

эксперты



Евгений Гордеев ведущий специалист ООО «Центр Коммерческой недвижимости»



Антон Молотков заместитель директора ООО «Фэста»



Дарья Смирнова начальник отдела по связям с общественностью ОАО «НМЗ»

Три года назад участники нижегородского рынка аренды коммерческой недвижимости могли только мечтать о том, чтобы промышленные предприятия вышли со своим предложением. Дешевые небольшие офисы и складские помещения – это то, что могут предложить заводы и то, чего так не хватало арендаторам в то время. Кризис сделал свое дело: предприятия, вынужденные сворачивать производство, сдают освобождающиеся площади. Но где же арендаторы?

Заводы

перенасытили рынок коммерческой недвижимости

Интересный факт: если до кризиса за риэлторские услуги платил арендатор, то теперь все чаще - арендодатель. Участники рынка говорят, что переломным стал 2008 год, когда буквально за пару месяцев предложение по складским площадям выросло в 5 раз, а по производственным – в 4 раза. Ведущий специалист Центра Коммерческой недвижимости Евгений Гордеев отметил, что и в 2009 г., и в 2010 г. количество предложений продолжало увеличиваться, правда, медленными темпами, не более чем на 5% в год.

В это же время начал падать спрос: тем, кто работал на арендованных площадях пришлось еще хуже, чем собственникам. Директор агентства недвижимости «Алгоритм» Инна Соболев отметила, что в первую очередь стали разоряться представители рынка услуг и производственники. Представители промышленных предприятий отмечают, что именно эти сферы бизнеса чаще других выступали в качестве их арендаторов. В итоге предложение на рынке аренды коммерческой недвижимости превысило спрос в 3-4 раза.



В этих условиях искать клиентов предприятиям, вышедшим со своим предложением на

рынок аренды коммерческой недвижимости оказался непросто. Новые компании на рынке практически не появляются, а те, которые существуют давно, не планируют переезжать. Заместитель директора ООО «Фэста» Антон Молотков рассказал, что его компания заключила договор с арендодателем порядка 10 лет назад и, несмотря на то, что сегодня на рынке появилось множество интересных предложений, искать новый вариант «Фэста» не будет. Привычное клиентам местоположение и установившиеся отношения с арендодателем дороже, чем выгода, которую предприятие могло бы извлечь, переехав в более дешевое помещение.



Для того, чтобы сдать пустующие помещения, арендодатели были вынуждены занижать цены. Инна Соболев рассказала, что некоторые из них готовы были сдавать помещения по цене коммунальных платежей – лишь бы не допускать простоя. Сегодня цены на аренду в среднем на 30-40% ниже, чем 2 года назад. Большинство предприятий за счет прибыли от аренды лишь «латают мелкие дыры». Начальник отдела по связям с общественностью Нижегородского машиностроительного завода Дарья Смирнова рассказала, что НМЗ сдает под офисы один из корпусов, который находится за пределами режимной территории. Здание не может конкурировать по качеству с современными бизнес-центрами – там нет ремонта и делать его не на что. Остается конкурировать по цене: стоимость квадратного метра не превышает 450-500 руб. Прибыль от аренды столь невелика, что не является значимой для предприятия.

Чаще промышленные предприятия предлагают складские и производственные площадки. Арендные ставки здесь еще ниже. По словам Евгения Гордеева, адекватной на рынке можно считать цену от 100 до 130 рублей за квадратный метр в холодном помещении, и от 130 до 160 рублей в отапливаемом.

Кроме низкой цены, арендная недвижимость, которую предлагают промышленные предприятия, имеет и ряд других преимуществ. Антон Молотков отметил, что «Фэста» - компания оптовая, и им важно было найти помещение с высокими потолками и большими воротами, которые позволяли бы грузовому транспорту беспрепятственно въезжать внутрь помещения для погрузки. Такими достоинствами обладают только помещения промышленных предприятий. Есть у них и минусы: как правило, это отсутствие автотрампы, сложный процесс документального оформления въезда и выезда с территории, который к тому же в ряде случаев бывает платный.

Предприятия ждут наплыва арендаторов

Сдать, чтобы выжить

Автор: Корректор

06.04.2010 05:28 - Обновлено 10.01.2013 10:48

Инна Соболев отмечает, что уже сейчас ситуация на рынке коммерческой недвижимости выравнивается. По ее информации, с начала этого года спрос уже вырос примерно на 10%. Инвесторы ожидают, что вслед за ним вверх поползут и арендные ставки.

Предложение, скорее всего, не уменьшится: пока ситуация весьма неблагоприятная для развития промышленности. А значит заводы будут сокращать свои собственные производства и сдавать освобождающиеся площади в аренду.