 90% трафика июля прошлого года. Согласно данным компании Watcom Group, в среднем посещаемость за период после открытия составила 80,94% по сравнению с показателями годом ранее. «Это очень высокий показатель, даже выше, чем в Москве и Санкт-Петербурге. Ситуация будет развиваться по московскому сценарию — сначала удовлетворение отложенного спроса, усиленного обычным предсентябрьским шопингом. Затем трафик вернется в прежнее русло с небольшим проседанием, вызванным снижением потребительского спроса из-за пандемии», — считает президент Watcom Group Роман Скороходов.

По распоряжению правительства Челябинской области, ТРК вместе с кинотеатрами, развлекательными заведениями и общепитом закрыли 28 марта. Работать в торговых центрах могли только гипермаркеты и отделы с товарами первой необходимости, остальную территорию — торговые галереи, фудкорты, развлекательные зоны огородили лентами. Ограничения на работу торговых центров власти сняли 10 июля при условии соблюдения всех рекомендаций Роспотребнадзора, однако культурные, развлекательные и массовые мероприятия в ТРК до последнего времени оставались под запретом. С 1 сентября разрешили работать кинотеатрам.

В Челябинске работает около десятка крупных ТРК (площадь более 40 тыс. кв. м), среди них «Алмаз», «Родник», «Космос», «Горки», «Фокус», «Фиеста», «Куба», «Урал», «ГагаринПарк». А также несколько десятков небольших торговых центров («Радуга», «Синегорье», «Измурд», «Чайка» и т.д.).

Участники рынка говорят, что «справились» с карантинным периодом, сохранив большинство арендаторов. «Состав арендаторов у нас существенно не изменился, никаких крупных закрытий не было, поскольку со всеми нашли общий язык и договорились по условиям сотрудничества. Мы своим арендаторам не начисляли арендную плату на время ограничительных мероприятий. Те, кто не работал, платили только коммунальные платежи на основании показаний приборов учета, а если помещения были закрыты, то потребления не было, соответственно, начислений тоже», — говорит директор ООО «Торговая компания «Стрела» (торговый центр «Фиеста») Александр Дадерко. — Единственное, мы наблюдаем отток мелких арендаторов «островного» типа, которые за время карантина понесли большие издержки, у них было меньше ресурсов по сравнению с федеральными и международными операторами, соответственно, они менее защищены. По ним уровень ротации выше, чем в стандартных условиях». По словам управляющего, в августе посещаемость ТЦ практически достигла прошлогоднего уровня «за минусом 3–5%», а причина отставания в жаркой погоде. В июле наблюдался даже рост товарооборота у арендаторов по сравнению с прошлогодним показателем, обусловленный отложенным спросом,

который, по мнению Александра Дадерко, сохранится до конца сентября. «По моим прогнозам, в октябре–ноябре, когда люди удовлетворят отложенный спрос, мы сможем увидеть реальную картину по посещаемости, какова динамика и как изменилось потребительское поведение. В целом мы этот период преодолели успешно по одной простой причине — наши партнеры, которые с нами сотрудничают в рамках банковского кредитования, пошли навстречу и предоставили всевозможные отсрочки по инвестиционным кредитам. Государство не внесло нашу отрасль в список пострадавших, мы были вынуждены, несмотря на закрытие ТЦ, оплачивать в полном объеме платежи по налогу на имущество, которые как раз пришлись на апрель–май — период кассового разрыва, когда нет поступлений от аренды. Тем не менее, мы справились», — говорит управляющий ТЦ «Фиеста».

О сохранении большинства арендаторов говорят и представители ООО «Родник», которое управляет тремя челябинскими ТРК — «Родник», «Алмаз» и «Урал». «Количественный состав арендаторов не изменился. Ни один магазин, островок не закрылся по причинам длительного простоя. Для единиц — два–три арендатора в каждом торговом центре, а это не более 1,5% от общего числа, режим самоизоляции стал спасением и помог принять сложное решение о закрытии, так как все внутренние процессы страдали еще задолго до пандемии. Мы как управленцы, наши арендаторы, все вместе и каждый по-своему сумели выстоять, найти новые подходы, перетерпеть, рискнуть, трансформироваться. Общий



Участники рынка говорят, что ТРК удалось сохранить большинство арендаторов

итог — работают все площади и площадки, которые предусмотрены в наших центрах. Кино и развлечения чуть позже, но тоже начинают свою деятельность», — говорит руководитель отдела маркетинга ООО «Родник» Ольга Кузнецова. По ее данным, трафик посетителей после открытия восстановился быстро, а сейчас уже превышает прошлогодние показатели. «Мы были готовы к более постепенному возвращению наших посетителей. Но отложенный спрос просчитать сложно, это неизвестный опыт. Цифры говорят, что посещаемость выше аналогичного периода 2019 года на 6–11%», — отмечает госпожа Кузнецова.

Несмотря на обращения предпринимателей, а также бизнес-омбудсмена России Бориса Титова, федеральные власти так и не внесли торговые центры в перечень отраслей, наиболее пострадавших от распространения новой коронавирусной инфекции. Однако власти Челябинской области включили в план мероприятий по стабилизации экономической ситуации в регионе ряд мер по поддержке ТРК. Так, арендодатели, которые сдают торговые площади организациям из пострадавших отраслей и предоставляют им «арендные каникулы», получили право на отсрочку уплаты части налогов, а также на уменьше-

ние суммы платежей в размере снижения арендной платы за 2020 год. По данным министерства экономического развития Челябинской области, первым такой льготой воспользовался торгово-развлекательный комплекс «Фокус», получивший отсрочку по уплате налога на имущество за четвертый квартал 2019 года.

Несмотря на это, в конце июня на нескольких порталах объявлений о продаже недвижимости появилась информация о продаже ТРК «Фокус». Здание площадью 59 тыс. кв. м продавец оценил в 3,5 млрд руб. Тогда собственник комплекса Владимир Ланде не стал отрицать факт продажи объекта, заявив, что вопрос является «пустышкой» и «несущественным» на фоне событий, которые сейчас происходят в стране, например, избыточных мер профилактики коронавируса. «Людей на моих предприятиях и на предприятиях моих партнеров в Челябинске волнует вопрос, кто, зачем и во имя чего портит им жизнь вот уже четвертый месяц, почему они вынуждены страдать без зарплат», — заявил ранее господин Ланде в ответ на вопрос «Ъ-Южный Урал» о причине продажи ТРК.

По мнению исполнительного директора «ВС Недвижимость» Евгения Короткова, вирус и введенные в связи с ним ограничения «обнажили все проблемы и просчеты» в отрасли, однако «распродажи»

ТРК ждать не стоит. «Рынок торговой недвижимости "протрезвел" от долгого застоя, вдруг оказалось, что обороты арендаторов гораздо важнее планов по вырубке торгового комплекса, ведь без арендаторов это пустое здание. Денежные потоки очистились, ошибки вышли на первый план, гибкость, дипломатия и стратегическое мышление оказались очень важны. Массового банкротства и распродаж торговых комплексов ждать не стоит. Наиболее острая фаза пройдена. Коронавирус обострил проблемы и тенденции, которые имели место и до этого: нарушение пропорций собственного и заемного капитала, слабый tenant-mix, невнятное позиционирование, отсутствующая идея комплекса, нерациональные планировочные решения, завышенные требования к операторам. Хотя уроки из ограничительных мер вынесли далеко не все. Мы, конечно, еще увидим снижение доходности торговых комплексов, банкротства арендаторов, закрытие магазинов и неэффективных локаций, процесс этот в самом начале», — считает эксперт. По его мнению, вызванный пандемией кризис приведет к замедлению экспансии российских торговых сетей и приостановке развития международных брендов, а восстановление отрасли продолжится до середины 2021 года.

Юлия Грипова

Беспроцентная привилегия

Пандемия коронавируса поменяла уклад жизни во всем мире. Депрессия коснулась всех, кроме... челябинцев. Даже находясь в самоизоляции, они радуются жизни, растят детей и инвестируют свои средства в недвижимость. Причем не в абы какую, а в ту, что дарит максимальную свободу.

Удивительно, но челябинцев в этом году в большей степени интересуют не квадратные метры, не близость к центру города, а безопасность и удобство для проживания. За них приходится платить больше, но такова самая, пожалуй, интересная тенденция рынка в эпоху пандемии.

Фокус внимания потребителей сместился в сторону комфортной среды обитания. В тот формат, который реализован в поселке «ТвояПривилегия».

Это малоэтажная застройка, когда у тебя есть терраса возле квартиры, куда ты выходишь выпить чашку кофе, а твои дети гуляют в зоне видимости, и во дворе нет машин. Новый запрос потребителя отражен в динамике продаж застройщика:

продажи выросли и выросли значительно. Покупатель голосует рублем за низкую плотность застройки.

Но не только. Коронавирус изменил само поведение покупателя, который трепетно относится к здоровью своей семьи. В эпоху пандемии клиенту важно, является ли его дом крепостью против инфекции.

В клубном поселке «ТвояПривилегия» двери в местах общего пользования оборудованы технологией hands free — они автоматически распахиваются при приближении человека. Соблюдать социальную дистанцию в лифте, согласиться, невозможно, но здесь это и не нужно — максимальная высота домов не превышает трех этажей.

Каждая квартира поселка «ТвояПривилегия» оборудована соб-



ственным вентиляционным каналом. Это было предусмотрено еще на этапе проектирования. Из одной квартиры в другую не попадет не то что вирус, но даже кухонные запахи.

Эти плюсы породили еще один интересный тренд: в «ТвоюПривилегию» переезжают целыми династиями. Первыми — молодые семьи с детьми, следом перевозят своих родителей и родственников. Застройщик считает это главным успехом проекта.

На примере «ТвоейПривилегии» видно, что люди стали ценить не изолированность в панельных коробках, а свободу загородного дома. За последние три месяца время, проведенное вне помещения, стало очень дорогим. Не в материальном, конечно, плане. И

застройщик всячески поддерживает потенциальных клиентов в их желании переехать из города. Не только морально, но и вполне ощутимо материально.

Будущим жильцам «ТвоейПривилегии» предлагают купить квартиры под 0,03% годовых. На второй год ставка поднимется до 6,25% — как предусмотрено льготной ипотечной программой с господдержкой. Но первый год — самый тяжелый в психологическом плане. Люди заплатили серьезные деньги в виде первоначального взноса, пережили переезд. Пусть в поселок абсолютно европейского вида, но все же. С годовой отсрочкой выплаты процентов адаптироваться на новом месте гораздо проще. И эта та привилегия, которую себе стоит позволить.



ТвояПривилегия
КЛУБНЫЙ ПОСЕЛОК

Клубный поселок
«ТвояПривилегия»

Офис продаж:
пос. Западный,
«ТвояПривилегия»,
ул. Лазурная, 1/1;

Телефон: 8 (351) 210-50-50.

Сайт: твояпривилегия.рф

Ипотечное кредитование физических лиц на первичном рынке недвижимости на приобретение жилья у аккредитованного АКБ «Абсолют Банк» (ПАО) застройщика: ООО «Специализированный застройщик «ФЛАЙ ПЛЭНИНГ ПАРТНЕРС», ООО «Специализированный застройщик «Флай Планинг Привилегия», АО АПРИ «Флай Планинг», ООО «Специализированный застройщик «Флай Планинг» с государственной поддержкой на цели: 1. Приобретение прав требования на жилое помещение (квартиру) 2. Приобретение построенного жилого помещения (квартиры) у застройщика. Первоначальный взнос — от 15% от стоимости приобретаемых прав требования/жилого помещения. Кредит предоставляется на срок до 30 лет. Валюта кредита — рубль РФ. Сумма кредита от 300 000 до 6 000 000 рублей РФ. Максимальный размер кредита — 85% от стоимости приобретаемых прав требования/жилого помещения. Ставка — 0,03% (годовых) устанавливается в первый год кредитования, далее со второго года кредитования ставка 6,25% (годовых) - указанный размер процентной ставки достигается в случае присоединения Заемщика (Соземещиков) к договору коллективного ипотечного страхования (при присоединении в рамках продукта «ИСО» - платежи ежегодные в % от суммы кредита, увеличенной на 10% (годовых); за страхование жизни и потери трудоспособности (в зависимости от возраста заемщика) от 21 до 45 и от 46 до 65 лет соответственно за первый год — 1% (годовых) и 1,5%

(годовых), за второй и последующие годы — 0,7 и 1,05% (годовых), рисков утраты и повреждения недвижимости — 0,4% (годовых), риска утраты права собственности на недвижимость — 0,12% (годовых) Услуги по страхованию оказывают АО «Группа Ренессанс Страхование», АО «АльфаСтрахование», СПАО «Ингосстрах» Банка) и устанавливаются для клиентов соответствующих «Правил возмещения кредитным и иным организациям недополученных по жилищным (ипотечным) кредитам (займам), выданным гражданами Российской Федерации в 2020 году, в соответствии с постановлениями Правительства РФ №566 от 23 апреля 2020г. и №937 от 27 июня 2020 года и № 1121 от 27 июля 2020 года. на весь период кредитования. Условия программы: <https://absolutbank.ru/personal/loans/mortgage/gosprogramma/> действительны на 07.08.2020г в г. Челябинске. АКБ «Абсолют Банк» (ПАО). Генеральная лицензия Банка России №2306. Проектные декларации на сайте: неш.дом.рф. Реклама. Предложение ограничено. Приобретение квартир осуществляется после ввода домов в эксплуатацию на основании договоров купли-продажи. Не является офертой.