

Проволочки с созданием внешней инфраструктуры властями и осуществление ими своих обязательств также является риском. При строительстве порта Бронка возникла заминка из-за принятия окончательного решения о выделении из федерального бюджета 15,2 млрд рублей на создание морской инфраструктуры, сообщил недавно исполнительный директор ООО «Феникс» Алексей Шуклецов. Готовность вести переговоры о возможных вариантах и степени участия компании в строительстве внешних дорог и сетей признает и Владимир Жуйков. «Мы отрабатываем и транспортные, и инженерные вопросы, все схемы инженерного снабжения, и те которые мы должны реализовать, и те, что должен построить город», — констатирует он.

**РУЛЕТКА СПРОСА** У компаний, могущих решиться на создание намывных территорий в будущем, могут возникнуть и сложности со спросом. Приобретателями участков на созданных территориях могут стать только очень крупные застройщики. «Это направление довольно перспективно, но весь путь от идеи до документального оформления территории и самого намыва очень долгий и затратный, — утверждает председатель совета директоров АРИН Андрей Тетыш. — Такие участки могут быть интересны девелоперам, которые будут создавать знаковые проекты в Петербурге, то есть проекты, которые не предполагают быстрой окупаемости».

Спрос со стороны покупателей квартир пока тоже неочевиден. «Как известно, все новое привлекает покупателей, причем некоторые готовы заплатить даже больше рыночной стоимости, — считает директор департамента инвестиционных продаж NAI Besar в Санкт-Петербурге Андрей Бойков. — Но судить о разнице спроса на недвижимость на намывных территориях с остальной недвижимостью достаточно сложно, поскольку на рынке пока нет ярких реализованных примеров».

А у некоторых экспертов рынка грандиозные проекты намывов и вовсе вызывают скепсис. «Мне кажется, что необходимо развивать уже имеющиеся территории, — говорит директор по развитию бизнеса компании Maris I Part of the CBRE Affiliate network Кайл Патчинг. — Сейчас в Петербурге есть около 10,5 тыс. га, занятых промзонами. Реконструкция этих объектов может быть прибыльна для города, к тому же, позволит решить множество вопросов для его жителей: транспортная инфраструктура, социальное жилье, развитие районов застройки, улучшение экологической ситуации, новые рабочие места промышленных объектов».

«Технологически создание подобных проектов, конечно, возможно, однако, на мой взгляд, экономически это нецелесообразно, — уверен и Лев Пукшанский. — Нужно понимать, что намыв территорий не самоцель. Проект „Морской фасад“ возник в ответ на объективную необходимость в расширении города как способ создания площадки, которая бы отвечала рыночным и градостроительным требованиям. Думаю, создание и развитие новых проектов, подобных „Морскому фасаду“, более целесообразно в других крупных городах России».

Тем временем уже появились проекты создания намывных территорий в Сочи. Может быть, этот город станет следующим, куда перекочет «намывная бум». ■

# МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ ЭКСПЕРИМЕНТИРУЮТ С ФОРМАТОМ

**ДИЛЕРСКАЯ ГРУППА «ЛАУРА» И СБЕРБАНК НЫНЕШНИМ ЛЕТОМ ОБЪЯВИЛИ О ПЛАНАХ ПО СОЗДАНИЮ В ЛЕНОБЛАСТИ СЕТИ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ СЕРВИСНЫХ ЦЕНТРОВ, В КОТОРЫХ БЫ НАСЕЛЕНИЮ ОКАЗЫВАЛИСЬ РАЗЛИЧНЫЕ УСЛУГИ. ИДЕЯ СОЗДАНИЯ МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ В ЛЕНОБЛАСТИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ НОВОЙ. ЗАЧАСТУЮ ЯКОРНЫМ АРЕНДАТОРОМ ПОДОБНЫХ КОМПЛЕКСОВ ВЫСТУПАЛ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫЙ ДИСКАУНТЕР. НО, КАК ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИКА, РЕАЛИЗОВАННЫХ ПРОЕКТОВ НА РЫНКЕ ЕДИНИЦЫ.** ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Как говорили чиновники в июне этого года, к концу 2013 года они надеются, что в регионе будет построено восемь таких центров. Объем инвестиций в один центр руководство «Лауры» оценивает в 30 млн рублей. В числе прочих арендаторов таких центров планируется размещать также и органы госвласти.

Пока у экспертов нет однозначного мнения относительно успешности такого проекта. Управляющему партнеру NAI Besar Projects Владимиру Андрееву совмещение дилерского центра, отделения банка и центра по предоставлению госуслуг не совсем понятно. «Целевая аудитория данных центров совершенно различна. Посетителями центров по предоставлению госуслуг в основном являются пенсионеры. В свою очередь, зачастую дилерские центры размещаются вдали от пешеходных потоков, в тех местах, где возможно организовать большую парковку», — говорит он.

Генеральный директор управляющей компании группы «Унисто Петросталь» Арсений Васильев согласен с такой точкой зрения: «В настоящее время однозначно можно сказать только одно: потребность в отделениях Сбербанка существенно превышает потребность в числе автосалонов». Он полагает, что востребованность данного формата будет зависеть от стратегии расположения данных совмещенных отделений.

При этом создание многофункционального комплекса с центром госуслуг позволит сформировать центр локального притяжения людских потоков, что положительно скажется на всех коммерческих функциях, ориентированных на продажу товаров и услуг населению. «Основной проблемой для создания МФЦ в Ленинградской области является отсутствие подходящих земельных участков с хорошей локацией, в том числе в районных центрах», — отмечает Владимир Андреев.

Хотя специалистов, считающих инициативу Сбербанка и «Лауры» перспективной, в среде аналитиков все же больше, чем скептиков. Богдан Зыков, эксперт ФГ БКС, считает, что создание подобных центров имеет перспективы и вполне может стать тенденцией в ближайшие годы, если учитывать степень насыщения рынков крупных городов. «Региональная экспансия такого рода выгодна прежде всего синергией людских и денежных потоков в одной точке в условиях географической разреженности спроса. В среднем окупаемость таких совместных проектов не быстрая — 5–6 лет, однако это, безусловно, один из наиболее рациональных



**ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ЦЕЛЕВАЯ АУДИТОРИЯ ЗАЯВЛЕННЫХ ЦЕНТРОВ СОВЕРШЕННО РАЗЛИЧНА. К ТОМУ ЖЕ ПОТРЕБНОСТЬ В ОТДЕЛЕНИЯХ СБЕРБАНКА СУЩЕСТВЕННО ПРЕВЫШАЕТ ПОТРЕБНОСТЬ В АВТОСАЛОНАХ**

путей освоения локальных рынков», — считает господин Быков.

Вероника Лежнева, руководитель отдела исследований Jones Lang LaSalle в Санкт-Петербурге, также считает, что Ленобласть готова к такому формату помещений. «Группа компаний „Лаура“ — давно работающий и хорошо известный игрок на авторынке, обладающий хорошей репутацией. Льготные условия кредитования со стороны Сбербанка, с одной стороны, и отсутствие необходимости искать помещения с определенными (а порой и довольно строгими) характеристиками под отделение банка в Ленинградской области, с другой стороны — хорошие предпосылки для успешного сотрудничества. В принципе, на данном этапе этот проект кажется более интересным для самого банка, однако наличие отделов автокредитования в предлагаемых центрах — дополнительный плюс для „Лауры“ с точки зрения предоставления сервиса клиентам», — полагает она.

Исполнительный директор по коммерческой недвижимости ООО «КВС» Дмитрий Беляев также согласен с мнением, что Сбербанк в таком проекте имеет более уверенную позицию. «Однако и салон „Лауры“ не останется без потенциальных покупателей», — считает он. В целом, говорит господин Беляев, данный проект выражает общую тенденцию на рынке торговой недвижимости, когда по мере насыщения более крупных и привлекательных рынков активизируется

развитие объектов в менее крупных, но еще не насыщенных рынках.

Наталья Яшева, управляющая петербургским филиалом ЗАО «Миллениум банк», говорит: «В сумме проект, несомненно, выгоден для Сбербанка. Будут ли окупаемы конкретные офисы Сбербанка? С большой долей вероятности да, но будет зависеть от ряда факторов, в том числе — от месторасположения, перечня якорных арендаторов (кроме Сбербанка и „Лауры“). Имеет значение, какой клиентопоток и целевую аудиторию они сгенерируют, какие услуги Сбербанк будет предоставлять автодилерам, заберет ли весь поток автокредитов, будет ли принимать платежи клиентов „Лауры“, клиенты каких еще арендаторов будут пользоваться услугами Сбербанка (например, будет ли там размещен некий аналог Центра оформления документов). Любой другой банк сможет оценить привлекательность этих объектов только после того, как получит ответы на поставленные выше вопросы. Касательно „Лауры“ — вероятно, в этих центрах будет реализован формат шоу-румов. По информации от дилеров, в городе такой формат уже доказал свою привлекательность. В Ленинградской области он, несомненно, привлекательнее формата полноценных дилерских центров, которые требуют несравнимо больших вложений. Успешность этих центров будет также зависеть от ряда факторов, перечисленных для отделений Сбербанка». ■