коммерческая недвижимость

«На нашем пути конкурентов немного»

экспертное мнение

В следующем году на рынок офисной недвижимости Петербурга выйдут два объекта компании «Ренессанс Девелопмент». Об идеологии проектов, о планах компании и о подходах к арендаторам в интервью корреспонденту «Ъ- Коммерческая недвижимость» КРИСТИНЕ НАУМОВОЙ рассказал генеральный директор компании ТАНЕР ТОПЛУ.

АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

— У компании был план ежегодно покупать участок или готовый объект. В этом году ни одна сделка не состоялась. Что пошло не так?

— Мы постоянно исследуем рынок и присматриваем для покупки интересные здания или участки. В этом году нам не удалось найти привлекательный объект или участок, но мы продолжаем вести переговоры с брокерами. У нас высокие стандарты, жесткие критерии поиска. В то же время возможности Центрального района уменьшаются с каждым годом. Остаются в основном проблемные здания или участки. Сегодня мы строим сразу два объекта и еще три объекта проектируем, так что пока мы достаточно заняты.

— В каких районах вы ищете объекты и участки?

— Наша цель — строить объекты в самом центре Петербурга. Здесь сохраняется высокий спрос на офисные помещения класса А. Дело не в том, что мы не хотим искать проекты в других частях города, — удобно управлять объектами, сконцентрированными в одном месте. При этом в центре работать гораздо сложнее, потому что это историческое место и здесь есть свои ограничения по концепции проекта, по высоте здания и по другим параметрам. Здесь каждая точка имеет своеобразные характеристики, которые надо учитывать. Но в центре, как я уже сказал, остается все меньше участков, поэтому задача становится труднее и труднее.

— В таком случае как вы относитесь к редевелопменту промышленных объектов, ведь их все еще много в центре города?

— Дело в том, что перевести функцию земельного участка из одной категории в другую не так просто. Существуют некоторые административные барьеры. В будущем должны быть приняты поправки в закон, которые облегчат эту процедуру. Как только это произойдет, мы будем заинтересованы в проектах редевелопмента промышленных территорий и объектов. Мы знаем, что на набережных Петербурга много объектов с прекрасными видами и хорошей инженерной инфраструктурой.

— Большинство вводимых в Петербурге бизнес-центров относится к классу А. Такая ситуация продиктована спросом?

— Сегодняшний класс А не такой, каким был пять лет назад. Сегменты В и С тоже видоизменились. Стандарты постоянно повышаются. Спрос постоянно появляется, поэтому городу нужны офисы и сегмента А, и В, и С. Но у нас есть выбор, и мы строим проекты только класса А, потому что предпочитаем себя так позиционировать. У нас есть возможность строить одни из лучших помещений в городе. На этом пути у нас гораздо меньше конкурентов. Ориентированность на элитные проекты дает нам престиж и узнаваемость.

— В следующем году будет сдан большой объем офисной недвижимости класса А. Одновременно на рынок выйдут и ваши объекты. В этих условиях ваши офисы быстро найдут своих арендаторов?

— Мы всегда удачливы. У нас есть заметные преимущества, связанные с подходом к арендаторам. Мы стараемся удовлетворять их запросы. Когда мы только задумываем проект, мы уже размышляем над тем, каким арендаторам он может быть интересен. Исходя из профиля потенциальных клиентов, мы наделяем объект определенными опциями, дизайном, характеристиками.

— То есть вы заранее имеете представление о том, какие арендаторы будут располагаться в бизнес-центре?

— Заранее мы, конечно, не можем знать, какие арендаторы будут в нашем бизнес-центре, когда он достроится. Но мы можем приблизительно сказать, для каких направлений бизнеса будет привлекательна территория, на которой строится объект, для кого могут быть удобны помещения нашего бизнес-центра.

— Расскажите об идеологии проектов, которые сейчас реализует компания.

— Сейчас мы реализуем два проекта общей площадью 50 тыс. кв. м. Первый объект — это административно-финансовый центр Renaissance Pravda на Херсонской улице, 12. В восьмиэтажном здании будет создано 20,25 тыс. кв. м арендопригодной площади, а также 4,7 тыс. кв. м, предназначенных для автостоянки в подземном паркинге. Срок окончания строительства запланирован на первый квартал 2013 года. Мы очень гордимся этим объектом. Раньше в нем располагалась редакция газеты «Правда», поэтому это здание — символ определенного времени. Мы уважаем архитектуру города, и перед нами стояла задача сохранить фасад здания. По этому вопросу мы сотрудничали с КГА и КГИОП. Новая архитектура «наслаивалась» на уже существующий фасад. Это очень сложная технология, которая довольно распространена в Европе при реконструкции исторических зданий. В этом бизнес-центре будут крупные арендаторы, которые хотят располагаться в самом центре, рядом с самыми лучшими компаниями. Мы хотели в этом проекте воплотить идею венецианской площади. У нас появилась мысль совместить элементы декора Венеции и Петербурга. В этом объекте мы одновременно увидим венецианские балконы, арки и элементы петербургских решеток мостов, фонари. Сотрудники офиса смогут видеть эту внутреннюю площадь из окон.

Второй объект также планируется сдать в эксплуатацию в следующем году на улице Решетникова. Это будет высотный административный центр Renaissance Premium вблизи Московского проспекта, в престижном месте. У клиентов будет возможность арендовать хорошее помещение класса А довольно близко к центру по оптимальным ценам. Кроме того, в этом объекте будут довольно разнообразные по площади помещения: от 92 до 620 кв. м. Мы думаем, что они будут востребованы IT-компаниями, банками.

— В чем особенность бизнес-центров, которые строит ваша компания?

— Мы предлагаем нестандартные планировки. В наших бизнес-центрах не коридорная система, а открытое пространство. Это позволяет разместить больше сотрудников, что в результате дает экономию для арендатора. Кроме того, все бизнес-центры оборудованы качественными инженерными системами. Мы непрерывно изучаем потребности арендатора, и каждый новый бизнес-центр получается чуть лучше, чем предыдущий.

— Кто будет управлять объектами?

— Наша дочерняя компания — Renaissance Property Management. Она была создана в 2004 году. На сегодняшний день общая площадь, обслуживаемая компанией, достигла 100 тыс. кв. м. Отдавать управление объектами дочерней структуре выгодно. В этом случае у компании нет цели заработать так много, как это только возможно.

— Какой уровень вакантных площадей в вашей компании?

— Наши помещения заняты на 97%. В целом по городу свободных помещений тоже немного. В сегменте класса В — порядка 5%, в сегменте класса А — 10%.

— Вы практикуете только фиксированную ставку?

— Город не готов к комбинированной ставке. Ранее несколько девелоперов пробовали ввести эту систему, но я не думаю, что сейчас это актуально. У арендатора вполне есть выбор, и если есть арендодатель, который предлагает более комфортные условия, выбор будет сделан в его пользу. В большинстве случаев арендаторам не нравится, когда сумма платежа каждый месяц разная.

— Какие объекты компания сейчас проектирует?

— Мы разрабатываем проекты трех бизнес-центров — на Большом Сампсониевском пр., 42, на наб. реки Пряжки, 7, на улице Введенского канала, 4. Первые два объекта мы планируем ввести в 2014 году, третий — в 2015 году. Поскольку каждое место в городе обладает своей историей, мы для каждого объекта создаем несколько проектов. КГА и КГИОП контролируют нас и выбирают в конечном счете вариант, который соответствует историческому облику города. Например, для объекта на улице Введенского канала мы подготовили несколько проектов, но город остановился на проекте в стиле неоклассицизма. Наше здание будет гармонировать с соседними домами, но при этом будет содержать современные элементы. В Петербурге каждая точка имеет своеобразные характеристики, которые надо учитывать. Однако если соблюдать правила, то все не так сложно. Мы всегда находили общий язык с городом. Фасадами заведует город, и он диктует в этой части свои условия.

— Вы не планируете диверсифицировать деятельность и строить, например, гостиницы?

— У нас в портфеле уже есть гостиница — Renaissance Forum. Сейчас там располагается Crowne Plaza. В настоящее время мы обращаем внимание на проекты торговой и элитной жилой недвижимости и ведем переговоры с потенциальными инвесторами. У нас есть возможности для реализации таких проектов.

Панорама на десерт

Рестораны и кафе ищут необычные места

общепит

Постепенное насыщение рынка общепита и усиление конкуренции в этом сегменте побуждают владельцев кафе и ресторанов искать оригинальные места для открытия своих точек.

В Петербурге самыми необычными местами для размещения ресторанов и кафе являются крыши, подвалы, бывшие бомбоубежища, переделанные квартиры и перепрофилированные промышленные площадки. «Наиболее популярными являются панорамные рестораны на крышах, которые позволяют любоваться видами Петербурга», — считает Денис Радзимовский, генеральный директор «S.A.Ricci — Санкт-Петербург».

«Однако в центре города реализовать такие проекты довольно трудно, поскольку большинство зданий являются памятниками архитектуры. Реконструкция таких объектов, как правило, довольно проблемна и затратна. Что касается примеров интересных площадок, можно говорить о ресторане „Мансарда“ на верхнем этаже БЦ Quattro Corti, ресторане „Игратека“ на крыше бывшей городской игротеки в Таврическом саду, кофейне „Больше кофе“ в настоящем гроте, расположенном в Александровском парке рядом с Петропавловской крепостью», — говорит Полина Фиофилова, руководитель отдела торговой недвижимости АРИН.

«Среди наиболее популярных заведений на крыше можно выделить рестораны „Москва“, Terrassa, Sky Terrace», — считает господин Радзимовский.

Преимуществом Петербурга является то, что он стоит на реках. Тамара Попова, руководитель отдела исследований рынка недвижимости Knight Frank St. Petersburg, к наиболее оригинальным местам размещения, помимо прочего, относит все плавучие рестораны, многие из которых сделаны в виде парусников.

Как правило, новые необычные места привлекают посетителей, но это всего лишь первый визит, который большинство совершает просто из человеческого любопытства. В связи с этим, помимо необычного расположения, необходима и интересная разработанная концепция, которая сможет привлечь первых посетителей вновь вернуться в это место.

Станислав Титоренко, руководитель отдела аренды коммерческой недвижимости Delta Estate, говорит: «Я думаю, что оригинальность месторасположения не является решающим фактором для посещения кафе или ресторана, а является лишь дополнительным бонусом к общему впечатлению о заведении. Первостепенный и решающий фактор — это грамотное управление и организация предприятия».

Что касается перепрофилированных промышленных площадок, то наиболее известным является кафе «Зеленая лампа», которое располагается в лофт-проекте «Этажи». Европейский опыт демонстрирует достаточно большое количество примеров перепрофилирования зон промышленной застройки, в России сейчас наблюдается растущий интерес инвесторов и девелоперов к реконструкции отдельных объектов и даже целых кварталов.

Полина Белова, руководитель проектов объединенной проектной группы Red Line, вспоминает, что в Петербурге есть кафе и рестораны, которые размещаются в здании бывших советских общественных туалетов, которые имеют интересную архитектуру и вообще представляют собой капитальные строения, похожие на небольшие особнячки. «Безусловно, объекты реконструируются, к ним пристраиваются дополнительные строения. Из таких мест я знаю ресторан „Парк Джузеппе“ возле храма Спаса на Крови — на набережной канала Грибоедова. Кафе и рестораны на Конюшенной площади располагаются преимущественно в реконструированных зданиях бывших конюшен», — говорит госпожа Белова.

В мировой практике встречаются действительно оригинальные места для размещения кафе и ресторанов, которые собственно только своей идеей, а не локацией или качеством питания, и привлекают посетителей. «Вспоминаются многочисленные примеры ресторанов на дереве, например, в Новой Зеландии — в Окленде есть кафе Yellow Tree House, построенное вокруг ствола секвойи и располагающееся на десятиметровой высоте. Другой оригинальный пример — расположение ресторана в здании бывшей тюрьмы. Такой пример есть в Стокгольме, на острове Лангхольмен. С 2008 года здесь располагается музей, отель, а в бывшем тюремном госпитале — ресторан и паб», — перечисляет примеры госпожа Белова.

«Среди наиболее интересных мировых примеров размещения заведений общественного питания в оригинальных местах можно выделить ресторан Dinner in the Sky в Брюсселе, который предлагает пообедать за столом, который поднимают вместе с навесом, светильниками, креслами с ремнями безопасности на подъемном кране на высоту 50 метров над землей. В отеле Hilton на Мальдивах функционирует полностью остекленный ресторан, который расположен на глубине пяти метров на коралловом рифе. Ресторан Perlan в Рейкьявике расположен на крыше огромных баков горячего водоснабжения. На острове Тобаго ресторан Jemma's Sea View Kitchen расположен прямо в кроне деревьев, откуда открывается впечатляющий вид на сам остров», — делится сведениями господин Радзимовский.

Но эксперты говорят, что, в отличие от западных стран, в Петербурге действуют куда более серьезные нормы СЭС, поэтому многие оригинальные ресторанные концепции просто невозможно воплотить в жизнь.

Впрочем, попытки открытия точек в нестандартных местах продиктованы также отсутствием достаточного предложения в местах традиционных. Все больше заявок от операторов общепита поступает на поиск помещений на вторых этажах, верхних этажах и террасах, говорят эксперты.

Одна из причин такой ситуации состоит в том, что в настоящее время наблюдается нехватка интересных площадей по адекватным арендным ставкам для общепита. «Открытие ресторана на втором этаже, в мансарде или на террасе предполагает менее высокую арендную ставку. Например, помещения на вторых этажах стоят в среднем на 30 процентов меньше, чем аренда помещений на первых этажах в той же локации», — говорит руководитель отдела торговой недвижимости АРИН Полина Фиофилова. К примеру, на Невском проспекте ставка на помещения на первых этажах варьируется от 4 до 15 тыс. рублей за кв. м в месяц. Аренда помещений на вторых этажах обойдется в 2,8–11,5 тыс. рублей за кв. м в месяц.

Однако помимо положительных сторон у таких помещений есть и недостатки. В частности, проблема состоит в том, как привлечь посетителей. Для таких ресторанов, безусловно, потребуется организовать отдельный вход, а также продумать логистику непосредственно ко входу в заведение. Кроме того, стоит обратить внимание и на мощности, которых в жилых домах, как правило, недостаточно для ресторана, поэтому необходимо удостовериться, что существует возможность получить дополнительные кВт.

Полина Фиофилова отмечает, что подобные помещения находятся не на «поверхности» рынка. Однако после того как собственники почувствовали, что такие решения можно использовать для открытия заведений общепита, они стали предлагать ранее неформатные помещения.

Что касается вложений в открытие ресторанов в таких помещениях, то они могут быть существенно выше, поскольку часто требуется оборудовать отдельный вход, что влечет за собой довольно большие затраты.

«Примеров ресторанов на нестандартных площадках становится все больше. Так, на вторых этажах на Невском проспекте открылись Any Pasta, Mama Roma, ресторан „Длинный хвост“, Subway», — рассказала госпожа Фиофилова.

РОМАН РУСАКОВ

ИТАР-ТАСС

Новые необычные места привлекают посетителей, но это всего лишь первый визит, который большинство совершает просто из человеческого любопытства. Поэтому помимо необычного расположения необходима и интересная разработанная концепция, которая сможет привлечь посетителей вновь вернуться в это место

Тематическая страница опечатана в типографии ООО «ЛД-ПРИНТ» 196644, Санкт-Петербург, Колтовской р-н, тер. Северная территория предприятия «Балтика» - д. 6/4, лит. Ф. Заказ № 4585