

ДОМ

Закинуть якоря

коммерческая недвижимость

(Исключение. Начало на стр. 21)

Картинг-клуб в Пулковско-3 пользуется популярностью среди посетителей, и в выходные там часто очередь из желающих «погонять».

«Но, например, при посещении торговых моллов ТК „Мега“ бросаются в глаза удрученные главы семейств, расположившиеся на диванчиках, увешанные многочисленными пакетами. Полагаю, целесообразным было бы придумать развлечения и для них. Детям в „Мега“ раздолье: в часы пик на детской площадке не протолкнуться, творческие мастерские переполнены, на сцене проходят действия с массовым участием детской аудитории. А вот для мужского населения можно было бы тоже выделить угол хотя бы с пабом и бильярдом», — подкидывает маркетинговую идею госпожа Бутурина.

Неохваченный формат Илья Шуравин, партнер, S. A. Ricci / King Sturge, отмечает, что в масштабных торговых-развлекательных центрах развлекательная составляющая может доходить до 10 тыс. кв. м. «Следует учесть, что с 2008 года не сильно изменились форматы мультиплексов (5–6 тыс. м для флагманских проектов киносетей — это разумный максимум), а вот развлекательные центры, сдаваемые арендаторам, серьезно уменьшились в метраже. «Формат Imap не оправдал ожиданий по развитию, но это компенсировалось стремительной популярностью 3D-кинозалов и внедрением нового формата 4D. Кроме того, за два года открытие новых развлекательных центров даже в Москве было очень редким случаем, тем более что ряд развлекательных центров и вовсе закрылись в ряде городов России. Уменьшилось количество активных игроков на этом рынке, и метраж развлекательной зоны также уменьшился в 2–3 раза (до 500–1000 кв. м)», — рассуждает господин Шуравин.

При этом он обращает внимание на то, что два достаточно непростых, но очень популярных в мире сегмента развлечений в составе российских торговых центров вообще почти не «окуцены» — это централизованные зоны формата «спорт + отдых» и «знания + отдых». «И если первый формат развивается самостоятельно без торговой галереи в ряде городов России, то второй явно находится в зачаточном состоянии. Думаю, что дискавери-центры (музеи научных открытий) с серьезной мультимедийной составляющей по аналогу тех, что создавала уже компания Ideatask и другие проектировщики, в обиход столицах России могут генерировать стабильный дополнительный ежегодный поток более миллиона человек в год. Нужно осознать тот факт, что наличие интересной развлекательной функции будет успешно, если эта составляющая органично вписывается в логику торгового комплекса и учтен ряд других обязательных для успешности ТЦ факторов: доступность, охват целевой аудитории, наличие

паркинга и т. д.», — говорит господин Шуравин.

С коллегой согласна Светлана Шалаева из ГК «Аверс»: «На Западе, где процент детского населения значительно ниже, чем в странах третьего мира, идут по другому пути — делают ТРЦ средоточием общественной и культурной жизни, размещая в них музеи, библиотеки, даже церкви и зоны со столиками, скамейками и Wi-Fi, куда можно придти на целый день с ноутбуком и работать, например. В ТРЦ проводят концерты, театральные представления, выставки картин и скульптур, показы мод, праздники детского творчества. В большинстве крупных ТРЦ Германии, например, свободно пускают посетителей с собаками. В больших книжных магазинах Англии, встречающихся и в ТЦ, можно вообще жить — там диванчики, бесплатные туалеты, кафе и никто не требует, чтобы ты что-нибудь купил».

Госпожа Шалаева говорит, что есть и более «хитрые» варианты зон развлечений — например, «детский город» в ТРЦ в Мексике. «У всех них особенность — они исключительно высокзатратны во всех смыслах; например, требуют привлечения производителей и операторов, которых просто нет в нашей стране — чтобы довольствовались только эффектом рекламы самих себя среди детской и особенно родительской аудитории. Например, производители легковых и грузовых автомобилей (все — из США, а не Мексики) изготавливают их уменьшенные копии для детей; изготовители разнообразного бытового и специального оборудования — оборудуют детские рестораны, прачечные, парикмахерские, гостиницы, больницы и т.д., а также следят за их функционированием. Дети охотно остаются в таких „городах“ на день, позволяя родителям тратить время и деньги в ТРЦ на самих себя. Оборот торговли в ТРЦ растет», — говорит госпожа Шалаева.

Впрочем, в ГК «Аверс» отмечают, что, несмотря на ухищрения, интерес к собственному торговле в развитых странах практически не рос даже до кризиса, хотя вышеперечисленные уловки позволяют достичь относительно небольшого и не особо «долгоиграющего» эффекта. «Проблема в том, что без всего этого посещаемость падает совсем, оживляясь только в сезонные распродажи, которые также сильно отличаются от наших величин скидок», — резюмирует госпожа Шалаева.

Екатерина Лапина, директор департамента коммерческой недвижимости АРИН, отмечает, что иногда рекомендуемый для операторов развлечений тридцатипроцентный порог по занимаемым площадям превышает. «Например, в ТК „Варшавский экспресс“ больше половины площади отдано под развлекательную зону (керлинг, каток, клуб, концертный зал), что сделало комплекс более привлекательным, но и сам комплекс уже всем известен не как ТК, а как комплекс с большим выбором в развлекательной зоне», — говорит госпожа Лапина.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Море по колено

Инвесторы все смелее осваивают акваторию Невы и Финского залива

пространство для бизнеса

В ноябре в Петербурге прибавилось проектов, которые будут реализовываться на намывных территориях. Структуры группы «Новатэк» выиграли конкурс по намыву новых земель в акватории Финского залива в районе Сестрорецка. Участники рынка считают, что этим дело не ограничится и в скором времени в Петербурге появятся новые проекты по намыву земель в Финском заливе — затраты на создание территорий с хорошими видовыми характеристиками в некоторых случаях могут быть даже меньше, чем освобождение промышленных площадок — единственный оставшийся на городской суше ресурс, позволяющий вовлекать в оборот земли для строительства престижного жилья.

Строительство на намывных территориях дело отнюдь для Петербурга не новое — еще в 70-е годы прошлого века такие работы велись в западной части Васильевского острова — все территории, расположенные к западу от Наличной улицы, были намыты. Затем появился проект «Морского фасада».

Здесь планируются намыв территорий площадью 350–400 га, рекультивация земель прибрежной полосы, а также строительство объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, жилой, общественно-деловой и социальной застройки. Фактически это одно из немногих мест в акватории Финского залива, где можно что-то намыт под строительство жилых и коммерческих объектов, потому что далее на юг начинается территория Большого морского порта и еще южнее за Петродворцовым районом планируется развитие порта «Бронка». Таким образом, Васильевский остров и северная часть акватории Финского залива на территории Петербурга — это единственные места, где можно развивать жилищное и коммерческое строительство.

Участники рынка оценивают намывные работы в среднем в 60 млн рублей за гектар.

Ольга Бойко, начальник отдела аналитики ГК «Аверс», к плюсам новых территорий относит то, что они обладают понятными юридическими правами (без обременений) по условиям торгов Фонда имущества земли должны быть инженерно подготовлены. Госпожа Бойко говорит, что девелоперы неохотно раскрывают стоимость работ по намыву территорий. По ее данным, стоимость намыва территории «Морской фасада» может составлять от \$1,5–2 млн за 1 га; «Миндустрия» оценивает затраты по намыву территорий в Черном море (остров Федерации) в \$4,5 млн за 1 га (в стоимость новой земли входит и строительство защитной дамбы, и создание мола); компания «Новатэк», по ее данным, оценивает затраты в \$21,2–26,5 млн за 1 га. Однако, как считает госпожа Бойко, более вероятны цифры в пределах \$2,5–5 млн за 1 га.

Екатерина Марковец, директор департамента консалтинга и оценки АРИН, полагает, что стоимость намыва составляет от \$1,5 до 2 млн за га, что, безусловно, выше средней цены продажи свободных земель в окружении города. Однако с учетом видовых характеристик и расположением вблизи престижных районов, себестоимость может быть оправдана.

Директор департамента инвестиционных продаж



NAI Besag в Санкт-Петербурге Андрей Бойков говорит, что до кризиса себестоимость намыва территорий оценивалась примерно в \$130–150 за кв. м. Он уверен, что сейчас она составляет около \$100 за кв. м. Поэтому он считает, что стоимость жилья на намывных территориях скорее всего не будет отличаться от среднерыночной цены.

Олег Еремин, первый вице-президент ГК «Балтрос», называет еще более скромную сумму: по его оценкам, стоимость самого намыва (без согласований) не столь велика — от \$400 до \$800 тысяч за га.

В новой среде Госпожа Марковец к плюсам намывных земель относит также то, что создание намывных территорий позволяет сформировать совершенно новую среду, увеличить береговую линию, являющуюся наиболее ценной, и сделать проект максимально интересным и эффективным. По ее словам, в Петербурге существует жесткий градостроительный регламент, который не всегда позволяет реализовать проекты с максимальной эффективностью.

«Я считаю, что привлекательность недвижимости на данных территориях будет достаточно высокой. Если говорить о „Морском фасаде“, то здесь будет востребована и жилая, и коммерческая недвижимость за счет близости к центру Петербурга и с учетом

того, что это будет абсолютно новая квартальная застройка. Что касается Лахты, то здесь, вероятно, будет наиболее востребована малоэтажная жилая застройка с небольшими вкраплениями объектов коммерческой недвижимости, рассчитанных на жителей района. Однако прежде чем начинать проект, необходимо тщательно просчитать его технико-экономические параметры. К тому же этот район не может быть элитным, потому что он слишком большой», — рассуждает госпожа Марковец.

Марина Осадчая, ведущий аналитик компании «НДВ СПб», считает, что намывные территории — это вполне логичный для Петербурга проект, который позволит создать зоны для комплексного освоения. «Во-первых, в центре Петербурга практически нет свободных земель под строительство, особенно для комплексной застройки. Финский залив позволяет намыwać новые территории, которые благодаря расположению и видовым характеристикам можно использовать для застройки жильем бизнес-класса, а также коммерческой недвижимости. При этом теоретически запас земель, подходящих под строительство жилья в центре, есть: большие площади занимают производства, вывод которых из центральных районов затруднен, поскольку их редевелопмент по экономическим причинам пока остается

невостребованным. Во-вторых, инвестора привлекает юридическая чистота намывных территорий, большая свобода действий благодаря отсутствию застройки», — говорит госпожа Осадчая.

К минусам намывных территорий она относит недостатки, которые присущи комплексному освоению территорий: отсутствие коммуникаций, социальной инфраструктуры, транспортной сети. Все это увеличит конечную стоимость жилья, если город не возьмет на себе часть затрат. Плюсы, по ее мнению, заключаются в масштабах проектов, что дает возможность девелоперу работать «от оборота» и предложить покупателям привлекательную цену, а также в возможности сформировать однородную среду, что повысит интерес к такому жилью.

Дальнейший рост

Николай Казанский, генеральный директор Colliers International, уверен, что в будущем число проектов по намыву территорий будет только расти. «Возможности по намыву появляются по всей береговой линии. Ресурсы для нового девелопмента в городе есть — это промышленные территории и отдельные незастроенные лакуны в границах города. Однако в обоих случаях есть ряд ограничений по строительству, сложности с выводом предприятий и т. д.», — говорит он. Существующие

проекты по намыву территорий господин Казанский оценивает положительно — места, где они реализуются, востребованы под застройку, поэтому экономическая эффективность проектов будет достаточно высока. «Для создания одного из центров деловой активности Васильевский остров подходит наилучшим образом. С учетом планов по реализации ЗСД, Пассажирского терминала, место будет еще более привлекательным. Петербург достоин по-настоящему красивому морскому фасаду. Сегодня у Петербурга красивые фасады только на центральных набережных Невы. Намыв территорий на „Морском фасаде“ экономически обоснован: инвестор намывает дорогие земли в одном из центральных районов города. Целесообразность намыва земель в других районах для меня пока не столь очевидна, особенно в тех районах, которые пока не слишком развиты», — говорит господин Казанский.

По его словам, проекты намыва оправданы в тех случаях, когда они призваны решить какую-то инфраструктурную проблему. Пока существуют резервы для строительства на городских землях, необходимость намыва новых территорий можно рассматривать как второстепенную задачу. «Так, например, наш город вытянут с севера на юг, и в этом плане существует потенциал для рас-

ширения его восточной части. Западная часть города ограничена Финским заливом, поэтому, конечно, целесообразно ее расширять за счет намывных территорий. В Сестрорецке на намывной территории можно построить не менее 1 млн кв. м жилья комфорт-класса. Примеров успешной реализации проектов малоэтажной застройки в формате таунхаусов в Петербурге мало, поэтому проект может стать одним катализаторов развития этого формата в Петербурге. Затраты вполне оправданны: новые земли на намывных территориях, безусловно, будут интересны застройщикам жилья, так как в Курортном районе цены на землю традиционно высокие. Стоимость строительства может составить около 40 тыс. руб. за кв. м улучшений (с учетом стоимости земли)», — рассказывает господин Казанский.

Госпожа Бойко, рассуждая о возможных новых проектах по намыву территорий, вспоминает про проект увеличения площади Кронштадта на 50 га (проект строительства верфи Объединенной судостроительной корпорации уже одобрен правительством РФ), создание намывных территорий у Ломоносова. Также она вспоминает проект пятилетней давности в районе острова Бычий, где спортивный клуб «Явара-Нева» также планирует намыт около 2 га.

РОМАН РУСАКОВ



РОСГОССТРАХ

ДОМ

СПЕЦУСЛОВИЯ

У ВАШЕГО АГЕНТА*

*Распространяется на впервые заключенные договоры страхования по страховым продуктам РОСГОССТРАХ ДОМ «Актив», РОСГОССТРАХ ДОМ «Классика», РОСГОССТРАХ ДОМ «Престиж». Подробно об условиях акции можно узнать по указанным телефонам. Акция действует также во всех офисах продаж компании РОСГОССТРАХ. Предложение действует с 01.10.2010 по 31.12.2010

8 (800) 200 0 900 www.RGS.ru

ООО «Росгосстрах», лицензия С №0977 50 выдана ФССН 07.12.09

