

Проблема покупки коммерческой недвижимости в Санкт-Петербурге

Степанов Федор Сергеевич

*Санкт-Петербургский политехнический университета Петра Великого,
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли,
студент*

Хныкина Татьяна Семеновна

*Санкт-Петербургский политехнический университета Петра Великого,
Институт промышленного менеджмента, экономики и торговли
к.э.н., доцент высшей школы сервиса и торговли*

Аннотация

В статье рассматривается достаточно актуальный вопрос в наше время. Проблема покупки коммерческой недвижимости. В статье наглядно демонстрируется динамика сделок с коммерческой недвижимостью в Санкт-Петербурге.

Ключевые слова: Коммерческая недвижимость, покупка, вид недвижимости, тенденция.

The problem of buying commercial real estate in Saint Petersburg

Stepanov Fedor Sergeevich

*Peter the Great Saint Petersburg Polytechnic University, Institute of industrial
management, Economics and trade
student*

Khnykina Tatyana Semenovna

*Peter the Great Saint Petersburg Polytechnic University, Institute of industrial
management
Economics and trade, Ph. D., associate Professor of the higher school of service
and trade*

Abstract

The article deals with a rather topical issue in our time. The problem of buying commercial real estate. The article clearly demonstrates the dynamics of commercial real estate transactions in Saint Petersburg.

Keyword: Commercial real estate, purchase, type of property, trends.

Коммерческая недвижимость - это объекты, которые используются или планируются к использованию для какой-либо выгоды. Коммерческая недвижимость может быть зданиями, сооружениями или земельными участками. Извлечение прибыли можно назвать любой операцией, которая

происходит с этим объектом недвижимости, будь то лизинг или прямая прибыль при эксплуатации коммерческой недвижимости.

Некоторые девелоперы говорят: «Идеальная компания по организации девелопмента - это 2 человека, а все остальное - аутсорсинг». Смысл этого выражения заключается в том, что деятельность девелоперской компании должна быть сосредоточена только на ключевых процессах, приносящих доход, таких как стратегия, управление портфелем, управление проектами, управление недвижимостью и аренда недвижимости.

Все остальные процессы, включая непосредственное выполнение проектных, строительных, пусконаладочных и других работ, а также эксплуатационные процессы, такие как очистка, техническое обслуживание и общественный порядок, капитальный ремонт, техническое обслуживание инженерных систем. Должны быть переданы внешним подрядчикам. Такой подход в сфере разработки также помогает повысить инвестиционную привлекательность компании и способствует привлечению средств для проектов на более выгодных условиях. Поэтому модель придает большое значение процессу закупок и его интеграции с процессами планирования, бюджетирования и непосредственно в компании.

По мнению аналитиков из корпоративной группы Active, спрос на коммерческую недвижимость в первом квартале 2020 года изменился следующим образом: в январе до 80% чаще всего приходилось на покупку торговых и офисных площадей, а в феврале и марте интерес сместился в сторону аренды помещений и клиентов довольно активны [1].

Торговая недвижимость. Объем предложения коммерческих помещений (свободных площадей) в первом квартале составил 162 994 м² или менее 3,5% от общей площади коммерческих помещений в Санкт-Петербурге. Всего в Санкт-Петербурге 1586 торговых центров. По количеству торговых центров Приморский район (230 торговых центров) находится на первом месте, а также по численности населения и центральная часть Санкт-Петербурга (156 торговых центров) - на втором.

По итогам первого квартала средняя запрашиваемая цена в Санкт-Петербурге составила 185 878 руб. / м². А самым дорогим из районов является площадь станции метро Невский проспект со средней продажной стоимостью помещений 644 737 руб. / м². Общая торговая площадь Санкт-Петербурга за первый квартал 2020 года составляет не менее 4,5 млн. кв. м.

Офисные помещения. Продажа офисного помещения - запрос, который чаще и чаще задают девелоперы. Такие объекты пользуются спросом у владельцев небольших компаний и у владельцев крупных компаний. В настоящее время необходимость классифицировать, улучшать или разделять собственность на отдельные группы, очень актуальная информация как для аналитиков, так и для агентов и оценщиков.

Каждый день ценщики сталкиваются с необходимостью доказать одной из заинтересованных сторон, между которыми есть - а это клиент оценки и потребитель отчета - что ожидания относительно ценности предмета одного из них слишком высоки или слишком оптимистичны, а другой - несколько

пессимистичен. Иногда, оценивая офисные помещения класса С, агент оценивает недавно проданные помещения в этом районе как аналогичные объекты, расположенные в бизнес-центре класса В, и искренне удивляется, почему его имущество недооценивают. И только во время разговора, когда оценщик дает ряд характеристик субъекта, влияющих на увеличение или уменьшение рыночной стоимости одного субъекта, соглашение заключается между сторонами.

Предложение офисных площадей составило 343 041 кв. или 8,5% от общей площади офисных зданий в Санкт-Петербурге, что составляет 4,013 млн. кв.

По итогам первого квартала средняя цена предложения офисных площадей в Санкт-Петербурге составила 143 376 руб / кв. м., самая высокая средняя продажная цена была установлена возле станции метро Невский проспект и составляет 275 485 руб / кв. м. В административных округах Адмиралтейского района - 171 000 руб / кв. на первом месте стоят офисные здания с офисными помещениями класса А + со средней ценой предложения 171 415 руб. / кв. м [1]

Складские помещения. Складская недвижимость является отличным быстрым и продуктивным доходом для владельца или арендатора складского комплекса, поскольку последующая аренда склада подразумевает долгосрочные финансовые отношения с организациями или компаниями, которые при аренде склада решают свою главную задачу для собственного существования на рынке. За 2019 год было введено в эксплуатацию более 100,6 тыс. м² высококачественной складской недвижимости, что составляет 48% от общей площади, объявленной в 2019 году для ввода в эксплуатацию. В то же время в III квартале введены в эксплуатацию 2 объекта класса В, в Московском и Невском районах общей площадью 2,6 тыс. м², предназначенные как для собственных нужд, так и для сдачи в аренду.

По прогнозам Knight Frank, к концу 2020 года объем ввода качественных складских площадей в Санкт-Петербурге и области составит около 130 тыс. квадратных метров. В первой половине 2020 года более 70% площадей запланированы к вводу в эксплуатацию, Доля свободных лотов продолжит уменьшаться и к концу 2020 года может быть установлена менее чем на 3%. В сложившейся ситуации ожидается продолжения развития дистрибьюторских сетей и дистрибьюторских компаний. В условиях ограниченного предложения наиболее подходящей стратегией для разработчиков является реализация пользовательских объектов [2]. На рисунке 1 представлена динамика сделок коммерческой недвижимости и жилой в период 2017-2019 года.



Рисунок 1 – Динамика объёмов сделок коммерческой и жилой недвижимости за 2017-2019 года [2]

Помимо юридического анализа при покупке недвижимости, важно провести финансовый и технический анализ. Технические эксперты изучат объект, чтобы проверить соответствие документации с технической точки зрения, определить, достаточно ли у него энергетических ресурсов для будущего владельца объекта, а также выявить скрытые недостатки.

Финансовые эксперты проверят обоснованность цены контракта на покупку коммерческой недвижимости и ее связь с рыночной ценой. Перед покупкой, помимо юридического и технического анализа, часто проводится независимая оценка имущества.

Основные тенденции рынка коммерческой недвижимости в 2020 году:

1. В целом интерес к коммерческой недвижимости в последнее время был высоким, Как сегмент - рынок коммерческой недвижимости уже проявляет тенденцию к застою. В нынешних условиях, по мнению большинства экспертов, он сильно пострадает, особенно когда последствия резкого падения курса рубля и, как следствие, спроса на растворители, особенно на товары в дорогих сегментах.
2. Ситуация остается неопределенной с объектами, объявленными для ввода в эксплуатацию в этом году, а также с новыми проектами: можно ожидать изменений сроки сдачи в эксплуатацию или полного прекращения строительства некоторых объектов.
3. Уменьшение потока потребителей в крупных торговых центрах также грозит привести к увеличению вакантных площадей и сокращению в ближайшем будущем арендная плата [3].

Таким образом, можно сделать основной вывод о том, что приобретение коммерческой недвижимости является дорогостоящим финансовым вложением, которое должно быть сделано с минимальными

юридическими и финансовыми рисками, с уверенностью относительно достаточности энергетических ресурсов, удобства планирования и расположения, соответствия тип землепользования, разрешенный для целей использования этих недвижимых объектов.

Библиографический список

1. Исследование аналитиков из корпоративной группы Active // URL: https://www.dp.ru/a/2020/04/13/Obzor_rinka_kommercheskoj/ (дата обращения 12.05.2020)
2. Агентство недвижимости Knight Frank // URL: <https://www.knightfrank.ru/> (дата обращения 16.05.2020)
3. Основные тенденции рынка коммерческой недвижимости в 2020 году // URL: https://www.ibgroup.ru/_files/analytica/2020/1Q/2020.01_malls.pdf/ (дата обращения 20.05.2020)