

или события, произошедшие из-за действия животных, не принадлежащих страхователю. Также можно дополнить страховой полис возмещением дополнительных расходов — например, уборка помещения или территории, получение документов в компетентных органах, замена замков при краже ключей.

В некоторых случаях страховщик может потребовать установки дополнительных средств охраны.

Клиенты же, как рассказывают страховщики, часто привлекают юристов к оценке и проверке условий страхования.

Мария Скобелева, начальник управления развития и управления активами ЗАО «БФА-Девелопмент», отмечает, что в премиум-сегменте развиваются интересные форматы. Связаны они с тем, что дома премиум-класса в большинстве своем невелики по количеству квартир, а также с тем, что жильцы принимают в таких домах более активное участие в управлении

домом, что ведет к повышению качества управления имуществом и более ответственному отношению жильцов к этому процессу. При наличии нормального взаимодействия со структурой, управляющей домом, будь то ТСЖ или управляющая компания, страховщики предлагают страхование общего имущества дома. Такой вариант может включать в себя различный набор предметов страхования, в том числе и страхование ответственности всех жильцов дома друг перед другом (возмещение ущерба, причиненного третьим лицам). «Это, на мой взгляд, очень удобный формат, который позволяет иметь защиту от множества рисков, которые могут возникнуть в домах, имеющих индивидуальные проектные решения, расположенных в каких-нибудь уникальных геологических местах, в строительстве (реставрации) которых применялись уникальные методики или материалы. И в то же время такой формат снижает стоимость страхования

для жителей таких домов, при этом упрощая все, что связано с начислением и оплатой страховых взносов. Думаю, что со временем именно такой формат страхования в премиум-сегменте станет типовым решением», — резюмирует эксперт.

Екатерина Румянцева, председатель совета директоров Kalinka Group, рассказывает, что на рынке элитной недвижимости Москвы пользуется спросом другой продукт — страхование титула, то есть страхование от риска потери покупателем права собственности на объект недвижимости. Такая страховка призвана обезопасить покупателя от непредсказуемых ситуаций вроде оспаривания права собственности на объект бывшими собственниками, без ведома которых объект был продан, или признания бывшего владельца банкротом. «В подобных ситуациях, даже если квартира или дом будут изъяты у нового владельца по решению суда, страховая компания обязана возместить его стоимость. Титул

обычно страхуют на три года — это срок исковой давности. Стоимость услуги страхования оценивает страховая компания, изучая правоустанавливающие документы и учитывая собственные риски», — отмечает госпожа Румянцева.

Страхование имущества физических лиц останется одним из немногих видов страхования, по которому ожидается системный рост. Спрос на страхование имущества физлиц будет увеличиваться, уверены страховщики. «Это, в том числе, связано с изменением менталитета людей в сторону повышения ответственности за свою собственность, а также с желанием в кризисной ситуации обезопасить свое имущество на случай форс-мажорных обстоятельств. При этом мы не прогнозируем какого-либо существенного изменения тарифов — скорее в борьбе за клиента увеличится набор опций в существующих продуктовых линейках», — резюмирует господин Локтаев. ■

РОСТ СТАВОК УВЕЛИЧИЛ ВАКАНСИЮ

СТАВКИ АРЕНДЫ ТОРГОВЫХ ПОМЕЩЕНИЙ НА ЦЕНТРАЛЬНЫХ УЛИЦАХ ГОРОДА В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ 2016 ГОДА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ РОСТ. ИЗ-ЗА ЭТОГО УВЕЛИЧИЛСЯ ОБЪЕМ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ. ВПЕРВЫЕ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД КОЛИЧЕСТВО ОТКРЫТЫХ ОБЪЕКТОВ СТРИТ-РИТЕЙЛА НА ЦЕНТРАЛЬНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ ПЕТЕРБУРГЕ ОКАЗАЛОСЬ МЕНЬШЕ ЧИСЛА ЗАКРЫТЫХ.

РОМАН МАСЛЕННИКОВ

По данным компании JLL, максимальные ставки аренды на рынке центральных торговых коридоров Петербурга, характерные для основной части Невского проспекта (до площади Восстания), выросли в третьем квартале 2016 года с 12 до 13 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (с учетом НДС). Ставки аренды на Старо-Невском проспекте также увеличились: верхний предел вырос с 5 до 6 тыс. рублей за квадратный метр в месяц (с учетом НДС).

«В условиях увеличения туристического потока в Санкт-Петербурге помещения на центральных торговых магистралях города пользуются спросом со стороны арендаторов, что стимулирует собственников объектов стрит-ритейла повышать уровень ставок экспонирования, — комментирует Юлия Корчемная, руководитель направления стрит-ритейла компании JLL в Санкт-Петербурге. — При этом Старо-Невский проспект укрепляет свои позиции в качестве люксового торгового коридора: переезд магазина Louis Vuitton, наличие парковки и вакантных качественных помещений, более низкие арендные ставки делают этот участок Невского проспекта более привлекательным для премиальных и люксовых ритейлеров по сравнению с Большой Конюшенной улицей. В то же время мы уверены, что сформированная luxury-зона на Большой Конюшенной, включающая универмаг ДЛТ и ряд магазинов высокого ценового сегмента, продолжит пользоваться спросом со стороны крупных международных брендов».

Повышение арендных ставок привело к росту объема вакантных площадей: за третий квартал доля свободных помещений на основных торговых улицах Санкт-Петербурга, по оценке JLL, выросла на

0,6 п. п. — с 6,5 до 7,1%. «Наиболее заметное увеличение объема свободных площадей наблюдалось на Владимирском проспекте — на 2,8 п. п., до 10,3%, — отмечает Владислав Фадеев, руководитель отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге. — Это связано с изменением специализации данного торгового коридора: Владимирский проспект постепенно перестает быть локацией для размещения обувных магазинов, которые предпочитают арендовать площади в торговых центрах. Им на смену постепенно приходят новые арендаторы — в первую очередь заведения общественного питания, ориентированные на туристический поток центра города».

На Невском проспекте также наблюдалось увеличение объема свободных помещений: на основной части магистрали — на 1,7 п. п., до 3,5%, на Старо-Невском проспекте — на те же 1,7 п. п., до 11,4%. «Некоторые арендаторы были не готовы поддержать повышенные ставки аренды, что привело к освобождению ряда объектов стрит-ритейла в центре города. В то же время уже сейчас по этим площадкам ведутся активные переговоры, и мы ожидаем постепенного поглощения помещений и снижения доли вакантных площадей в центре», — объясняет Юлия Корчемная.

Сокращение доли вакантных площадей наблюдалось на Среднем проспекте Васильевского острова вследствие увеличения спроса со стороны арендаторов после открытия станции метро «Василеостровская», а также на Московском проспекте и Садовой улице.

Впервые за последний год количество открытых объектов стрит-ритейла на центральных торговых улицах Петербурге оказалось меньше числа закрытых (на 10%).

В структуре закрытий значительную долю занимают продуктовые магазины — 15% в объеме всех закрытых объектов стрит-ритейла за июль — сентябрь против среднего квартального показателя в 9%. «Ряд продуктовых ритейлеров оптимизировали свои сети и точно закрывали магазины, при этом продолжая открывать новые точки и рассматривать помещения в более востребованных локациях, — говорит Владислав Фадеев. — В структуре открытий стоит отметить высокую долю магазинов товаров для дома (12%). В частности, в третьем квартале были анонсированы или начали

работу магазины Natuzzi, Mario Rioli и Aura of Bohemia на Московском проспекте, Kerama Marazzi на Большом проспекте П. С.».

В целом уровень ротации арендаторов на основных торговых улицах Санкт-Петербурга в третьем квартале снизился по сравнению с предыдущим кварталом на 2,3 п. п., составив 5,5%, что является наименьшим показателем с первого квартала 2015 года. Ротация уменьшилась на всех центральных торговых улицах, за исключением Владимирского и Каменноостровского проспектов, свидетельствуют данные JLL. ■

ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И ДИАПАЗОН СТАВОК АРЕНДЫ НА ОСНОВНЫХ ТОРГОВЫХ УЛИЦАХ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПО ИТОГАМ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА 2016 ГОДА

ТОРГОВЫЙ КОРИДОР	ДОЛЯ ВАКАНТНЫХ ПЛОЩАДЕЙ В ТРЕТЬЕМ КВАРТАЛЕ, %	УРОВЕНЬ АРЕНДНЫХ СТАВОК, РУБ. ЗА КВ. М В МЕСЯЦ (ВКЛ. НДС)	
		МИНИМУМ	МАКСИМУМ
НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ, ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ	3,5	7 500	13 000
СТАРО-НЕВСКИЙ ПРОСПЕКТ	11,4	2 500	6 000
БОЛЬШОЙ ПРОСПЕКТ П.С.	7	2 500	5 000
СРЕДНИЙ ПРОСПЕКТ В.О.	4,9	1 800	4 500
6–7-Я ЛИНИИ В.О.	8,9	2 500	5 000
КАМЕННООСТРОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	5	2 500	5 000
ВЛАДИМИРСКИЙ ПРОСПЕКТ	10,3	2 900	5 000
МОСКОВСКИЙ ПРОСПЕКТ	5,7	2 000	6 000
САДОВАЯ УЛИЦА	10,1	2 000	5 000
БОЛЬШАЯ КОНЮШЕННАЯ УЛИЦА	11,4	3 500	9 000

Источник: JLL

СТРИТ-РИТЕЙЛ