

коммерческая недвижимость

«Кризис жанра» районного масштаба

Небольшие торговые комплексы живут вне формата

малые формы

В отличие от региональных и суперрегиональных торговых центров, районные и микро-районные комплексы Петербурга по-прежнему живут в 1990-х годах. Как говорят специалисты, «кризис жанра» могут помочь преодолеть городские программы по строительству магазинов шаговой доступности. Эксперты также связывают перспективы этого формата с развитием проектов по комплексному освоению территорий.

Согласно классификации торговых центров, существует четыре основных вида торговых комплексов: районный, окружной, региональный и суперрегиональный. В Санкт-Петербурге районный торговый центр имеет арендо-пригодную площадь порядка 5–15 тыс. кв. м, в то время как окружной торговый центр — 15–40 тыс. кв. м. Районные торговые центры рассчитаны на население, проживающее в ближайшем окружении (обычно несколько спальных микрорайонов), и в основном ориентированы на пешеходную доступность.

Современный районный торговый центр обычно имеет арендопригодную площадь 5–15 тыс. кв. м. В качестве основного якорного арендатора в таком центре обычно выступает продуктовый супермаркет. Также из якорей могут быть супермаркет бытовой техники и электроники, детский магазин, фитнес-центр. Торговую галерею формируют небольшие магазины, торгующие одеждой, обувью и аксессуарами, однако большую, чем в крупных торговых центрах, долю занимают предприятия торговли и услуг другого профиля: кафе, рестораны, бары, салоны красоты и парикмахерские, ремонт обуви, одежды или ателье, аптека, оптика, отделения банков и страховых компаний, турфирмы, магазины товаров для дома и мебельные



Успешность проекта районного торгового комплекса сегодня зависит от местоположения, это должен быть район с высокой плотностью жилой застройки

салоны, фотостудии, товары для животных. Верхние этажи могут занимать фитнес-клуб, студии для детей. При таком подходе к формированию состава арендаторов комплекс будет успешным и в него можно будет привлечь сетевого оператора.

«В соответствии с концепцией торгового объекта, ориентированного в первую очередь на жителей окрестных жилых кварталов, в районном торговом центре обычно размещаются разнопрофильные арендаторы, ориентированные на удовлетворение широкого спектра потребностей населения», — поясняет Игорь Кокорев, менеджер проектов отдела

стратегического консалтинга Knight Frank St. Petersburg.

Екатерина Заволокина, консультант отдела стратегического консалтинга Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, считает, что хорошим примером такого проекта является ТК «Французский бульвар», где якорными арендаторами выступают «Перекресток» и «Детский мир».

Успешность проекта районного торгового комплекса сегодня зависит от местоположения, это должен быть район с высокой плотностью жилой застройки. При этом ТК должен находиться в шаговой доступности от домов. «В этом случае зоной охвата такого объекта будет

весь микрорайон, в среднем 50 домов, этого достаточно для формирования потока покупателей. Число арендаторов может начинаться от четырех, когда якорем является продуктовый супермаркет, а сопутствуют ему сервисные компании и фитнес-клуб, и доходит до сотни, если часть площадей сдавать мелкой нарезкой», — полагает Ольга Земцова, руководитель отдела консалтинга Astera в альянсе с BNP Paribas Real Estate.

Главные отличия районных торговых комплексов от суперрегиональных, помимо размера, заключаются в составе арендаторов, ориентированном на повседневные нужды. Здесь менее уместны

операторы одежды и обуви, тех товаров, за которыми традиционно отправляются в крупные ТК; также менее востребованы операторы общепита. По-другому формируются и требования к местоположению, если для крупных ТК принципиальна близость транспортных узлов, высокий автомобильный поток, то для районных ТК важна близость к жилым домам и организованные пешеходные потоки.

«Перспективы появления в Санкт-Петербурге качественных районных торговых комплексов связаны с реализацией проектов комплексного освоения территорий. В рамках обособленной терри-

тории продуманная торговая инфраструктура становится важным конкурентным преимуществом всего проекта в целом. Наличие на территории нового жилого микрорайона торгового комплекса с продуманной концепцией позволяет в сжатые сроки заполнить арендаторами и сам объект, и встроенные коммерческие помещения жилых домов», — считает господин Кокорев.

В настоящее время во многих районах указанные предприятия торговли и услуг рассредоточены во встроенных помещениях или размещаются в зданиях торгово-бытовых комплексов советского периода постройки, чаще всего как раз рядом с продуктовым магазином. «Однако в таких объектах предприятия чаще имеют отдельные входы, что не позволяет рассматривать их как форматные торговые комплексы. Но при этом жители жилых районов имеют в своем распоряжении необходимые магазины и предприятия обслуживания, так что рынок в целом не является таким свободным, как можно представить, рассматривая только торговые центры. Другим препятствием для развития торговых центров малого формата является дефицит участков в наиболее привлекательных для создания торговых объектов местах. Это характерно для большинства развитых жилых кварталов. В целом, несмотря на перспективность формата районного торгового центра, с учетом рассмотренных факторов сложно прогнозировать существенный рост новых объектов данного формата в ближайшее время», — полагает господин Кокорев.

Ольга Земцова говорит, что сегодня в Петербурге существует недостаток районных торговых комплексов, и это, по ее мнению, касается абсолютно всех районов,

даже тех, где показатель обеспеченности населения торговыми площадями очень высок. «Микрорайоны, отдаленные от станций метро, слабо обеспечены торговыми объектами, способными удовлетворить потребность жителей в товарах и услугах повседневного пользования. Эта проблема обостряется по мере освоения жилой застройкой отдаленных районов, где отсутствует коммерческая инфраструктура. Существующие микрорайонные торговые комплексы в их нынешнем формате не удовлетворяют эти потребности, так как заполняются хаотично, без концепции, преимущественно индивидуальными предпринимателями. Такой формат торговых объектов очень живуч, их собственники могут диктовать арендаторам свои условия, устанавливать высокие арендные ставки и при этом иметь большой список ожидания. Шансов реновации у таких объектов практически нет, их собственники не заинтересованы в привлечении сетевых ритейлеров, так как это экономически невыгодно. Такие микрорайонные ТК будут функционировать в этом формате до тех пор, пока существует поток покупателей, готовых совершать покупки в условиях рынка», — полагает госпожа Земцова.

«Существуют отдельные участки, где таких центров не хватает, например, у

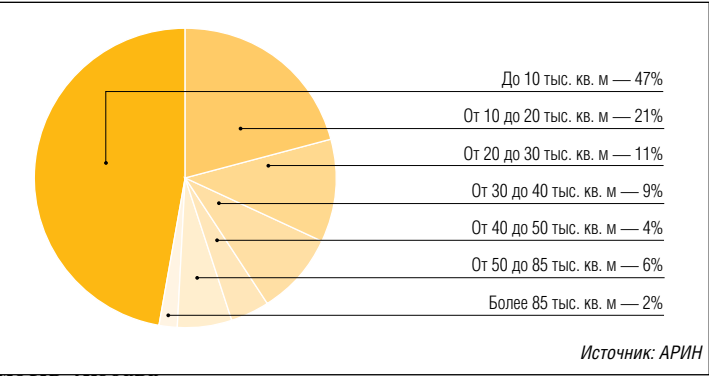
Пяникова считает, что хуже всего обеспечены торговыми комплексами Петроградский, Василеостровский и Красносельский районы. Региональных и суперрегиональных комплексов здесь нет вообще, а количество небольших торговых центров не превышает 10 на каждый район. «Меньше всего небольших комплексов в Адмиралтейском районе — 7, однако показатель обеспеченности здесь достаточно высок — 645, за счет регионального комплекса «Сенная», — отмечает госпожа Пяникова.

Она также говорит, что относительно невысокий уровень обеспеченности торговыми площадями в ТЦ наблюдается в Кировском, Красногвардейском и Фрунзенском районах. Количество микрорайонных и окружных центров здесь от 12 до 15, но в каждом из районов есть как минимум один крупный центр (во Фрунзенском районе после открытия для посетителей ТРЦ «Рио» их станет два).

Игорь Лучков, директор по консалтингу и оценке NAI Besa, считает, что серьезно решить проблему с «кризисом жанра» в области районных торговых центров способна лишь реанимация городской программы магазинов шаговой доступности, развития сельскохозяйственных рынков и иных форм частной торговли.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Структура действующих в Санкт-Петербурге торговых центров по площадям



Все билеты проданы

Рынок кинозалов в Петербурге близок к насыщению

индустрия развлечений

Аналитики прогнозируют, что в ближайшие годы темпы роста количества кинотеатров в Петербурге снизятся. Это обусловлено тем, что кинозалы открываются преимущественно в торговых центрах, рынок которых уже насыщен в большинстве районов города. Между тем этот сегмент индустрии отдыха менее всего «проседал» в кризис.

По итогам 2011 года на территории Санкт-Петербурга функционирует 48 кинотеатров на 235 залов и около 40 тыс. зрительских мест. По количеству кинозалов Санкт-Петербург занимает второе место среди российских городов после Москвы. Как правило, новые кинотеатры в городе появляются вместе с торговыми центрами.

Большая часть из действующих на текущий момент проектов относится к сетевым кинотеатрам. Большинство из функционирующих кинотеатров — многозальные.

В Петербурге представлено девять сетевых операторов. Самыми крупными по количеству залов являются «Кронверк Синема» (девять кинотеатров на 56 залов) и «Каро Фильм» (восемь кинотеатров на 51 зал).

В 2011 году, по данным «Colliers International Санкт-Петербург», на этом рынке состоялся ряд инвестиционных сделок в сегменте кинотеатров: сеть кинотеатров «Синема Парк» в 2011 году приобрела Kinostardeluxe; инвестиционная компания «А1» приобрела 55,66% акций сети кинотеатров «Формула Кино», таким образом, подконтрольные «А1» сети «Кронверк Синема» и «Формула Кино» совместно занимают лидирующие позиции в Москве, Санкт-Петербурге и Новосибирске; «Каро-Фильм» продал кинотеатр «Коллизей» в Санкт-Петербурге.



В дальнейшем ожидается не количественный, а качественный рост кинотеатров. Кинотеатры будут модернизировать имеющиеся площади и оборудование, тем самым увеличивая свои преимущества по сравнению с конкурентами

В Петербурге большая часть кинозалов располагается в составе торгово-развлекательных комплексов (ТРК), площади которых позволяют открывать многозальные кинотеатры (мультиплексы).

В 2011 году с открытием новых торговых центров появились следующие кинотеатры: «Каро Фильм» в ТРК «Лиговъ», «Кронверк Синема» в ТРК «Академ Парк» и «Сити Молл».

Как говорят специалисты Maris|part of the CBRE Affiliate network, кинотеатры практически не пострадали от кризиса. Спрос (посещаемость) остался на прежнем уровне, поскольку кино остается самым доступным видом досуга для населения.

Отдельно выставщики Кинотеатры в отдельно стоящих зданиях — это, как правило, кинотеатры, работающие в городе с советских

времен, прошедшие реконструкцию в 1990-х и 2000-х годах с современным оборудованием. Однако не все из них могут конкурировать с многозальными кинотеатрами в торговых центрах. Так,

в 2006 году на 2-м Муринском проспекте из-за низкой посещаемости был закрыт киноцентр «Пилот», а в 2010 году был закрыт кинотеатр «Максим». (Окончание на стр. 22)

Кинотеатры в Санкт-Петербурге	
Количество кинотеатров	48
Количество залов	235
Количество посадочных мест	40 000

Источник: Maris|part of the CBRE Affiliate network

Распределение кинотеатров по сетевым операторам		
Оператор	Количество залов	Количество кинотеатров
«Кронверк Синема»	56	9
«Каро Фильм»	51	8
«Синема Парк»	34	3
«Мираж Синема»	26	5
«Формула кино»	10	1
«Кино Эксперт»	8	1
«Синема Мир»	8	2
MoriCinema	6	1
«Киномакс»	4	1
Другие	32	17
Итого	235	48

Источник: Maris|part of the CBRE Affiliate network

Знаем все подводные камни телекома

Кроим и подгоняем телеком под любого Клиента

Исполняем самые смелые желания любимых Клиентов

Работаем для Клиентов 24x7x365

Наша философия «Талантократия» гласит: «вся власть талантам»!

Сервис «Голосарий» принял на работу всех звезд Голливуда — от Бонды до Терминатора

В нашей службе сервиса овоцам не место

Реализовывать проекты быстрее конкурентов — наша добрая традиция

Телеком в ритме джаз — это мы

Ударно работаем, красиво отдыхаем

Раскрываем таланты на глазах изумленного рынка

Телеком-ателье нетривиального сервиса

гарс телеком

Когда тебя и клиента связывают **более чем** просто деловые отношения, понимаешь, ради чего стоит быть лучшим оператором связи B2B рынка.

Хочется не теряя времени двигаться дальше, обнаруживая общие интересы, принципы и открывая **более чем** богатый внутренний мир друг друга. Не в этом ли главная цель сотрудничества?

Гарс Телеком. **Более чем.**

Федеральный оператор связи
garstelcom.ru

Санкт-Петербург, ул. Чапаева, 15 А
+7 812 635 8805

Москва, ул. Островная, вл.2
+7 495 748 0099