

11 Как ТРК пережили период
коронавирусных ограничений

12 Рынок офисной недвижимости
после выхода арендаторов
с «удаленки»



На первый взгляд, рынок жилой недвижимости в Челябинской области за время действия режима самоизоляции неминуемо должен был просесть. Например, в ЦИАН подсчитали, что в первом полугодии в регионе было заключено на треть меньше договоров долевого участия, чем за тот же период 2019-го. Но эксперты утверждают, что на рынке не все так плохо: в различных сегментах ситуация разная, отличается ситуация и у покупателей и продавцов. А на объемах строительства «коронакризис», по данным властей, вообще не отразился.

Пандемия квадратных метров

—тенденции—

Заместитель начальника управления жилищной политики министерства строительства и инфраструктуры Челябинской области Лариса Шелюгина утверждает, что пандемия не сказалась на показателях строительной отрасли, которая даже продемонстрировала рост: «Когда был введен режим самоизоляции, отрасль не остановилась ни на минуту. Мы понимали, что застройщики должны работать, поэтому всем выдавалось разрешение на строительство. По данным органов местного самоуправления, на сегодняшний момент введено в эксплуатацию 670 200 кв. м жилья. Это на 106,5% больше к аналогичному периоду прошлого года».

Региональный министр прогнозирует по итогам 2020 года ввод 1,5 млн кв. м жилья. Из-за снижения доходов населения возможно разведет падение темпов индивидуального жилищного строительства, полагают чиновники. На 1 августа выданы разрешения на строительство 460 многоквартирных домов площадью 2,5 млн кв. м. Из 460 домов в стадии строительства находятся 144 дома, 101 из них — многоэтажные, остальные — малоэтажные. На 35 объектах строительство пока не начато. «По поводу оставшихся домов у нас информации нет, — уточняет госпожа Шелюгина, — потому что после 1 июля 2018 года застройщики, узнав, что мы переходим на проектное финансирование, поспешили получить разрешение на строительство».

Слова представителя министра подтверждает обзор Национального рейтингового агентства «Жилая недвижимость в год COVID-19». В нем говорится, что девелоперы Уральского федерального округа наименее чувствительно отреагировали на пандемию. Ввод жилья в регионах за апрель — май 2020 года снизился всего на 517 тыс. кв. м к аналогичному периоду прошлого года (-17%). Однако Челябинская область стала лидером по приросту вводимого застройщиками жилья за тот же период.

Вместе с тем аналитики ЦИАН выяснили, что спрос на первичную жилую недвижимость в России в сравнении с прошлым годом просел на четверть еще по итогам первого квартала. Проблема заключается не только в росте цен на первичном рынке на фоне стагнирующих доходов населения, но и в эффекте высокой базы. В первом полугодии 2019 года россияне форсировали



В Челябинске ситуация на строительном рынке стабильна, несмотря на изменение спроса после начала пандемии

заключение сделок на фоне новостей о переходе рынка на новые правила работы с открытием эскроу-счетов. Именно поэтому во втором полугодии в сравнении с прошлым годом число сделок снизилось в два раза. На первичном рынке Челябинской области количество заключенных договоров долевого участия упало по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 37%. С учетом текущей ситуации на рынке, даже при условии действия льготной ипотеки, спрос по итогам этого года окажется на уровне 2017-го, полагают аналитики.

Однако в Челябинске в начале весны наблюдался скачок спроса на новостройки. Это началось еще до ограничений, связанных с коронавирусом, и причиной были, в частности, рост курсов валют и ожидания кризиса. Крупные застройщики говорили, что с января по апрель у них продажи выросли на 10%.

Пиковым был март, а в апреле показатели пошли на спад. Летом спрос на новостройки стал восстанавливаться. Главным стимулом стала льготная ипотека.

Вместе с тем на рынке вторичного жилья аналитики отмечают отрицательную динамику. По данным ЦИАН, цены в этом сегменте только в июне упали примерно на 7% по сравнению с маем, а время продажи с начала года выросло с полутора до трех месяцев.

Эксперты говорят, что рынок жилой недвижимости ожидает кризис, сопоставимый с кризисами 2008–2009 годов. Как отмечал ранее председатель правления «Союза строительных компаний Урала и Сибири» Александр Воробьев, впереди могут быть трудные времена, связанные с макроэкономической ситуацией, и с падением доходов граждан. Но многое зависит от того, примет ли государство какие-то решения по дальнейшему стимулированию рынка, считает эксперт. Программа ипотеки со сниженной ставкой пока действует до 1 ноября.

Заместитель руководителя Абсолют Банка в Челябинске Валентина Лебедева полагает, что уже за август число сделок в рамках этой госпрограммы снизится в силу того, что часть банков исчерпали лимиты, часть развивает свои программы на приемлемых условиях с акцентом на вторичный рынок. Он традиционно более понятен, поскольку объект уже построен и нет форс-мажоров. «Доля сделок по новой госпрограмме у нас в регионе изначально оказалась меньше, чем у соседей — в Свердловской, Тюменской областях, Пермском крае, — говорит Валентина Лебедева. — Главная причина — наш рынок первичной недвижимости развит слабее. Нет «золотой середины». Есть либо новостройки экономкласса в отдаленных районах со стоимостью квадратного метра 37–42 тыс. руб., либо дорогие варианты жилья комфорт- и бизнес-класса в центре Челябинска по цене от 63 тыс. руб. за кв. м и выше. Зато готовые квартиры представлены во всех райо-

нах, и разбег по ценам не так значителен — в среднем 35–45 тыс. руб. за кв. м. Поэтому подобрать подходящее по качеству, цене и расположению жилье гораздо проще».

Представитель Абсолют Банка считает, что в Челябинске ограничен выбор новостроек, в которые можно заселиться в ближайшие месяцы после сделки. Это стоп-фактор для значительной части потенциальных покупателей, потому что далеко не у всех есть другой вариант собственного жилья. Одновременная оплата ипотеки и аренды квартиры — чаще всего чрезмерная нагрузка на бюджет заемщика.

Госпожа Лебедева считает, что многие челябинцы не готовы покупать квартиру на стадии котлована, ждать полтора-два года и более, не все уверены, что застройщик выполнит обязательства в срок. Тем более что новая система проектного финансирования — эскроу-счета — у нас пока задействована не в полной мере, отмечает она. Ипотечных сделок с эскроу

в июле было всего 20% от общего числа на первичном рынке.

Председатель совета директоров группы предприятий «Компаний» Арсен Унаниян считает, что однозначно оценить ситуацию на жилищном рынке, а уж тем более дать прогноз его развития, практически невозможно. «На ситуацию влияет много факторов, и судить о состоянии рынка сложно. На самом деле кризис начался достаточно давно, примерно с 2018 года, и рынок подогревался за счет ипотечного кредитования. В апреле рынок рухнул, и по новостройкам, и по «вторичке». В мае сделки пошли на повышение в обоих сегментах. По сравнению с прошлым годом июнь дал рост в 15% на новостройки, а по вторичному жилью — всего 1–2%. Но это не говорит о том, как развивается рынок. Есть очень много факторов, прежде всего, сделки стали регистрироваться гораздо дольше, например, из-за того что не работал МФЦ. Кроме того, переход Росреестра на новое программное обеспечение растянул время сделок. Если раньше клиенты дожидались выписок от одного до трех, максимум пяти дней, то сегодня это может длиться неделю-две, а в некоторых регионах даже доходит до месяца. Нотариальную выписку раньше нотариус мог утром запросить — вечером получить, а сегодня эту информацию можно ожидать от трех дней и дольше без гарантии ее получения, — говорит эксперт.

Господин Унаниян отметил, в последнее время рынок помогает то, что ряд застройщиков начали усиливать направление комфортного жилья, оно стало популярным, покупатели стали обращать больше внимания на условия проживания. По его словам, после введения ипотеки с господдержкой начался лавинообразный спрос, поскольку людям стало понятно, что такие ставки долго не продержатся. «Но точно спрогнозировать поведение рынка практически невозможно. Спрос идет волнами, — резюмирует Арсен Унаниян. — Хорошая новость — увеличение правительства РФ маткапитала. Это волеет в рынок живые деньги. С ипотекой не все однозначно. Деньги, которые граждане могли бы тратить на развитие экономики Челябинской области, идут на оплату банковских процентов, а это не очень хорошо. То же касается эскроу-счетов. Далеко не все застройщики готовы с ними работать, потому что живых денег на стройку нет».

С. 10

«Я легко могу представить жителя центра, который готов отказаться от личного автомобиля»

—интервью—

Десятилетиями застройка в Челябинске шла без оценки и планирования его развития. В итоге получились растянутый в длину мегаполис площадью более 500 кв. км, к нему начинают вплотную примыкать Копейск и Сосновский район. Каждый день десятки тысяч людей устремляются в центр города, где сосредоточены все социально значимые объекты. Это порождает автомобильные пробки, экологические проблемы, а жители теряют в дороге часы своей жизни. Главный архитектор Челябинска Павел КРУТОЛАПОВ рассказал, как сделать город удобным для жизни, переосмыслив подходы к градостроительству.



ФОТО: АННА КОЗЛОВА

— Определять пространственное развитие города должен генплан. Что сейчас с этим документом?

— В прошлом году процесс утверждения генплана вышел на финишную прямую. Он практически был принят. С моим приходом на должность главного архитектора мы

начали еще раз рассматривать этот документ. В процессе стало понятно, что есть ряд решений, которые противоречат нашему видению того, как должен развиваться город. Во-первых, генплан не соответствует нашим представлениям о том, что Челя-

бинск должен быть компактным городом. Этот тезис предусматривает, что жители должны иметь возможность пешком дойти до любого из сервисов за 15 минут, не используя автомобиль. Генплан, который мне положили на стол, предлагал осваивать большое количество территорий на периферии города. Разработчики планировали вести высотную застройку на восточном берегу озера Смолино, собирались продолжать строить в Чурилово, возводить исключительно высотные объекты в центре. С такой концепцией сложно согласиться.

Также мы обратили внимание на территории городского бора. Там есть несколько поселков, например, возле Студенческого карьера. Генеральный план предусматривал создание там соответствующей зоны, в которой может располагаться жилая застройка. Это бы узаконило объекты, которые сейчас там есть. Эти поселки находились там исторически, в них жили люди, разрабатывавшие карьеры в бору. Но сейчас никакие работы там не ведутся, а участки принадлежат наследникам по праву собственности. Эти люди ездят по лесу на машинах, чтобы попасть в свои дома. Вы можете найти на Avito объявления о прода-

же домов в бору. Я считаю, что жилой застройке там быть не должно. Мы хотим предусмотреть там зону, которая не предполагает возможности реконструкции домов, чтобы в течение какого-то времени эти поселки естественным образом перестали там существовать. Так как это не особо охраняемая территория, а охранный, у нас появляется возможность разместить на их месте объекты, связанные с отдыхом людей — спортивные площадки, игровые комплексы. Высвободившаяся территория должна быть переосмыслена.

В рамках доработки генплана мы также смотрим на транспортные узлы. Территорию города нужно связывать. Допустим, дорога из аэропорта могла бы быть перестроена. Она может выходить напрямую и соединяться с развязкой на улицах Российской и Братьев Кашириных. Сегодня дорога из аэропорта в одном месте вообще выходит с территории города в область и потом возвращается, мы делаем большой крюк. Это один из вопросов, которые адресуются генеральному плану.

— Расскажите, пожалуйста, подробнее о концепции «компактного города». Что она предусматривает?

— Сейчас мы должны бросить все усилия на то, чтобы осваивать центр города. Если посмотрите на карту сверху, вы увидите, что у нас огромное количество пустырей в центре. Мы понимаем, что строить в поле, как это было сделано в «Парковом», проще. Но растягивать город в длину больше нельзя, нужно уплотнять его, заполнять пробелы. Этот подход решает проблему маятниковой миграции населения, когда людям приходится каждый день приезжать из отдаленных районов в центр, потому что здесь сосредоточена вся социальная жизнь, здесь находятся все сервисы. При этом в центре самое низкое количество жилых квадратных метров, это не логично. Здесь уже есть возможность получать лучшие услуги в пределах пешей доступности.

Делая город компактным, мы уменьшаем необходимость использования автомобиля. А значит, решается вопрос экологии, нехватки парковочных мест, нерационального использования городского пространства. Парковка на 20 машино-мест занимает площадь в 200 кв. м. По статистике, в одной машине едет 1,3 человека.

С. 10

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, 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,

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 просчитывать 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 «ИВС 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.

НЕДВИЖИМОСТЬ ЧЕЛЯБИНСКА

Возвращение с «удаленки»

После снятия строгих ограничений, введенных для предотвращения распространения коронавируса, сотрудники большинства челябинских компаний вернулись в офисы. Эксперты говорят, что после пандемии на рынке офисной недвижимости стали очевидными тренды, которые наметились еще до нее: арендаторы стали отдавать предпочтение качественным площадям, конкуренция среди объектов класса В усилилась, а цены снизились. Рассматривать покупку офисов как инструмент инвестиций риелторы советуют с осторожностью, указывая на неопределенность экономической ситуации.

— офисы —

Недавние социологические исследования показали, что некоторые российские компании после пандемии не планируют полностью отказаться от работы сотрудников вне офисов. Результаты опроса, проведенного в конце мая — начале июня Ассоциацией электронных коммуникаций совместно с Высшей школой экономики и Microsoft, детали которого приводит ТАСС, говорят о том, что 17% российских компаний могут сохранить полный или частичный режим удаленной работы. Перевести на дистанционный формат всех сотрудников считают возможным 2% опрошенных работодателей. В каждой пятой компании уверены, что в перспективе часть внешних встреч будет проводиться онлайн, в этом же режиме, по их мнению, будут проходить некоторые мероприятия.

До начала пандемии в удаленном режиме работали менее 1% компаний, в период наиболее строгих ограничений в апреле — мае на этот формат частично или полностью перевели своих сотрудников более половины работодателей. Еще 8% на «удаленку» не перешли, однако серьезно перестроили бизнес-процессы. В Челябинской области режим всеобщей самоизоляции объявили в самом конце марта, фактически с этого времени работать в офисах было запрещено для сотрудников всех компаний, не входивших в список организаций, осуществляющих непрерывную деятельность. Закончился срок наиболее строгих ограничений 12 мая, когда истек общероссийский период нерабочих дней. После этого офисы постепенно стали возобновлять работу, но часть сотрудников в некоторых компаниях до сих пор работают из дома, что работодатели объясняют профилактическими мерами, связанными с пандемией.

Аналитики ЦИАН отмечают, что в Челябинске, как и в остальных городах-миллионниках, потенциальный спрос на аренду офисной недвижимости заметно упал. По сравнению с периодом самоизоляции количество просмотров объявлений о сдаче площадей выросло на 22%, однако по сравнению с докризисным началом года показатель уменьшился на 27%.

Интерес к аренде офисной недвижимости, полагают, продолжит восстанавливаться осенью, — отмечает главный эксперт аналитического центра ЦИАН Виктория Кирихина. — Во-первых, будет некоторое понимание относительно «второй волны» пандемии, о которой уже заявили многие страны. Во-вторых, большинство компаний пока что «тестируют» для себя возможность сохранения частичного или полного удаленного режима работы. Поэтому текущий спрос меняет свою структуру. Арендаторов чаще интересуют «гибкие офисы», коворкинги, в том числе в разных районах городов — не только в центральных, но и в спальных. Другие планируют пересмотреть занимаемую площадь, снизив тем самым количество стационарных рабочих мест. То есть сегодня идет активный мониторинг предложения, в том числе поиск новых форматов как для удаленной работы, так и для сокращения текущих расходов за счет выбора меньшей площади или иного района города.

Зато потенциальный спрос на покупку офисов в Челябинске, по данным компании, вырос по сравнению с периодом строгих ограничений на 57%, что стало самым заметным приростом среди российских



ФОТ: АЛЕКСЕВ

мегаполисов. Кроме того, город стал единственным миллионником, где показатель вырос даже по сравнению с началом года (+8%). Аналитики полагают, что такая стратегия инвесторов рассчитана на дальнейшее восстановление рынка коммерческой недвижимости и перспективного роста ставок аренды после завершения кризиса. «То есть покупка офисных помещений становится также «антикризисной мерой» с учетом текущей конъюнктуры рынка», говорится в исследовании.

По мнению эксперта по недвижимости Дениса Стукалова, увеличение интереса к объявлениям о продаже офисов в Челябинске может быть связано с общим ростом трафика конкретного портала. «ЦИАН в последнее время активно рекламируется, и увеличение количества просмотров объявлений может говорить всего лишь о том, что в нашем городе это продвижение работает, и у сайта растет количество посетителей. Чтобы представлять объективную картину, нужны сводные данные по нескольким сайтам», — отмечает эксперт.

«Отдельные объекты офисной недвижимости рассматривать как инструмент инвестирования сегодня можно, однако точно не бизнес-центры, а помещения с отдельным входом, — считает господин Стукалов. — Но, во-первых, надо понимать, что и это скорее игра «вдолгую», быстро эти вложения не окупаются. Во-вторых, выгодно это только в том случае, если собственник готов к существенному снижению цены. У того, кто не снижает, никто не купит. Чтобы заработать, инвестор должен купить по низкой цене и либо подождать и продать дороже, либо сдавать в аренду, прописав в договоре

ежегодное повышение ставки, а потом через несколько лет продать. Но в любом случае есть риски, потому что никто не знает, что завтра будет с экономикой».

Ряд объектов офисной недвижимости в Челябинске выставлен на продажу, при этом известен случай, когда цена снижалась в несколько раз. Бизнес-центр «Свобода» в историческом и деловом центре города, на пересечении улиц Свободы и Карла Маркса три года назад предлагали к покупке за 270 млн руб. Тогда эксперты называли это здание явно переоцененным. Недавно на профильных сайтах появилось объявление о том, что этот шестизэтажный объект площадью 4065 кв. м с трансформаторной подстанцией и участком земли 1136 кв. м хотят продать за 51 млн руб. Здание продается на торгах в виде публичного предложения в рамках конкурсного производства, а значит, цена может продолжит снижаться. Среди других крупных офисных объектов, выставленных на продажу в Челябинске, восьмизэтажное здание с двухэтажным пристроением на улице Цвиллинга (площадь — 6,9 тыс. кв. м), которое банк Уралсиб пытается реализовать за 160 млн руб. (три года назад цена составляла 290 млн руб.), и находящееся на той же улице здание площадью 5,4 тыс. кв. м, которое компания «Телеком-5» — дочерняя структура «Ростелекома» и Сбербанка — реализует за 261 млн руб. По мнению риелторов, стоимость последнего объекта также сильно завышена.

По словам Дениса Стукалова, пандемия ускорила тенденции, которые наметились на рынке офисной недвижимости Челябинска еще до нее, в частности, рост спроса на качественные площади. «В офисных цен-

трах класса А, к которым можно отнести «Видоф», «Челябинск-Сити», «Аркам-Плаза», заполняемость сегодня хорошая, — говорит он. — В других классах ситуация и до коронавируса была непростой. В классе В между бизнес-центрами идет борьба за существующих арендаторов, потому что новые на рынке не появляются, и для того, чтобы сдать помещение какой-либо компании, нужно ее у кого-то переманить, предложить более интересные для нее условия. Если же говорить об отдельных офисных помещениях, то уже в прошлом году и начале нынешнего наметилась тенденция к освобождению этих площадей, а пандемия этот процесс ускорила».

С ростом конкуренции связана тенденция снижения ставок. По словам директора компании Retail Investments Commerce Homes (R.I.C.H.) Максима Фридмана, цены на аренду офисов в Челябинске, по крайней мере, в сегменте помещений с отдельными входами, упали в полтора раза. «Собственники поняли, что ценность офисов снизилась, и пошли на серьезные уступки, в отличие, например, от владельцев помещений стрит-ритейла, — комментирует эксперт. — С другой стороны, кризис зашевелил рынок, люди стали из одних офисов переезжать в другие. Кто-то расширяется, но в основном арендаторы сокращают площади, стараются экономить. Даже те, кто сильно не пострадал от ограничений, подумали, почему бы не оптимизировать затраты, если есть такая возможность. Нас, риелторов, рост количества сделок обрадовал, а собственников, наверное, не очень».

Максим Фридман отмечает, что рынок офисных площадей во многом стабилизируют крупные арендаторы, у которых нет таких острых проблем, как у небольших компаний. «Это у малого бизнеса все плохо, а ведь есть еще стабильный крупный бизнес. Не стоит забывать и про госсектор — это тоже участники арендного рынка, причем немаленькие. Мечта любого собственника — сразу привлечь на весь объект крупного арендатора. Иногда такие мечты сбываются», — говорит директор компании R.I.C.H.

По словам Дениса Стукалова, крупные арендаторы, в том числе связанные с государством, в последние годы неоднократно решали проблему заполнения новых офисных центров. Один из примеров —

Идеальный вариант для владельца офисов — сдать большую площадь крупному арендатору

подведомственная минэкономразвития региона «Территория бизнеса», занимающая этаж в бизнес-центре Greenplex. «Большие пространства заполнены, а небольшие в тех же центрах продолжают простаивать», — говорит он.

По мнению Максима Фридмана, поведение и платежеспособность арендаторов зависят от отраслей, которые они представляют. «Есть отрасли, которые стремительно урезают расходы, а, например, у айтишников все хорошо, они расширяются, набирают сотрудников, занимают новые площади. Некоторые банки приняли решение закрывать клиентские офисы, хотя работать по примеру банка Тинькофф, у которого отделений нет, но дела идут неплохо», — рассказывает господин Фридман.

По мнению эксперта, потенциальный спрос на приобретение хороших офисных пространств в Челябинске есть, однако в последнее время такие объекты не появляются. «Хороших площадей не так много, новые объекты не строят. Я уверен, что спрос существует, и если рынок не может его удовлетворить, то это шанс для застройщиков — реализовать интересные проекты в востребованных местах. На мой взгляд, есть отложенный спрос на качественные площади на северо-западе, сейчас их там нет, они все сосредоточены в центре», — отмечает Максим Фридман.

Центр привлекает концентрацию деловой активности, однако его минусом является проблема с парковочными местами, говорит Денис Стукалов. Поэтому выбор места зависит от приоритетов арендатора. «Допустим, в компании 25 сотрудников, каждый из них ездит на автомобиле, плюс к ним приезжают клиенты. Для такого арендатора ключевой параметр поиска — наличие вместительной парковки. В центре достаточно парковочное пространство в лучшем случае у пары офисных центров, и то в основном предусмотренные места платные. А на Тополиной аллее на первых-вторых этажах домов есть помещения, где спокойно можно разместить 25 человек, и вдоль офиса будет бесплатная стоянка. Чем бы ни завлекали такую компанию в центр, она не пойдет», — говорит господин Стукалов.

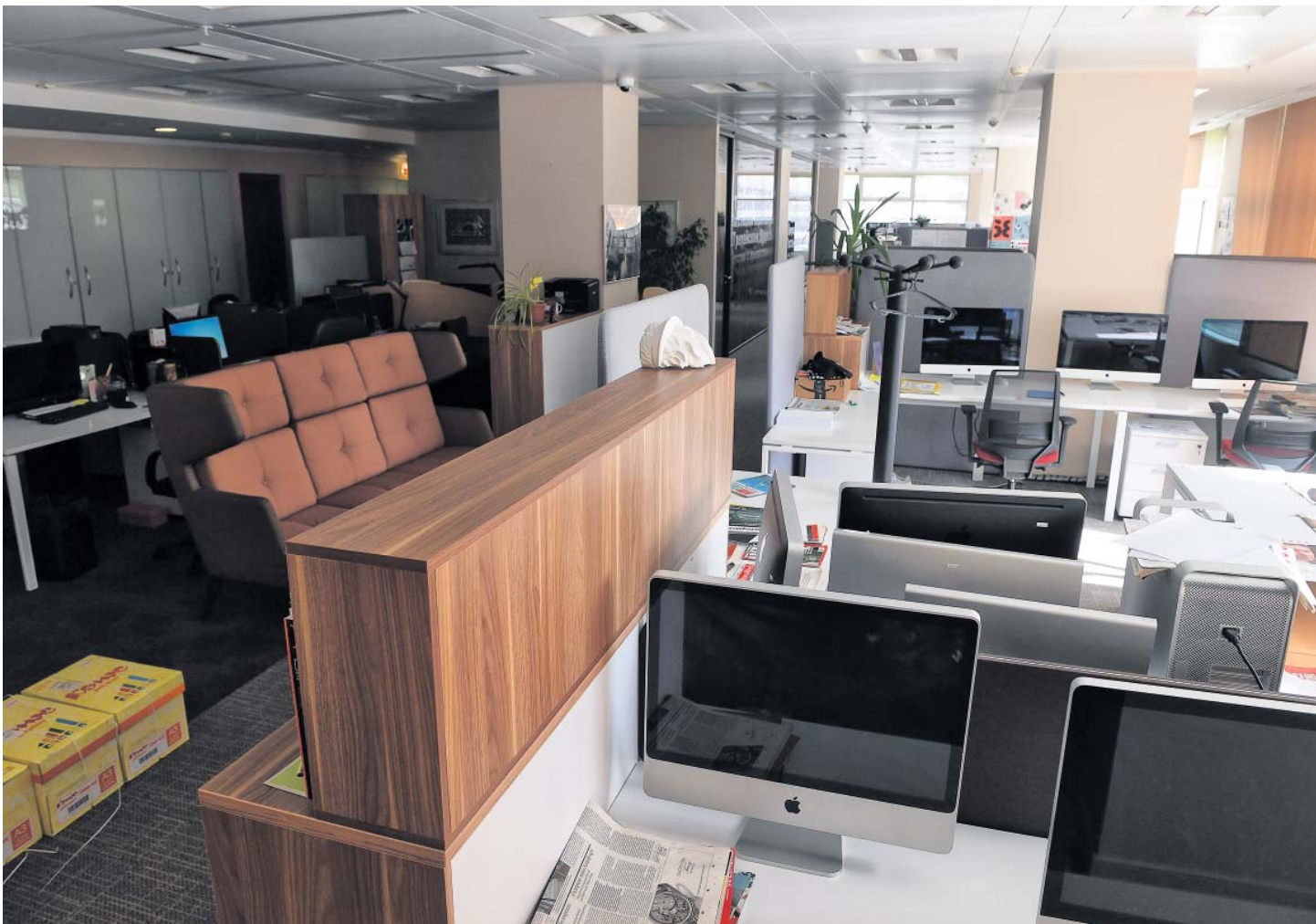
Артур Якушко

КОЛИЧЕСТВО ВАКАНСИЙ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ ВЫРОСЛО В ДВА С ПОЛОВИНОЙ РАЗА

По данным исследования сервиса «Авито Работа», в Челябинске количество вакансий, предполагающих удаленный режим работы, в июле увеличилось на 155% по сравнению с числом предложений, актуальных год назад. По приросту таких объявлений областной центр занял четвертое место среди 23 крупнейших городов страны. Интерес к такому формату занятости после отмены большинства коронавирусных ограничений сохраняется не только у работодателей, но и у соискателей: количество соответствующих резюме выросло на 133%. Чаще всего на дистанционную работу в Челябинске ищут специа-

листов в сферах страхования, маркетинга, рекламы, PR, IT и телекоммуникаций, консультирования, юриспруденции. Зарплату на «удаленке» в городе предлагают на 12% ниже, чем в среднем по профессии, и на 5% ниже, чем в целом по России при дистанционной занятости. Правда, авторы исследования добавляют, что несмотря на ощутимую динамику предложения дистанционной занятости, популярность удаленной работы пока невелика: на этот формат приходится примерно 1,2% всех вакансий. «Безусловно, интерес работодателей и соискателей к такому типу занятости вырос, однако пока

home-office не стал суперраспространенным явлением», — говорит руководитель пресс-службы HeadHunter Урал Анна Осипова. — Причин здесь много: во-первых, не всякую работу можно делать удаленно, во-вторых, не всегда условия позволяют компании переводить сотрудников на такой режим, в-третьих, сами сотрудники не всегда готовы к работе из дома. В последнем случае играют роль отсутствие комфортного рабочего места, бытовые отвлекающие моменты, эмоциональный фактор, а также банальная нестабильность интернет-соединения и перебои с электричеством», — комментирует госпожа Осипова.



Большая часть офисов пустовала весь апрель и в начале мая

АЛЕКСЕВ