

## **Ценообразование на рынке коммерческой недвижимости**

Мартюшевский В.С., Бахмат А.Б.

Белорусский национальный технический университет

Минск, Беларусь

Основная цель создания объектов коммерческой недвижимости - получение дохода в долгосрочном периоде, поэтому реализация таких проектов должна, в первую очередь, быть ориентирована на постоянные положительные денежные потоки и получение прибыли от эксплуатации объектов. Это гарантируется, в первую очередь, определенным качеством осуществления проектов. Таким образом, сегодня потребность в понимании процессов развития объектов коммерческой недвижимости на белорусском рынке недвижимости значительно возросла.

Сроки экспозиции торговых площадей в 2017-2018гг возросли. Совершенно нормальное явление, когда на момент открытия торгового центра сдано только 30-35% площадей, а порядка 70% всех площадей нового объекта сдается в течение 10 месяцев, что было видно на примерах открытия тех же Galleria Minsk и Dana Mall в них в течение 4-6 месяцев работали только якоря и открывшиеся вместе с ними некоторые магазины. Затем новые арендаторы открывали точки активнее, но, тем не менее, вакантность сохраняется.

Кризисные явления способствуют перерождению рынка коммерческой недвижимости. На данный момент от собственников объектов сегодня требуется проявление гибкости в работе с арендаторами, а также плотная работа по продвижению торгового центра с более активным использованием маркетинговых инструментов, что в свою очередь тесно связано с ценообразованием на рынке коммерческой недвижимости.

Среди основных факторов, влияющих на арендную ставку объектов офисного назначения (преимущественно бизнес-центров) преобладают следующие: месторасположение, внешний вид здания, дизайн и функциональность помещений общего пользования, качество отделки и кондиционирования, дополнительные услуги внутри здания (общепит, банк, торговые точки), парковка (одно место на

каждые 100 м арендуемой площади), профессиональное управление комплексом [1].

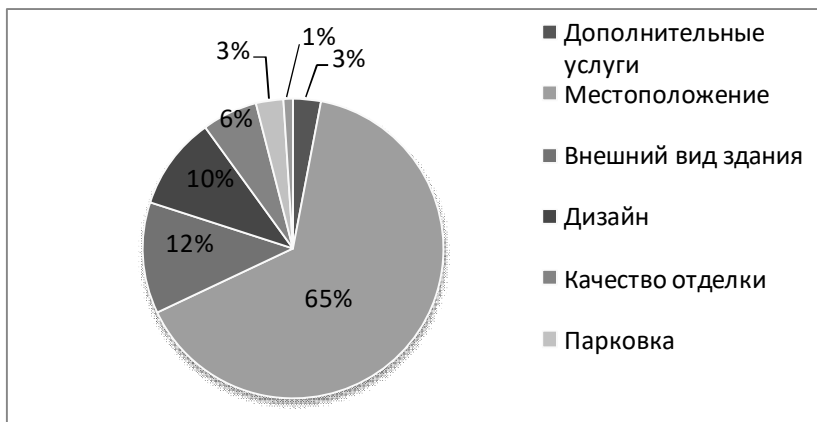


Рисунок 1 - Основные факторы, влияющие на арендную ставку  
Разработка автора на основании источника [1]

В период кризиса 2015-2016 годов коммерческая недвижимость Минска значительно снизилась в цене. По некоторым объектам ставки аренды и цены упали практически вдвое. Это подорвало интерес к офисной и торговой недвижимости со стороны инвесторов. В 2017 году ситуация постепенно стала меняться в обратную сторону и рынок начал оживать. По состоянию на начало апреля 2018 года, совокупный объем офисных площадей Минских бизнес-центров составлял 920 тыс. кв. м., а крупных торговых центров – 600 тыс. кв. м. Это общая емкость рынка, а свободных площадей, предлагаемых в аренду, гораздо меньше: в бизнес-центрах порядка 22 тыс. кв. м., а в знаковых для Минска торговых центрах - порядка 17 тыс. кв. м. При этом в обоих сегментах эти показатели ежегодно уменьшаются: по сравнению с аналогичным периодом 2017 годом вакантных офисных площадей стало меньше на 43%, а торговых – на 11% [2].

В настоящее время рынок как офисной, так и торговой недвижимости, переориентирован на аренду. Это обусловлено тем, что компании и торговые операторы, в условиях изменяющегося рынка и

экономической ситуации в целом, предпочитают оставаться мобильными и не хотят замораживать крупные суммы, приобретая офисы или торговые помещения в собственность.

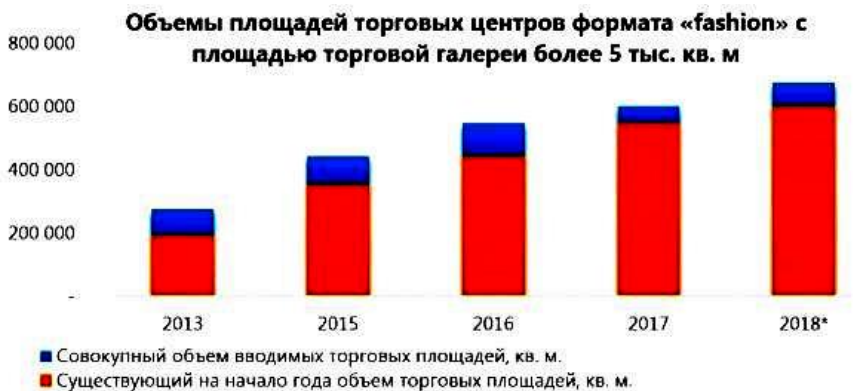


Рисунок 2 – Объемы площадей торговых центров формата «fashion»  
Разработка автора на основании источника [2]

В настоящее время наибольший интерес для инвесторов представляет сегмент бизнес-центров – именно в нем начинает формироваться дефицит качественных площадей. Стабильность курсов валют и снизившийся объем ввода новых бизнес-центров (в 2017 году по сравнению с 2016 годом объем ввода снизился более чем на 70%) оказывает влияние на ставки предложения аренды, которые за первые два месяца 2018 года по классам «В+» и «В» выросли на 3%. Повсеместного увеличения ставок предложения нет – оно в основном касается особо ликвидных объектов. К тому же стартовые ставки зачастую корректируются торгом [2].

Диапазон ставок по заключаемым сделкам также во многом зависит от характеристик конкретного офиса (в зависимости от факторов, представленных выше).

Приемлемый для рынка уровень арендных ставок, определенный по данным совершенных сделок, сформирован на следующем уровне:

- класс «А» = 30 евро/кв. м. с НДС;
- класс «В+» = 17 евро/кв. м. с НДС;
- класс «В» = 11 евро/кв. м. с НДС;
- класс «С» = 8 евро/кв. м. с НДС [2].

В текущих реалиях срок окупаемости инвестиционного проекта по строительству бизнес-центра находится в диапазоне 10-15 лет. Многие зависит от продуманности проекта и его чувствительности к возможным изменениям спроса и предложения на рынке. При сохранении текущей экономической ситуации в стране, в ближайшие несколько лет можно ожидать начало строительства новых бизнес-центров. В случае их выхода на рынок примерно в одно время, конкуренция на рынке современной офисной недвижимости будет усиливаться. Чтобы хеджировать риски девелопера, каждый новый бизнес-центр должен отвечать не только актуальным, но и прогнозируемым требованиям арендаторов. Именно это будет определять его рыночную ликвидность, востребованность на рынке, а значит и доходность для инвестора

#### Список использованных источников:

1. Информационный портал по недвижимости Realt.by [Электронный ресурс] // Официальный сайт [realt.by](https://realt.by) – Режим доступа: <https://realt.by/news/monitoring/> - Дата доступа: 20.04.2018г.
2. Информационный портал Недвижимость [Электронный ресурс] // Официальный сайт [realty.ej.by](https://realty.ej.by) – Режим доступа: <https://realty.ej.by/ably/2018/04/25/krizis-podorval-interes-investorov-k-kommercheskoy-nedvizhimosti.html/> - Дата доступа: 20.04.2018г